

ISSN 2524-0668

**Вестник
Донецкого
национального
университета**



НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ
*Основан
в 1997 году*

Серия В

Экономика и право

3 / 2018

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. **Г. Н. Дончевский**; д-р экон. наук, проф. **Л. И. Дмитриченко**; д-р экон. наук, проф. **П. В. Егоров**; канд. юрид. наук **Д. С. Каблов**; 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. Сынкова**; д-р экон. наук, проф. **В. Н. Тимохин**; д-р экон. наук, проф. **А. М. Чаусовский**; д-р экон. наук, проф. **А. Г. Шеломенцев**.

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. **G. N. Donchevsky**; Dr. of econ., prof. **L. I. Dmitrichenko**; Dr. of econ., prof. **P. V. Egorov**; 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. Chausovskiy**; Dr. of econ., prof. **A. G. Shelomentsev**.

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, региональная 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 28.09.2018 г.

Ангелина И. А., Катело Я. Д. Моделирование маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне	3
Ангелина И. А., Салита С. В. Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности	13
Бабкин Д. А. Концепция управления собственным риском предприятия	23
Балабанова Л. В., Германчук А. Н. Концептуальные основы формирования бизнес-модели трейд-маркетинга	31
Беспятая М. Н. Дополненная реальность как новая форма взаимодействия с потребителями	40
Бондаренко И. С. Место и роль Российской Федерации на мировом рынке труда (гендерный аспект)	48
Вертиль Н. Н. К полемике о сетевом обществе	57
Гладкова Л. А., Сухинин А. В. Прикладная методика сопоставления финансовых показателей предприятий и регионального рынка кондитерских изделий	64
Гришина И. В. Когнитивное разнообразие субъектов коллаборации в процессе управления изменениями	72
Давидчук Н. Н. Кибернетический подход в маркетинговом управлении знаниями в сфере обеспечения рекреационных услуг	78
Забавина Е. Ю., Шавкун Г. А. Факторы и подходы определения конкурентных преимуществ национальной экономики	86
Заремба П. А., Охременко С. И. Кооперация в гостинично-ресторанной сфере	92
Зорина М. С., Куропаткина Е. М. Парадигма оптимизации регионального рынка труда в процессе автоматизации кадрового аудита	102
Карпухно И. А. Институциональная структура фискальных отношений и согласование фискальных интересов	109
Климова П. А., Геммерлинг В. А. Управление социально-экономическим потенциалом предприятия на основе развития человеческих ресурсов	119
Кошелева Е. Г., Леонова Л. А. Учетно-аналитические методы контроля деятельности интегрированных бизнес-групп	128
Кравец Е. О. Исторические аспекты цифровизации экономики	140
Кужелева А. А. Базовые показатели социально-экономического развития как векторы направления трансформации региональной экономики	147
Лепя Р. Н., Курносова О. А. Научно-методический подход к управлению жизненным циклом системы логистического сервиса на промышленных предприятиях	162
Мартишин Е. М., Дончевский Г. Н. Механизмы пространственно-временного экономического инновационного роста и развития	173
Мова Е. В. Оценка эффективности системы распределения товаров аптечной сети	182
Молохова Я. О., Горба А. А. Информация как основной инструмент манипуляции в информационной войне	189
Никитенко А. А. Модель управления амортизационными ресурсами на предприятиях угольной промышленности	196
Половян А. В., Синицына К. И. Анализ текущего состояния системы государственного планирования развития экономики Донецкой Народной Республики	205
Половян А. В., Ткаченко О. В. Стратегические направления обеспечения экологической безопасности Донецкой Народной Республики	216
Полшков Ю. Н. Управление предприятиями региона на основе прикладных подходов: инновации, труд, инвестиции, экономико-математическое моделирование	227
Поляков Э. В. Формирование оптимальных параметров проектов и программ реструктуризации угледобывающих предприятий	235
Припотень В. Ю. Особенности проявления конкуренции на рынке юридических услуг	246
Родионов А. В. Влияние глобальных экономических, информационно-технических процессов на рынок труда	255
Стрельченко Д. И. Социальное партнерство в системе государственного регулирования социально-трудовых отношений	262
Тумаков Е. А. Влияние факторов макроокружения на конкуренцию в торговле Донецкой Народной Республики	271
Хоменко Я. В., Ефименко А. В. Смена приоритетов в поведении нефтегазовых компаний: теоретический дискурс.	277
Шабалина Л. В., Маслий Н. Ю. Мировой фармацевтический рынок: тенденции и перспективы развития	283

Angelina I. A., Katelo Y. D. Simulation of the marketing strategy for the development of gastronomic tourism at the micro level	3
Angelina I. A., Salita S. V. Cluster approach in increasing the competitiveness of food industry enterprises	13
Babkin D. A. Conception of management own risk of enterprise	23
Balabanova L. V., Germanchuk A. N. Conceptual bases of formation of a business model of trade-marketing	31
Bespiataya M. N. Augmented reality as a new form of interaction with customers	40
Bondarenko I. S. The place and role of Russian Federation in the global labour market (gender aspect)	48
Vertil N. N. To the little about network society	57
Gladkova L. A., Sukhinin A. V. Applied method of comparing the financial performance of enterprises and the regional confectionery market	64
Gryshyna I. V. Cognitive diversity of collaboration in change management	72
Davidchuk N. N. The cybernetic approach in marketing knowledge management in providing recreational services	78
Zabavina E. Yu., Shavkun G. A. Factors and approaches for determining competitive advantages of national economy	86
Zaremba P. A., Okhremenko S. I. Cooperation in the hotel and restaurant sphere	92
Zorina M. S., Kuropatkina E. M. Paradigm of optimization of the regional labor market in the process of automation of personnel audit	102
Karpukhno I. A. Institutional structure of fiscal relations and coordination of fiscal interests	109
Klimova P. A., Gemmerling V. A. Management of the socio-economic potential of the enterprise based on the development of human resources	119
Kosheleva Ye. G., Leonova L. A. Accounting and analytical methods of controlling integrated business groups' activities	128
Kravets H. O. Historical aspect of the digitalization of the economy	140
Kuzheleva A. A. Basic indicators of socio-economic development as vectors of the direction of transformation of the regional economy	147
Lepa R. N., Kurnosova O. A. Scientific and methodological approach to managing the life cycle of the logistic service system at industrial enterprises	162
Martishin E. M., Donchevskiy G. N. Mechanisms of spatial-temporal economic innovative growth and development	173
Mova E. V. Evaluation of the efficiency of the distribution network of pharmacy goods	182
Molokhova Ya. O., Torba A. A. Information as a basic tool manipulation in the information war	189
Nikitenko A. A. Model of management of amortization resources at the enterprises of the coal industry	196
Polovyan A. V., Sinitsyna K. I. Analysis of the current state of the national planning system of economic development of the Donetsk People's Republic	205
Polovyan A. V., Tkachenko O. V. Strategic directions for ensuring environmental safety of the Donetsk People's Republic	216
Polshkov Yu. N. Management of enterprises in the region based on applied approaches: innovations, labor, investments, economic and mathematical modeling	227
Polyakov Ed. V. Formation of optimal parameters of projects and programs of restructuring of coal – development enterprises	235
Pripoten V. Y. Peculiarities of management of competition in the market of legal services	246
Rodionov A. V. Influence of global economic, information and technical processes on the labor market	255
Strelchenko D. I. Social partnership in the system of state regulation of social and labor relations	262
Tumakov E. A. The influence of macroeconomic factors on competition in the trade of the Donetsk People's Republic	271
Khomenko Y. V., Efimenko A. V. Changing priorities in the behavior of oil and gas companies: theoretical discourse.	277
Shabalina L. V., Masliy N. Yu. The global pharmaceutical market: trends and development prospects	283



ЭКОНОМИКА

УДК 338.48:339.13

**МОДЕЛИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА НА МИКРОУРОВНЕ**

© 2018. *И. А. Ангелина, Я. Д. Катело*

В статье рассмотрены основные теоретические положения анализа основных видов моделирования, классификация групп имитационного моделирования и характеристика программы Powersim. Предложены этапы и методика формирования модели прогнозирования маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне. Приведено описание переменных и результаты имитационной модели прогнозирования маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне.

Ключевые слова: моделирование, имитационное моделирование, гастрономический туризм, маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма.

Постановка проблемы. Важность определения и формирования модели прогнозирования маркетинговой стратегии на микроуровне путем развития гастрономического туризма обусловлена тем, что наличие модели прогнозирования маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма приводит к лидерству отдельные регионы, а отсутствие - снижает значимость развития гастрономического туризма.

Актуальность исследования обусловлена тем, что научно-методический подход к оценке имитационной модели маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне, в котором, в отличие от существующих, совершенно имитационное прогнозирование базовых составляющих сферы туристических услуг (зависимости отчислений в государственный бюджет и совокупного дохода от предоставления туристам набора туристических услуг по размещению, питанию, перевозке и развлечений; изменений доли городского гастрономического туризма в общем объеме туристических услуг), обоснованны направления взаимодействия параметров развития сферы туристических услуг и предложена система индикаторов эффективности развития гастрономического туризма, которая дает возможность определить главные пути развития и инвестирования в инфраструктуру гастрономического туризма.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием проблем основных видов моделирования, классификации групп имитационного занимались многие известные ученые. Среди иностранных авторов в этой области и в отечественной литературе особого внимания заслуживают труды Н. Абдикеева, Е. Власовой, А. Горбунова, Т. Данько, Р. Думы, А. Емельянова, С. Ильдеменова, В. Кельтон, А. Киселева, Н. Коблева, А. Кугаенко, Ю. Кузнецова, А. Лелюк, В. Лелюк А. Лоу, О. Мичасова, Н. Пан, В. Перова, В. Сидоренко, Я. Стермана, Дж. Тернер, Ю. Шебеко.

Следует отметить, что большая часть исследований посвящена теоретическим вопросам анализа основных видов моделирования, классификации групп имитационного моделирования и характеристики программы Powersim, в то время как практические аспекты формирования имитационной модели маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне, остаются недостаточно изученными.

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на множество научных работ и исследований, посвященных вопросам анализа основных видов моделирования, классификации групп имитационного моделирования и характеристики программы Powersim, современное состояние нестабильности в экономике приводит к необходимости постоянного уточнения теоретических основ и практических аспектов эффективности использования имитационного моделирования. В современных условиях ощущается недостаток в простых и эффективных инструментах оценки и моделирования маркетинговой стратегии на микроуровне путем развития гастрономического туризма, а также эффективности их использования применительно к туристическим предприятиям региона.

Цель исследования заключается в уточнении теоретических положений анализа основных видов моделирования, классификация групп имитационного моделирования и характеристика программы Powersim, а также разработке этапов и методики, описании переменных и представлении результатов формирования модели прогнозирования маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне.

Результаты исследования. Модели системной динамики имеют дело с непрерывными системами, состояние которых меняется в зависимости от некоторых независимых переменных (обычно времени). Языки имитационного моделирования непрерывных систем предназначены для моделирования динамических объектов с непрерывным фазовым пространством и непрерывным временем. Как правило, такие объекты описываются с помощью систем дифференциальных и интегродифференциальных уравнений. Классическим примером языков моделирования такого типа является язык DYNAMO, который был предложен Дж. Форрестером. Разработанная им концепция системной динамики и потоковый подход к имитации изложены в его основных работах [1-5].

Методы и техника построения моделей системной динамики большое влияние на формирование технологии имитационного моделирования. Сейчас появилось много систем моделирования, таких как IThink, Vensim, Powersim, и другие, в которых возможности моделирования непрерывных и нелинейных динамических систем дополнены удобными графическими интерфейсами. Основные виды моделирования и их характеристика представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные виды моделирования [2, 6-11]

Вид моделирования	Характеристика
1	2
Физическое	Основывается на сходстве физических явлений и, как следствие, на соотношении сходства.
Структурно-функциональное	Является условным образом системы объектов и процессов, структура которых описывается с помощью таблиц, блок-схем, диаграмм, графиков, рисунков, анимационных фрагментов, гипертекстов со специальными правилами их объединения и преобразования. Эта модель может быть также программой, которая позволяет воспроизводить (имитировать) процессы функционирования системы и влияния на нее различных, как правило, случайных факторов, с помощью последовательности вычислений и графического отображения их результатов - количественных и качественных

Окончание табл. 1

1	2
	характеристик системы бизнеса, его структур, динамики ее развития, ее стабильности и целостности. Наглядной (проблемной) области этих моделей являются производственные, социальные, информационные, транспортные и другие виды систем, проблемы развития городов, глобальные мировые проблемы и др.
Математическое	Формируются с использованием математики и логики. Модели отражают системы и процессы их функционирования в виде зависимостей их характеристик от некоторых их параметров и параметров внешней среды. Обычное математическое моделирование чаще всего базируется на исследовании операций, теории математических моделей, теории принятия решений, теории игр, где модели используются для выполнения расчетов по имеющимся зависимостям.
Концептуальное	Объектами являются понятия, отражающие суть объектов. Они представляются с помощью специальных знаков, символов, операций над ними, природных или искусственных языков.
Имитационное	Позволяет решать задачи исключительной сложности, обеспечивая имитацию сложных и разнообразных процессов, с большим количеством элементов. Отдельные функциональные зависимости в таких моделях могут описываться достаточно громоздкими математическими соотношениями. Поэтому имитационное моделирование эффективно используется в задачах исследования систем со сложной структурой для решения конкретных проблем.

Отмеченные в табл. 1 виды моделирования могут применяться отдельно или в некоторой комбинации.

Группа авторов [12-14] предлагает свой подход к выбору способа имитационного моделирования (табл. 2).

Таблица 2

Классификация групп имитационного моделирования

Вид модели	Характеристика
Регрессионные модели и модели RIM (MANAMORU, QUMMIR)	В рамках данного подхода используются эконометрические уравнения, расчеты по формулам и регрессионные зависимости. При построении существуют ограничения: во-первых, в равновесных моделях невозможно прогнозировать кризисные процессы; во-вторых, в регрессионных зависимостях невозможно учесть качественные изменения в системах, соответственно, данные модели обладают слабыми прогностическими возможностями.
Макроэкономические модели баланса спроса и предложения (Е. Домар, Р. Харрод, Д. Хикс, А. Маршалл и др.)	При использовании данных моделей при построении динамической модели максимально обобщенная постановка задачи, существенно ограничивает их применение в имитационном моделировании. Однако именно данные макроэкономические модели, позволят верифицировать изменения основных показателей в модели.
Макроэкономические модели на ориентированных графах	Применение данного подхода в имитационном моделировании ограничивается динамикой равновесных моделей в пределах одного шага, а также тем, что данные модели принципиально не работают с непрерывными числовыми данными. В то же время данные по моделям могут быть использованы для построения когнитивного (причинно-следственной) каркаса модели.
Системно-динамическое моделирование	В системно-динамическом моделировании используется представление социально-экономических процессов в виде потоков, а состояние социально-экономических объектов в виде уровней (интеграторов). Математический аппарат в системной динамике - теория систем обыкновенных дифференциальных уравнений первого порядка. При использовании данного подхода существует сложность определения мультипликативных множителей, которые, как правило, могут быть заменены статистическим данным или экспертными оценками.
Агентское моделирование	Агентское моделирование позволяет исследовать поведение децентрализованных агентов и то, как оно определяет поведение всей системы в целом. При разработке агентской модели инженер вводит параметры агентов (это могут быть люди, компании, активы, проекты, транспортные средства, города, животные и т.д.), определяет их поведение, помещает их в какое-то окружающую среду, устанавливает возможные связи, после чего запускает моделирование. Из индивидуальных поведений агентов образуется глобальное поведение моделируемой системы.

Таким образом, исходя из основных критериев (временной горизонт моделирования (краткосрочный и долгосрочный)) вероятность излома тенденций развития моделируемой системы (низкая и высокая) постановка целей и определение задач (стратегическая и тактическая) степень воздействия на моделируемую систему субъекта управления - заказчика, пользователя (высокая, низкая) прогностическая способность модели (адекватность моделируемой системе и поставленной цели)) наиболее оптимальным вариантом для построения модели эффективности развития внутренней торговли является использование методологии системно-динамического моделирования.

Все построение системно-динамической модели сводится к последовательному выполнению нескольких шагов. Сначала делается качественный анализ: состоит когнитивная карта - определяются в модели на качественном уровне причинно-следственные связи между объектами. После этого процесса определяются количественные зависимости на основе различных источников информации - математических моделей, экспертного опыта, теоретических и практических публикаций и т.п. При использовании теории системной динамики экономика описывается в виде математической модели, в которой все задачи бизнес-процесса представляются как система взаимосвязанных вычислительных показателей. С помощью программной платформы для создания системно-динамических моделей PowerSim Studio 7 данные показатели заведены в модель, реализуется методами визуального программирования. Данный инструмент относится к классу визуальных средств структурного моделирования и функционально оно обеспечивает, позволяя полностью учесть сложность и многозначность процессов современной экономики

Имитационное моделирование - мощное средство решения задач анализа и синтеза сложных технических и экономических систем, поиска эффективных решений в сложных разработках, проектах, программах развития. Оно полезно для решения задач обучения, измерения и оценки, прогнозирования и планирования, управления и синтеза. В качестве объекта моделирования в процессе исследования выступает не вся система, а ее элементы, их отношения, структура, организация, функции, отдельные процессы, поведение субъектов, развитие и т.п. [15]. При имитационном моделировании структура системы отображается в модели, а процессы ее функционирования проигрываются (имитируются) на построенной модели. Характеристика программы Powersim приведена в табл. 3.

Таблица 3

Характеристика программы Powersim [15, 16]

Показатель	Характеристика
Год распространения	Середина 1990-х гг.
Назначение	Построение непрерывных и частично дискретных моделей
Язык моделирования	Имитационное моделирование
Аналоги	Process Charter Extend+BPR, Arena (SIMAN), ProModel, Rethink, Pilgrim та ін.
Цель	Построение и описание математической модели мнимой или реальной системы.
Структура модели	Элементы модели и связи между ними
Определение имитационных моделей	С помощью редактора диаграмм, в котором все переменные представляются графическими объектами (пиктограммами), соединенными между собой с помощью стрелок, обозначающих потоки и связи. Каждый связь отражает некоторую зависимость между переменными, соединенными данным связью. Точное определение вида зависимости определяется уравнением, записанном на языке Powersim.
Возможности программы	Возможность видеть на одной и той же диаграмме структуру и уравнения модели, а также ее поведение.

Окончание табл. 3

Поведение модели	Определяется с имитационных экспериментов (имитаций) с моделью и может быть использовано не только для анализа самой модели, но и для улучшения понимания поведения моделируемой системы в различных ситуациях.
Методы визуального программирования	Механизм сценарного анализа, то есть оперативного сравнения различных наработанных вариантов в полном объеме расчетов; механизм сравнительного анализа чувствительности решения к изменению различных параметров; оптимизационный механизм посредством постановки и решения многопараметрической, многокритериальной и динамической оптимизационной задачи; возможность работы с неопределенными и случайными данными, а также возможность учета неполноты и вероятностного характера данных; возможность доработки модели (введение новых данных, новых вводных или выходных параметров, новых связей и зависимостей).
Подготовки и проведения имитационных экспериментов (имитаций)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определить все уравнения для переменных модели. 2. Задать все начальные условия и константы модели. 3. Выбрать период моделирования и размерность единицы времени. 4. Выбрать метод и шаг интеграции (метод Эйлера, Рунге-Кутты с постоянным или переменным шагом). 5. Выбрать тип имитационного эксперимента (непрерывный, пошаговый, игровой) и провести сам имитационный эксперимент. 6. Путем проведения серии имитационных экспериментов при различных начальных условиях и констант модели провести верификацию, анализ чувствительности модели и обработку результатов имитационных экспериментов.

Проанализировав научные работы по методам построения имитационных моделей [135 - 142] было решено выбрать средства имитационного моделирования.

Неоднозначность факторов выбора инфраструктуры гастрономического туризма, показателей инвестиционных вложений в соответствующую отрасль и других факторов определяет необходимость построения модели, которая бы учитывала большое количество возможных вариантов. Моделирование осуществляется в пошаговом режиме (один шаг - один год). На каждом шаге моделирования изменяются значения параметров системы. Этапы имитационной модели маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне представлены на рис. 1.



Рис. 1. Этапы имитационной модели маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне

Для просчета модели прогнозирования стратегического развития гастрономического туризма на микроуровне будем использовать специализированную компьютерную программу Powersim Studio 7.0 Express.

Рассмотрим принцип действия предложенной модели прогнозирования стратегического развития гастрономического туризма на микроуровне. Формирование модели происходит в несколько шагов (рис. 2).

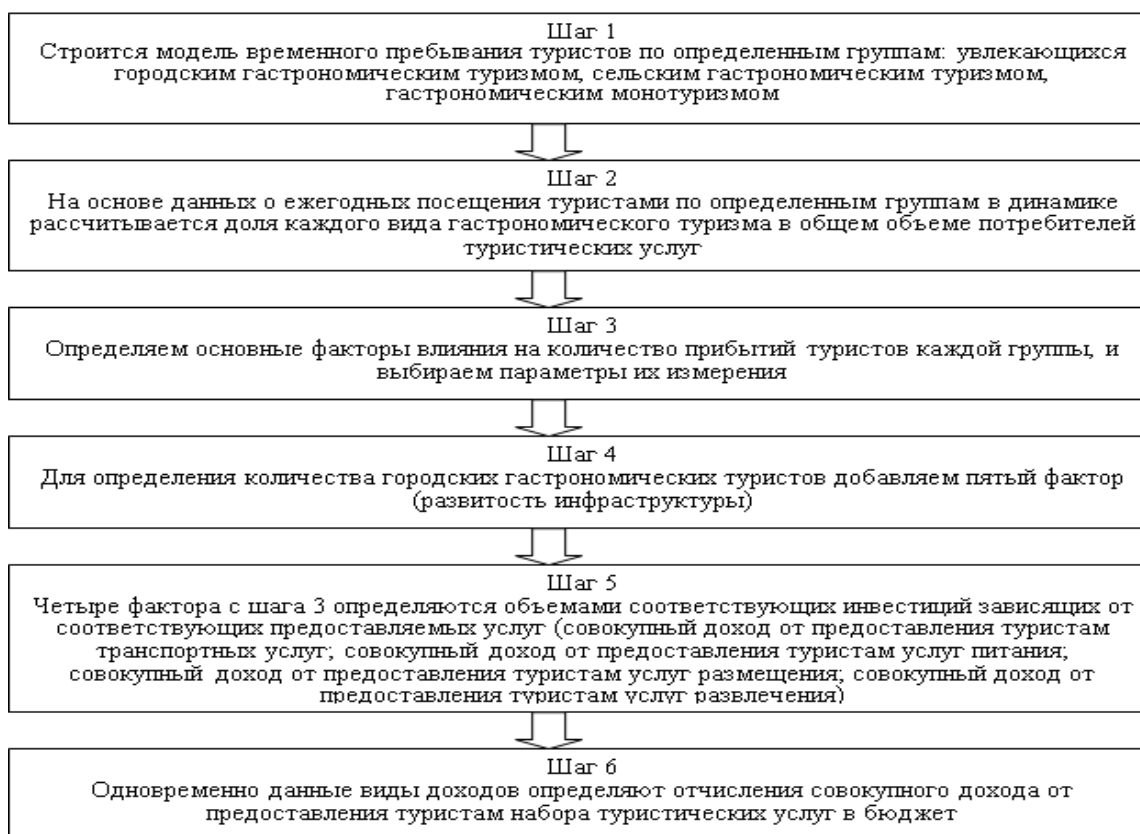


Рис. 2. Методика формирования модели прогнозирования маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне

Входными данными является переменная с шага 4, которая определяет инвестиции на развитие инфраструктуры городского гастрономического туризма, сельского гастрономического туризма, гастрономического монотуризма.

После получения исходных данных модель прогнозирования маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма показывает, как при соответствующих условиях (определяемых структурой и коэффициентами модели) изменится доля городского гастрономического туризма, сельского гастрономического туризма, гастрономического монотуризма в общем объеме гастрономического туризма через N лет (где N период моделирования).

Описание переменных динамической модели прогнозирования маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне представлено в табл. 4.

Таблица 4

Описание переменных имитационной модели прогнозирования маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне

№ переменной модели	Обозначение	Ед. измерения	Название
01	PRT	рубл/год	Количество услуг (заказов) от городских гастрономических туристов
02	KRT	чел.	Количество временно пребывающих городских гастрономических туристов
03	ORT	рубл/год	Количество отъездов городских гастрономических туристов
04	POT	рубл/год	Количество услуг (заказов) сельских гастрономических туристов
05	KOT	чел.	Количество временно пребывающих сельских гастрономических туристов
06	OOT	рубл/год	Количество отъездов сельских гастрономических туристов
07	PRG	рубл/год	Количество услуг (заказов) гастрономических монотуристов
08	KRG	чел.	Количество временно пребывающих гастрономических монотуристов
09	ORG	рубл/год	Количество отъездов гастрономических монотуристов
10	KVT	чел.	Количество временно пребывающих туристов, увлекающихся гастрономическими и др. видами туризма
11	DO	рубл.	Совокупный доход от предоставления туристам услуг развлечений
12	IO	рубл/год	Инвестиции на развитие сферы услуг развлечений
13	RO	рубл.	Привлекательность инфраструктуры развлечений, оценена стоимостью инвестиционных вложений
14	DK	рубл.	Совокупный доход от предоставления туристам услуг размещения
15	IK	рубл/год	Инвестиции на развитие сферы услуг размещения
16	RK	рубл.	Развитость курортного строительства и мотельного бизнеса, оценена стоимостью инвестиционных вложений
17	DN	рубл.	Совокупный доход от предоставления туристам услуг питания
18	IN	рубл/год	Инвестиции на развитие сферы услуг питания
19	RN	рубл.	Развитость легкой и пищевой промышленности, оценена стоимостью инвестиционных вложений
20	DTL	рубл.	Совокупный доход от предоставления туристам транспортных услуг
21	ITL	рубл/год	Инвестиции на развитие сферы транспортных услуг
22	RTL	рубл.	Развитость транспортной системы, оценена стоимостью инвестиционных вложений
23	RVT	рубл.	Привлекательность сферы услуг, оценена в денежном эквиваленте
24	num	безразм.	Регулировка объема инвестиций на развитие сферы туристических услуг
25	IVT	рубл/год	Максимально возможный объем инвестиции на развитие инфраструктуры гастрономического туризма
26	RVT	рубл.	Развитость инфраструктуры гастрономического туризма
27	DVT	рубл.	Совокупный доход от предоставления туристам пакета туристических услуг
28	PDB	рубл/год	Отчисления в государственный бюджет
29	DB	рубл.	Государственный бюджет

Численные эксперименты с моделью получены с помощью прикладного пакета имитационного моделирования Powersim Studio 7.0 Express (табл. 5).

Результаты имитационной модели прогнозирования маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на мировом уровне

Таблица 5

Показатель / Дата	январь 2019	январь 2020	январь 2021	январь 2022	январь 2023	январь 2024	январь 2025	январь 2026	январь 2027	январь 2028
1. PRT	681	844	1209	1863	2963	4770	7719	12513	53450	86742
2. KRT	550	681	976	1504	2391	3850	6229	10098	43136	70005
3. ORT	550	550	681	976	1504	2391	3850	6229	26581	43136
4. POT	564	706	1026	1605	2589	4226	6929	11380	50537	83082
5. KOT	450	564	819	1282	2067	3374	5533	9087	40356	66344
6. OOT	450	450	564	819	1282	2067	3374	5533	24549	40356
7. PRG	483	582	803	1189	1821	2829	4422	6929	26764	42008
8. KRG	400	483	665	985	1509	2344	3664	5742	22180	34812
9. ORG	400	400	483	665	985	1509	2344	3664	14132	22180
10. KVT	1400	1728	2460	3770	5967	9569	15427	24927	105672	171161
11. DO	140000	172771	246030	377040	596696	956858	1542655	2492719	10567183	17116093
12. IO	42000	51831	73809	113112	179009	287057	462797	747816	3170155	5134828
13. RO	42000	84000	135831	209640	322752	501761	788818	1251615	5166936	8337091
14. DK	203000	205518	356744	546707	865209	1387444	2236850	3614443	15322415	24818335
15. IK	81200	100207	142697	218683	346084	554978	894740	1445777	6128966	9927334
16. RK	81200	162400	262607	405305	623988	970071	1525049	2419789	9989410	16118376
17. DN	189000	233241	332141	509003	805539	1291758	2082585	3365171	14265697	23106725
18. IN	75600	93296	132856	203601	322216	516703	833034	1346069	5706279	9242690
19. RN	75600	151200	244496	377353	580954	903170	1419873	2252907	9300485	15006764
20. DPL	173600	214236	305077	467529	739903	1186504	1912893	3090972	13103307	21223955
21. IPL	34720	42847	61015	93506	147981	237301	382579	618194	2620661	4244791
22. RPL	34720	69440	112287	173303	266808	414789	652090	1034668	4271334	6891995
23. RPL	233520	467040	755222	1165600	1794502	2789791	4385830	6958979	28728166	46354227
24. IPII	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
25. IVT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26. RVТ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
27. DVT	705600	870766	1239992	1900279	3007347	4822564	7774983	12563306	53258601	86265108
28. PDB	141120	174153	247998	380056	601469	964513	1554997	2512661	10651720	17233022
29. DV	141120	282240	456393	704392	1084447	1685917	2650430	4205426	17360906	28012626

В зависимости от выбранного варианта развития, наблюдаем различные части гастрономического туризма в общем объеме туристических услуг при различных вариантах инвестирования. Разработана программа расчетов соответствующих инвестиционных вложений в развитие гастрономического туризма, зависит от входных данных, которые определяются переменной, характеризующей объем годовых инвестиций на развитие инфраструктуры гастрономического туризма. По результатам моделирования следует, что наиболее благоприятным сценарием развития, который приводит к существенному росту доли гастрономического туризма в общем объеме туристических услуг через 10 лет, сценарий с наибольшим объемом инвестирования. Предложенный подход и полученные результаты убедительно доказывают необходимость пересмотра направлений развития сферы туристического бизнеса и позволяют определить какие именно направления можно определить как наиболее перспективные. Полученные с помощью прикладного пакета имитационного моделирования Powersim Studio 7.0 Express результаты определили существенную чувствительность развития гастрономического туризма для основных факторов, влияющих на развитие общих туристических услуг. В зависимости от выбранного варианта развития наблюдаем разную судьбу гастрономического туризма в общем объеме туристических услуг.

Выводы. Разработанная в работе имитационная модель прогнозирования маркетинговой стратегии развития гастрономического туризма на микроуровне предполагает прогнозирование изменений при соответствующих условиях доли городского гастрономического туризма в общем объеме туристических услуг, зависимости отчислений в государственный бюджет региона и совокупного дохода от предоставления туристам набора туристических услуг от каждой составляющей этой модели (совокупного дохода от предоставления туристам транспортных услуг, питания, размещения и развлекательных услуг).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горбунов А.Р. Пакет моделирования ITHINK: инвестиционные проекты, реинжиниринг, стратегия. – М.: ТОРА-Центр, 1997. – 24 с.
2. Кузнецов Ю.А., Перова В.И., Мичасова О.В. Имитационное моделирование экономических процессов с применением программного пакета ITHINK // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – №6. – С.11-15.
3. Сидоренко В.Н. Системная динамика. - М.: ТЕИС, 1998. – 205 с.
4. Шебеко Ю.А. ITHINK - финансовым менеджерам (аналитический пакет нового поколения помогает в решении проблем). [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.tora-centre.ru. Заглавие с титул. экрана.
5. Sterman J.D. System Dynamics Models for Project Management. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.gub.ruc.dk. Заглавие с титул. экрана.
6. Емельянов А.А., Власова Е.А. Имитационное моделирование в экономических информационных системах. – М.: МЭСИ, 1998. – 108 с.
7. Емельянов А.А., Власова Е.А., Дума Р.В. Имитационное моделирование экономических процессов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 368 с.
8. Коблев Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем. – М.: Дело, 2003. – 320 с.
9. Кугаенко А.А. Основы теории и практики динамического моделирования социально-экономических объектов и прогноза их развития. – М.: Вузовская книга 1998. – 392 с.
10. Кузнецов Ю.А., Перова В.И., Мичасова О.В. Работа с программным пакетом ITNINK: Учебное пособие. - Нижний Новгород: НГГУ, 2005. – 72 с.
11. Лоу А.М., Кельтон В.Д. Имитационное моделирование. Классика CS. 3-е изд. – М.: Питер, 2004. – 421 с.

12. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеме-нов С.В., Киселев А.Д. Реинжиниринг бизнес-процессов. М.: Эксмо, 2005. - 592 с.
13. Кугаенко А.А. Экономическая кибернетика: энциклопедия: учеб. пособие. М.: Вузовская книга, 2010. - 716 с.
14. Тернер Дж.Р. Руководство по проектно-ориентированному управлению / пер. с англ. под общ. ред. В.И. Воропаева. М.: Изд. дом Гребенникова, 2007. – 315 с.
15. Лелюк В. А. Совершенствование бизнес-систем. Методы, инструментарий, опыт: учебн. пособие. Пер.с укр./ В.А. Лелюк, А.В. Лелюк, Н.П. Пан; Харьк. нац. акад. гор. хоз-ва. – Х: ХНАГХ, 2011. – 438 с.
16. Сидоренко В.Н. Системно-динамическое моделирование в среде POWERSIM: Справочник по интерфейсу и функциям. – М.: МАКС-ПРЕСС, 2001. – 159 с. ISBN 5-317-00168-4.

Поступила в редакцию 14.10.2018 г.

SIMULATION OF THE MARKETING STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF GASTRONOMIC TOURISM AT THE MICRO LEVEL

I.A. Angelina, Y.D. Katelo

The article discusses the main theoretical principles of the analysis of the main types of modeling, the classification of simulation groups and the characteristics of the Powersim program. The proposed stages and methods of forming a model for predicting the marketing strategy for the development of gastronomic tourism at the micro level. The description of the variables and the results of the simulation model of forecasting the marketing strategy for the development of gastronomic tourism at the micro level are given.

Keywords: modeling, simulation modeling, gastronomic tourism, marketing strategy for the development of gastronomic tourism.

Ангелина Ирина Альбертовна

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой туризма

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

irinaangelina5566@gmail.com

+38-071-307-24-43

Катело Яна Дмитриевна

аспирант

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

yanakatelo@rambler.ru

+38-095-425-40-53

Angelina Irina

Doctor of Economics, Professor

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

Katelo Yana

Aspirant

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

УДК 637.134:663.911.3

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2018. И. А. Ангелина, С. В. Салита

В статье проанализированы предпосылки создания кластеров в пищевой промышленности ДНР и ЛНР и обоснована необходимость их создания; приведена форма организации кластеров пищевой промышленности; проанализированы показатели индекса конкурентоспособности промышленных предприятий, характеризующие потенциал кластеризации, а также разработан авторский методический подход, в котором предложено оценивать эффективность функционирования предприятий пищевой промышленности в составе кластера

Ключевые слова: кластер; индекс конкурентоспособности; предприятия пищевой промышленности; синергетический эффект.

Постановка проблемы. В сложившихся условиях нестабильной рыночной экономики в ДНР и ЛНР предприятия пищевой промышленности организуют свою деятельность, используя различные формы интеграционных связей. Но они мало способствуют стратегическому развитию предприятий и компаний, обновлению их технической и технологической базы, производству конкурентоспособной продукции, привлечению долгосрочных инвестиций.

В связи с этим возникает проблема формирования объединений предприятий пищевой промышленности, которые могли бы интегрировать свои усилия с целью достижения эффекта масштаба, повышения эффективности, конкурентоспособности и экономического роста региона и государства в целом. Поэтому для создания замкнутых производственных цепочек - от разработки технологии до продажи готовой конкурентоспособной продукции - возникает потребность в формировании новых форм объединений предприятий одной или нескольких отраслей - кластеров.

Кластерная модель является одним из механизмов интеграции промышленных предприятий, оказывает косвенное влияние на их развитие через создание условий для бизнеса. Этот подход основывается на учете положительных синергетических эффектов.

Анализ последних достижений и публикаций. Понятие «кластер» первым ввел в экономику М. Портер, он предложил методику определения конкурентоспособности кластера, так называемый «Алмаз Портера» [1].

Российские ученые Ю. Артамонова, Б. Хрусталева, А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеева, В. Русинов исследуют разновидности кластерного подхода в повышении конкурентоспособности регионов [2-3]. С точки зрения эпистемологии исследует кластеры Ю. Громько [4]. А. Мигранян рассматривает возможности кластера по повышению конкурентоспособности страны с использованием макроэкономической теории [5].

Целью исследования является обоснование и разработка практических рекомендаций по внедрению кластерного подхода для повышения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности.

Результаты исследования. Кластерная модель развития предприятий уже доказала свою эффективность. Кластеры признаны во всем мире как эффективное

средство формирования национальных конкурентных преимуществ, повышения эффективности производства за счет вертикальной и горизонтальной интеграции как отдельных предприятий, так и отраслей в целом. В качестве основы общегосударственной промышленной политики, кластерный подход является базой для диалога между представителями предпринимательского сектора и государственными органами власти и позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государственных органов власти, исследовательских и образовательных учреждений. Кластерная форма организации бизнеса предоставляет возможность создания новых форм объединения знаний, стимулирует возникновение инноваций и поддерживает их. Эффективное функционирование кластеров предприятий любой отрасли, в том числе и пищевой промышленности, создает предпосылки для социально-экономического роста экономики региона и государства в целом.

Особенностью современного этапа экономического развития в условиях глобализации и мирового экономического кризиса является поиск путей повышения конкурентоспособности экономики государства. Одним из самых эффективных способов достижения высокого уровня конкурентоспособности экономики государства является формирование и функционирование кластеров, поскольку они наиболее полно учитывают формы конкуренции, постоянно меняются, а также являются главными источниками конкурентных преимуществ. Кластеры позволяют реализовать наиболее важные взаимосвязи в технологиях, свойственных целому комплексу фирм и отраслей. Эти взаимосвязи влияют на конкурентоспособность конечной продукции, а также на направленность и темпы инноваций.

По объемам промышленного производства пищевая промышленность ДНР и ЛНР значительно опережает легкую промышленность, химическую промышленность и машиностроение (табл.1).

Таблица 1

Удельный вес отраслей промышленности в общей структуре промышленного производства ДНР и ЛНР, %

Название отрасли	ДНР			ЛНР		
	2016	2017	I полугод. 2018	2016	2017	I полугод. 2018
Угольная промышленность	15,7	15,2	15,3	19,2	19,9	18,1
Металлургический комплекс	8,2	10,6	10,8	8,6	17,2	16,7
Машиностроение	15,7	14,1	13,9	17,9	21,2	22,1
Химическая промышленность	10,2	10,3	10,1	2,0	1,3	1,5
Фармацевтическая промышленность	2,1	2,3	2,1	2,0	1,3	1,6
Строительство	8,5	6,8	7,7	12,6	6,0	7,5
Производство бумаги и картона, полиграфическая и издательская деятельность	5,0	5,3	5,1	3,3	5,3	5,5
Легкая промышленность	7,2	6,1	6,5	5,3	6,6	6,1
Пищевая промышленность	18,6	21,7	20,8	25,8	15,9	16,1
Сельское хозяйство	8,5	7,6	7,7	3,3	5,3	4,8
Вся промышленность	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

В период трансформации рыночной экономики пищевые предприятия существенно ощутили проблему конкуренции, это создало новые возможности в

развитии пищевого производства, укрепления и расширения позиций пищевых предприятий на продовольственных рынках, усилил требования к конкурентоспособности, способности к инновационному обновлению и привлечению инвестиций в пищевую отрасль.

Основные показатели работы предприятий пищевой отрасли ДНР и ЛНР представлены в таблице 2.

Таблица 2

Динамика основных показателей работы
предприятий пищевой промышленности ДНР и ЛНР

Показатель	Годы			2017/2016, %
	2016	2017	1-е полугодие 2018	
ДНР				
Численность предприятий, ед.	44	57	57	129,5
Индекс пищевой продукции, %	95,3	97,2	97,2	102,0
Среднегодовое количество наемных работников, тыс. чел.	21,5	26,3	26,2	122,3
Среднемесячная заработная плата, руб.	5200	5650	5670	108,7
Объемы реализованной продукции, тыс. руб.	18573,5	19113,8	9875,2	102,9
Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения, тыс. руб.	620,33	918,63	513,35	148,1
Предприятия, которые получили прибыль, %	38,5	42,1	45,3	109,4
ЛНР				
Численность предприятий, ед.	39	41	45	105,1
Индекс пищевой продукции, %	89,8	88,2	91,3	98,2
Среднегодовое количество наемных работников, тыс. чел.	17,6	15,3	16,9	86,9
Среднемесячная заработная плата, руб.	6800	6530	6880	96,1
Объемы реализованной продукции, тыс. руб.	15332,5	15800,2	7866,3	103,1
Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения, тыс. руб.	513,48	93,5	128,63	18,2
Предприятия, которые получили прибыль, %	41,2	48,9	49,8	118,7

Анализ динамики основных показателей работы предприятий пищевой промышленности ДНР и ЛНР свидетельствует о том, что за анализируемый период прослеживается рост численности пищевых предприятий в ДНР на 29,5%, ЛНР – 5,1 %; объем производства пищевой продукции в ДНР приумножился на 2,9 %, ЛНР – 3,1. Можно наблюдать увеличение количества предприятий, получивших прибыль: в ДНР на 9,4 %, ЛНР – 18,7 %. Таким образом, повышается эффективность развития предприятий пищевой отрасли республик, как одного из социально-экономических индикаторов, который характеризует эффективность развития экономики. Несмотря на это, результаты расчета рентабельности предприятий пищевой промышленности ДНР и ЛНР свидетельствуют о нестабильности деятельности большинства исследуемых предприятий (табл. 3).

Проведенные расчеты основных показателей деятельности предприятий пищевой промышленности показали, что по многим позициям товарного ассортимента они являются либо убыточными, либо низкими по значению. Такие показатели являются следствием того, что цены на рынке оказываются ниже, чем фактическая себестоимость производства продукции, а также, вследствие существенных транспортных затрат на закупку сырья.

Таблица 3

Результаты финансовой деятельности предприятий пищевой промышленности ДНР и ЛНР

Предприятия	Годы	Показатели			
		Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	Себе-стоимость реализованной продукции, тыс. руб.	Валовая прибыль/убыток, тыс. руб.	Рентабельность/убыточность, %
ДНР					
Торговый дом «Горняк» (ТМ «Геркулес», «Пан Фазан», «Добрыня»)	2016	19800	19580	220	1,12
	2017	21600	20960	640	3,05
	2018(І п)	12350	11800	550	4,66
ООО «Колбико»	2016	16300	15860	440	2,77
	2017	17200	16830	370	2,20
	2018(І п)	9800	9120	680	7,46
ДП «Тор» (ТМ «Донко»)	2016	11200	11360	-160	-1,41
	2017	11800	11890	-90	-0,76
ДП «Тор» (ТМ «Донко»)	2018(І п)	6350	6125	225	3,67
ООО «Лаконд»	2016	13400	12600	800	6,35
	2017	14200	13950	250	1,79
	2018(І п)	7800	7420	380	5,12
ПАО «Винтер»	2016	12800	12960	-160	-1,23
	2017	13200	13350	-150	-1,12
	2018(І п)	6768	6890	-122	-1,77
ПКФ «Оникс»	2016	14600	14120	480	3,40
	2017	15200	14820	380	2,56
	2018(І п)	8120	7960	160	2,01
КП «Макеевский комбинат детского питания»	2016	9860	10320	-460	-4,46
	2017	10230	10425	-195	-1,87
	2018(І п)	5890	6130	-240	-3,92
ООО «Славолия груп»	2016	10300	10650	-350	-3,29
	2017	10960	10985	-25	-0,23
	2018(І п)	6021	5930	91	1,53
ДП «Тор»	2016	11231	10830	401	3,70
	2017	12965	12650	315	2,49
	2018(І п)	6390	6142	248	4,03
ООО Компания «Росмен»	2016	8363	8152	211	2,59
	2017	9310	8960	350	3,91
	2018(І п)	5130	4870	260	5,34
ЛНР					
ДП «Луганский хладокомбинат»	2016	15636	15147	489	3,23
	2017	16233	15980	253	1,58
	2018(І п)	9130	8730	400	4,58
ООО «Луганский мясокомбинат»	2016	17150	16740	410	2,45
	2017	17560	17133	427	2,49
	2018(І п)	9253	8935	318	3,56
Завод продовольственных товаров «Анжей»	2016	10630	10853	-223	-2,05
	2017	11302	11230	72	0,64
	2018(І п)	5908	6002	-94	-1,57
ООО «Луганский ликеро-водочный завод «ЛУГА-НОВА»	2016	18130	17936	191	1,06
	2017	19123	18761	362	1,93
	2018(І п)	10230	9835	395	4,02
ООО «Сельхозсервис»	2016	12500	12850	-350	-2,72
	2017	13320	13356	-36	-0,27
	2018(І п)	6250	6153	97	1,58

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6
ООО «Станица»	2016	13640	13241	399	3,01
	2017	13980	13652	328	2,40
	2018(I п)	7122	6903	219	3,17
ООО «Молпромсервис»	2016	14327	14120	207	1,47
	2017	15020	14830	190	1,28
	2018(I п)	7680	7790	-110	-1,41
ЧАО «Перевальский мясоперерабатывающий завод»	2016	15722	15420	302	1,96
	2017	16210	15960	250	1,57
	2018(I п)	8699	8450	249	2,95
ООО ТД «Аванти»	2016	13296	13560	-264	-1,95
	2017	13980	14210	-230	-1,62
	2018(I п)	7520	7475	45	0,60
ООО «Дон-Эст Плюс»	2016	15623	15230	393	2,58
	2017	16320	15960	360	2,26
	2018(I п)	9136	8950	186	2,08

Для обеспечения населения качественными продуктами питания и повышения конкурентоспособного потенциала предприятий пищевой промышленности при минимальных затратах энергии, сырьевых ресурсов и человеческого капитала, необходимо обеспечить высокий технический уровень пищевого производства, который характеризуется состоянием, динамикой обновления и эффективностью использования высокотехнологических основных средств. Существенной проблемой развития пищевых предприятий ДНР и ЛНР является недостаточный уровень обновления материально-технической базы. Это требует увеличения собственных средств и привлечения инвестиций для реконструкции и технического переоснащения производства современными технологиями, направленными на расширение ассортимента и улучшение качества продукции.

При формировании и функционировании кластеров большое значение имеет политика государства, которая оказывает поддержку и помощь в создании кластерных систем. Кластерный подход может принципиально изменить содержание государственной промышленной политики. В таком случае усилия руководства государства должны направляться не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений между поставщиками и производителями, производителями и правительственными институтами, производителями и общественными организациями (рис. 1).

Для общей оценки кластерного развития Республик может быть использована экспертная оценка (в качестве экспертов выступили ведущие специалисты отраслей промышленности и экономисты). Оценка факторов проводилась по 7-балльной шкале: 1- худший показатель, 7 – лучший показатель. Учитывая то, что одним из разработчиков методологии расчета индекса глобальной конкурентоспособности является основатель современной кластерной концепции М. Портер, интегральный показатель индекса включает значительное количество индикаторов, которые позволяют оценить состояние и потенциал развития кластеров в экономике любого государства.

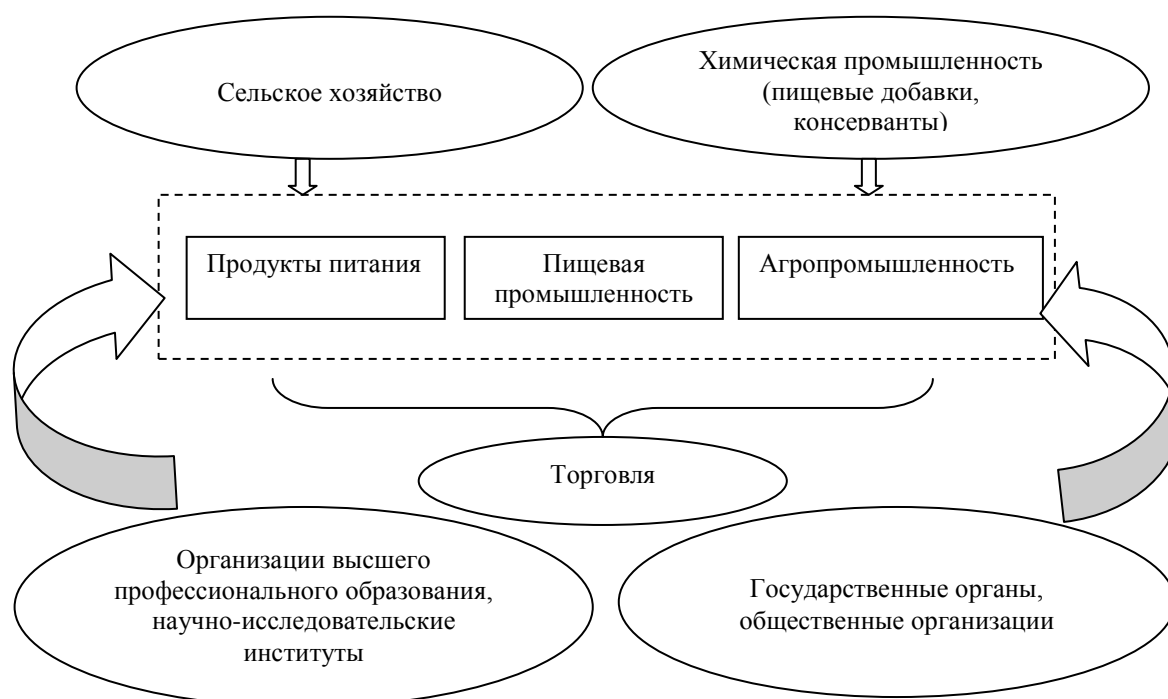


Рис. 1. Форма организации кластеров пищевой промышленности

В таблице 4 представлены отдельные составляющие индекса глобальной конкурентоспособности, которые наиболее полно характеризуют состояние развития промышленных кластеров и необходимую для их развития среду.

Таблица 4

Показатели индекса конкурентоспособности промышленных предприятий, характеризующие потенциал кластеризации

Показатель	Годы			
	2015	2016	2017	2018 (I п-е)
Развитие бизнеса, в том числе:				
Уровень развития кластеров	2,9	3,1	3,3	3,5
Количество местных поставщиков	4,3	4,5	4,5	4,6
Качество местных поставщиков	3,9	4,0	4,0	4,1
Природа конкурентных преимуществ	2,9	3,0	2,9	3,1
Длина цепи добавленной стоимости	3,2	3,2	3,3	3,3
Контроль дистрибуции	3,1	3,3	3,2	3,4
Уровень развития производственных процессов	2,9	2,9	3,1	3,3
Уровень маркетинга	2,8	3,1	3,2	3,5
Готовность к передаче полномочий	3,2	3,2	3,3	3,3
Среднее значение	3,2	3,4	3,4	3,6
Эффективность рынка товаров, в том числе:				
Интенсивность конкуренции на внутреннем рынке	4,1	4,3	4,5	4,6
Степень монополизации рынка	2,9	2,9	3,0	3,0
Степень ориентированности на клиентов	3,5	3,7	4,0	4,2
Требовательность покупателей	3,1	3,3	3,5	4,0
Среднее значение	3,4	3,6	3,8	4,0

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5
Эффективность рынка товаров, в том числе:				
Индекс размера внутреннего рынка	4,1	4,3	4,5	4,8
Индекс размера внешнего рынка	2,8	2,9	2,9	3,0
Среднее значение	3,5	3,6	3,7	3,9
Технологическая готовность, в том числе:				
Доступность новых технологий	2,3	2,5	2,5	2,8
Внедрение технологий на уровне компаний	2,4	2,5	2,4	2,6
Среднее значение	2,4	2,5	2,5	2,7
Инновации, в том числе:				
Способность инноваций	2,9	2,9	2,8	3,0
Затраты компаний на НИОКР	2,4	2,6	2,3	2,5
Сотрудничество между университетами и бизнесом в НИОКР	2,2	2,3	2,3	2,5
Среднее значение	2,5	2,6	2,5	2,7
Инфраструктура, в том числе:				
Общее качество инфраструктуры	3,1	3,1	3,3	3,6
Уровень развития финансового рынка, в том числе:				
Доступность финансовых услуг	2,1	2,1	2,3	2,5
Индекс конкурентоспособности	2,9	3,0	3,1	3,3

По данным таблицы уровень развития кластеров является крайне низким, это объясняется ухудшением условий для формирования и развития кластеров в экономике, о чем свидетельствуют: низкие показатели качества местных поставщиков при относительно достаточном их количестве; неразвитость внутреннего рынка и рост импортозависимости экономики, о чем свидетельствует снижение индекса размера внутреннего рынка, на фоне слабой ориентированности компаний на потребности целевых аудиторий и низкой требовательности покупателей, вызванной ухудшением их покупательской способности; существенное ухудшение показателей качества общей инфраструктуры и инфраструктуры финансового рынка со значительным ухудшением показателя доступности финансовых услуг.

Путем разработки мероприятий по преодолению этих проблем, благодаря взаимовыгодному сотрудничеству всех предприятий и организаций кластера, эффект получает каждый из его участников и регион расположения кластера в целом. Оценивать эффективность функционирования пищевых предприятий в составе кластера и темпы их развития по определенным показателям необходимо по формуле:

$$Cэ = Ээ + Сэ + Иэ + Нэ + Инвэ, \quad (1)$$

где Сэ – синергетический эффект от создания кластера;

Ээ – экономический эффект (рентабельность, объемы реализации продукции предприятиями – участниками кластера);

Сэ – социальный эффект (количество созданных рабочих мест в регионе расположения кластера, уровень доходов населения (средняя заработная плата) в регионе расположения кластера, темп роста объемов потребления продукции кластера внутренними потребителями);

Иэ – инновационный эффект (количество инновационно-активных предприятий кластера, объем реализованной инновационной продукции предприятиями кластера);

Нэ – налоговый эффект (сумма налогов в бюджет, которые поступили от предприятий кластера; сумма сборов в бюджет, которые поступили от предприятий кластера);

Инвэ – инвестиционный эффект (поступление инвестиций на предприятия кластера).

Предложенный методический подход позволяет определить: темпы роста указанных в формуле показателей по предприятиям, которые входят в состав кластера; усредненный темп роста этих показателей по кластеру в целом; усредненные темпы роста экономического, социального, инновационного, налогового и инвестиционного эффектов от создания и функционирования кластера, а также сравнивать эффективность деятельности различных кластеров в зависимости от сферы возникновения эффекта. Особенностью данного подхода является возможность его применения на всех этапах функционирования кластера.

На основе предложенного методического подхода была проведена оценка эффективности функционирования предприятий ДНР и ЛНР в составе кластера пищевой промышленности. Расчеты показали, что все показатели больше 1, что свидетельствует об эффективности работы предприятий пищевой промышленности в кластере и целесообразность его создания, поскольку до его формирования предприятия характеризовались недостаточно высокими темпами развития.

Определено, что объединение предприятий пищевой промышленности в кластер позволяет снизить затраты на закупку и транспортировку сырья, использовать инновационные технологии в производстве, повысить конкурентоспособность предприятий пищевой промышленности, увеличить объемы производства и реализации продукции, объемы налоговых поступлений в бюджет, объемы поступления инвестиций на предприятия кластера.

Выводы. Использование кластеров является самым действенным инструментом, который способен повысить эффективность работы и конкурентоспособность предприятий пищевой промышленности. Создание кластера на базе предприятий пищевой промышленности ДНР и ЛНР усилит их существующую взаимозависимость и создаст эффект положительной синергии. Это, в свою очередь, даст толчок для развития Республик в целом, создаст новые рабочие места, позволит решить ряд социальных вопросов, создаст инфраструктуру, а также заложит основы для дальнейшего сотрудничества с предприятиями смежных отраслей и обеспечит их развитие. Пищевая отрасль является наиболее привлекательной сферой вложения инвестиций, которые будут давать полную отдачу при условии существования кластеров.

В работе разработан авторский методический подход, в котором предложено оценивать эффективность функционирования предприятий пищевой промышленности в составе кластера и темпы их развития по определенным показателям таких видов эффектов: экономическому, социальному, инновационному, налоговому и инвестиционному. В зависимости от сферы возникновения эффекта предложенный подход позволяет также оценивать и сравнивать эффективность функционирования различных кластеров. Проведенные в работе расчеты указанных эффектов по показателям деятельности предприятий в составе кластера пищевой промышленности подтверждают эффективность создания кластера. Доказано, что синергетический эффект от создания кластера предприятий пищевой промышленности в ДНР и ЛНР определяется тем, что благодаря взаимовыгодному сотрудничеству всех предприятий

кластера, повышается их конкурентоспособность и эффект получает каждый из его участников и регион расположения кластера в целом.

Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку механизма внедрения кластерной модели развития и повышения конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности ДНР и ЛНР.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 495 с.
2. Артамонова Ю.С. Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика / Ю.С. Артамонова, Б.Б. Хрусталева. – Пенза: ПГУАС, 2013. – 230 с.
3. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров [Электронный ресурс] / А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеева, В. Русинов // Политанализ.Ру. – Режим доступа: http://www.politanaliz.ru/articles_695.html.
4. Громыко Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать? [Электронный ресурс] / Ю.В. Громыко // Институт региональных инновационных систем. – Режим доступа: <http://www.innosys.spb.ru/?tpl=Print&id=791&folder=100>.
5. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс] / А.А. Мигранян // Портал информационной поддержки малого и среднего бизнеса. – Режим доступа: http://subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_171.html.

Поступила в редакцию 12.09.2018 г.

CLUSTER APPROACH IN INCREASING THE COMPETITIVENESS OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

I.A. Angelina, S.V. Salita

The article analyzes the prerequisites for creating clusters in the food industry of the DPR and LPR and justifies the need for their creation; shows the form of food industry clusters organization; analyzed indicators of the competitiveness index of industrial enterprises, characterizing the clustering potential, and developed the author's methodical approach, which proposed to evaluate the performance of the food industry in the cluster

Keywords: cluster; competitiveness index; food industry; synergistic effect.

Ангелина Ирина Альбертовна

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой туризма
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк,
irinaangelina5566@gmail.com
+38-071-307-24-43

Салита Светлана Викторовна

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой финансов и кредита
ГОУ ВПО «Луганский национальный университет имени Владимира Даля», г. Луганск
svetlanaluga@yandex.ru
+38-050-936-83-57

Angelina Irina

Dr. Sc. Economics, associate professor, head of the Department of Tourism
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-
Baranovsky, city Donetsk

Salita Svetlana

Candidate of Economic Sciences, associate professor, Head of the Department of Finance and
Credit
Lugansk National University named after Vladimir Dahl

УДК 330.131.7:658

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ РИСКОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2018. Д. А. Бабкин

В статье рассмотрены основные аспекты управления собственным риском предприятия, как процессом, состоящим из трех взаимосвязанных последовательных этапов и имеющим своей целью снизить неопределенность в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и, таким образом, исключить или уменьшить ущерб от наступления рискованного события. Разработана концепция управления собственным риском предприятия, основанная на идентификации, анализе, контроле и регулировании показателей собственного риска, использование которой будет способствовать повышению финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия на оперативном, тактическом и стратегическом уровнях.

Ключевые слова: концепция; управление; система; процесс; собственный риск.

Постановка проблемы. Для современного кризисного состояния отечественной экономики характерны динамичность и противоречивость, что поясняет чрезмерно высокий уровень неопределенности рыночной среды. Деятельность любого предприятия связана с возможностью негативных последствий при возникновении неблагоприятных ситуаций. Таким образом, несмотря на неопределенность исходов деятельности, для руководителей большее значение имеет, прежде всего, предотвращение возможных потерь или компенсация ущерба, фактически полученного при реализации негативного сценария влияния собственного риска. Оттого насколько ответственно руководство предприятия будет подходить к вопросу управления собственным риском зависит его финансовая устойчивость и эффективность функционирования.

Актуальность исследования обусловлена тем, что разработка адекватных теоретико-концептуальных положений управления собственным риском, методических основ их практической реализации и механизмов принятия управленческих решений на предприятии играют определяющую роль не только в повышении экономической эффективности его функционирования, но и определяют его физическое выживание в кризисных условиях отечественной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию процессов управления рисками и внедрению эффективных решений данной проблемы посвящены научные работы известных отечественных и зарубежных экономистов: А. П. Альгина, И. Т. Балабанова, И.А. Бланка, М.И. Баканова, Т. Бачкаи, Р. Брели, Дж.В. Хорна, В. В. Витлинского, А. П. Градова, П. Г. Грабового, И. С. Грабовского, В. М. Гранатурова, П. В. Егорова, Г. Б. Клейнера, М. Г. Лапуста, С. Майерса, Д. Мессена, О. Моргенштерна, Дж. Неймана, А.Г. Бадалова, Б. А. Райзберга, О. Л. Устенко, В. В. Черкасова, К. Эрроу, А. И. Ястремского и др. Опубликованные ими работы касаются отдельных аспектов управления экономическими рисками предприятия. Однако анализ научных работ свидетельствует, что основное внимание в них уделялось изучению отдельных видов экономических рисков и способности предприятия противостоять им. В то же время проблеме собственного риска как совокупности несистематических рисков, присущих конкретному предприятию, и вопросам управления им внимание уделено недостаточно.

Выделение нерешённой проблемы. На современном этапе развития экономической науки существующее значительное количество научных работ и

исследований, посвященных решению важным проблем управления рисками предприятий различных отраслей экономики, как в стандартных, так и в специфических условиях хозяйствования. Тем не менее, сложность и динамичность экономических процессов требует разработки целостной концепции управления собственным риском, которая объединила бы наиболее важные вопросы определения сущности, состава, методов оценки, механизмов управления собственным риском, соотношения объективных и субъективных аспектов управления, что позволит повысить экономическую эффективность и финансовую устойчивость предприятия.

Цель исследования заключается в разработке концепции управления собственным риском предприятия, основанной на идентификации, анализе, контроле и регулировании показателей собственного риска, использование которой будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия на оперативном, тактическом и стратегическом уровнях.

Результаты исследования. Управление рисками сейчас является одним из видов профессиональной деятельности, который динамично развивается. Риск-менеджер наравне с ответственными специалистами принимает участие в принятии управленческих решений.

Достаточно распространенным является мнение о том, что управление рисками представляет собой совокупность методов, приемов и мер, которые позволяют в некоторой мере прогнозировать наступление рискованных ситуаций и принимать меры к их уменьшению. Каждое предприятие само решает, какой уровень риска для него является допустимым и ищет способы избегания нежелательных последствий. Подобные действия в экономической науке связывают с системой управления рисками (рис. 1). Эта система, направлена на смягчение влияния рисков на конечный результат деятельности предприятия.



Рис. 1. Система управления собственным риском предприятия

Несмотря на достоинства данной точки зрения, управление собственным риском следует рассматривать как процесс принятия и реализации управленческих решений,

состоящий из взаимосвязанных этапов и имеющий своей целью снизить неопределенность в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и, таким образом, исключить или уменьшить ущерб от наступления рисков события.

Процесс управления собственным риском предприятия состоит из трех взаимосвязанных последовательных этапов (рис.2) [1]: идентификация; анализ и контроль; регулирование.

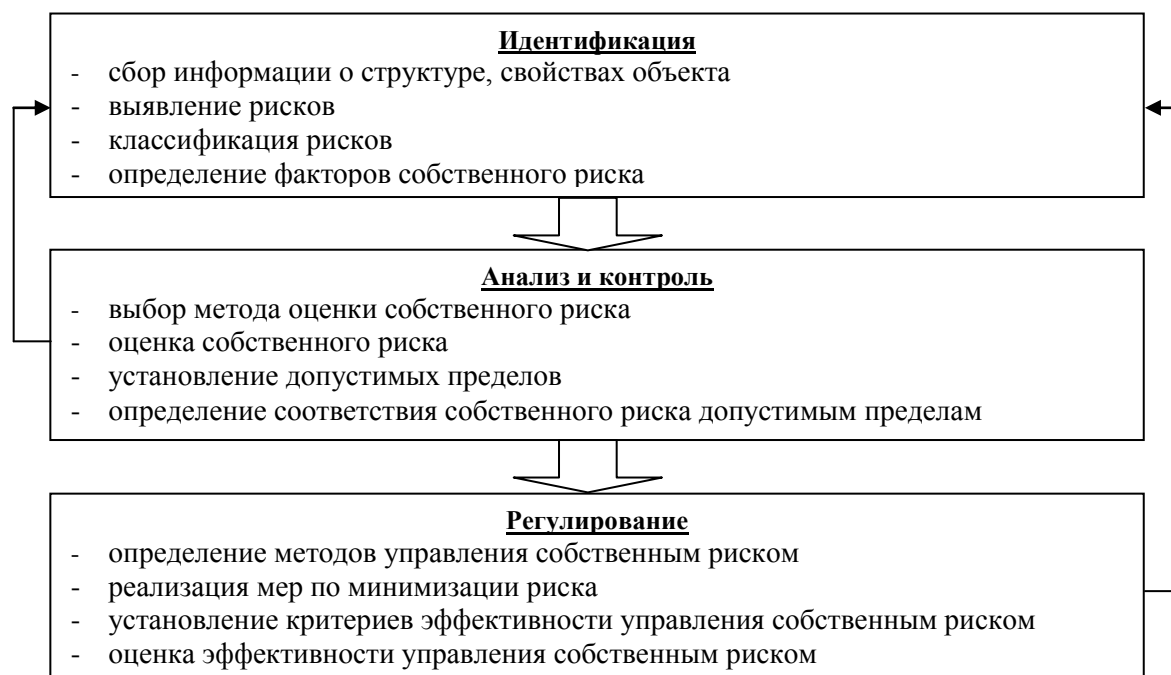


Рис. 2. Общая схема процесса управления собственным риском

Идентификация предполагает сбор и обработку информации о предприятии, т.е. о его внутренней и внешней среде. На основании данной информации выявляются наиболее уязвимые места предприятия и делается предположение о существовании риска.

Выявленные таким образом риски классифицируются. При этом избранная классификация должна основываться на предположении о степени управляемости того или иного риска.

На следующем этапе процесса определяется метод или группа методов количественной оценки собственного риска и производится непосредственно его оценка.

На этом же этапе устанавливаются границы допустимости величины риска и определяется соответствие фактического показателя риска и его допустимого значения. В том случае, если уровень риска признан абсолютно удовлетворительным, то процесс возвращается к первому этапу и осуществляется вновь. Таким образом, происходит мониторинг собственного риска, включающий в себя непрерывное осуществление первого и второго этапов процесса управления собственным риском, не предполагающий осуществление каких-либо мер по минимизации риска.

Если же риск признается чрезмерным, то информация о структуре, свойствах объекта и имеющихся факторах риска представляется в документальном виде и поступает на третий этап процесса управления собственным риском предприятия – регулирование. На данном этапе предполагается формирование перечня возможных мер по снижению риска.

Из данного перечня выбираются и реализуются наиболее адекватные меры, а также устанавливаются критерии эффективности применяемых мер.

Наиболее сложным в процессе управления собственным риском является оценка эффективности мер по минимизации собственного риска и ее соответствие установленным критериям. Это связано с тем, что на практике достаточно сложно отделить процесс управления собственным риском от прочих, процессов, осуществляемых предприятием.

Содержание процесса вписывается в концепцию управления собственным риском предприятия. Концепция является принципиальным представлением об объекте и субъекте исследования, совокупности целей, функций, критериев (показателей), уровней реализации, инструментария. Общая концептуальная схема управления собственным риском предприятия представлена на рисунке 3.

Объектами управления собственным риском являются предприятия, инвестиционные проекты.

Субъектами управления собственным риском являются предприниматели, инвесторы и менеджеры, которые способны снизить степень риска, привести предприятие к успеху, обладая информацией о факторах, приводящих к возникновению риска, и инструментарием по его предупреждению.

Цель управления собственным риском тесно связана с целями предприятия. Основная цель управления собственным риском – это успешное развитие предприятия, увеличение прибыли и рыночной стоимости предприятия.

Идентификация основных факторов собственного риска проводится с учетом целей и миссии предприятия и на основании информации о текущем состоянии внешней и внутренней среды объекта.

Анализ и контроль предполагает анализ и оценку основных показателей финансовой и производственной деятельности для выявления неудовлетворительных (незапланированных, нежелательных) значений рассматриваемых показателей. Для этого рассматривается широкий спектр показателей как абсолютных, так и относительных: объем производства, выручки от реализации, доходов, расходов, размер дебиторской и кредиторской задолженности, производственная мощность, степень ликвидности активов, рентабельность, соотношение собственного и заемного капитала, текучесть кадров, доля рынка и ее динамика, качество и гибкость технологических процессов, количество и размер потребителей, ассортимент производимой продукции и т.д. Фактическое значение показателя собственного риска определяет размер премии за риск, которую хотел бы получить инвестор, вкладывая средства в данное предприятие.

Сопоставление допустимых и фактических значений показателей собственного риска позволяет осуществлять их контроль и выработать адекватные управленческие решения по их регулированию.

Для этого используются следующие показатели основных видов собственного риска: риск ухудшения финансового состояния, риск снижения размера предприятия, риск недостаточной диверсификации и риск снижения качества управления. Данные показатели риска измеряются в процентах от суммы активов, подверженных риску. Оценка каждого вида собственного риска, согласно международным методикам, находится в диапазоне от 0 до 5%. Показатель равный 0% означает отсутствие собственного риска, 5% – его максимальный уровень. Допустимое значение собственного риска находится так же в этом диапазоне

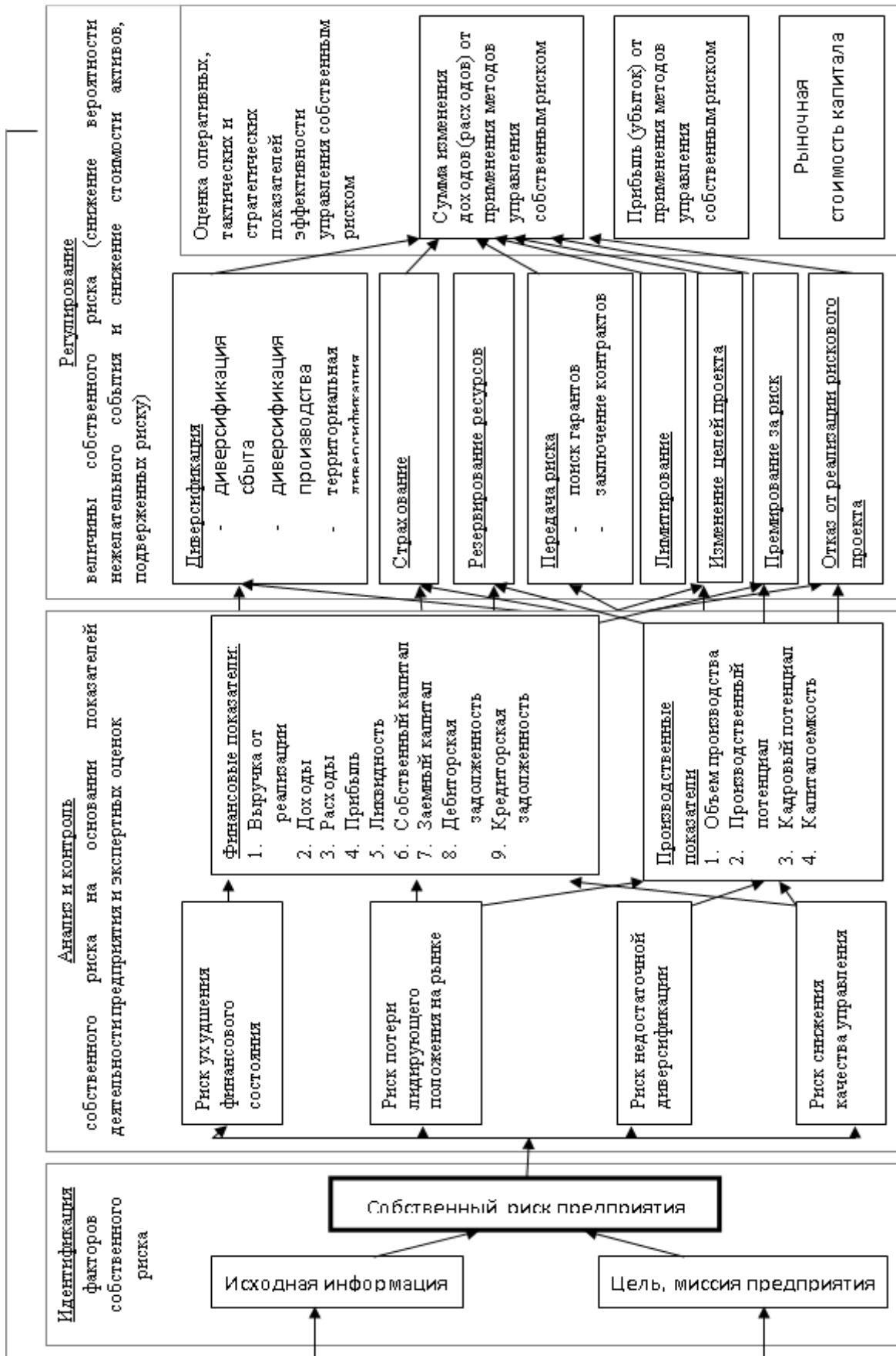


Рис. 3. Концептуальная схема управления собственным риском предприятия

Регулирование величины собственного риска предполагает целенаправленное воздействие на величину вероятности осуществления рискового события или размер активов, подверженных риску. Регулирование осуществляется на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях управления. Стратегическое управление рисками реализуется во временном интервале 2-5 лет и включает управление рисками долгосрочных капитальных вложений, риском снижения доли рынка, риском отсутствия спроса на новую продукцию, риском потери конкурентных преимуществ, риском неудовлетворительной маркетинговой политики и т.д. Тактическое управление собственным риском реализуется во временном интервале от квартала до года и включает управление риском ухудшения финансового состояния, риском текучести кадров, риском снижения прибыли и т.д. Оперативное управление собственным риском реализуется во временном интервале от дня до месяца и включает управление рисками технических неполадок, риском невыполнения договорных обязательств в части несвоевременной оплаты отгруженной продукции, риск необеспеченности производства сырьем и материалами, отсутствием валюты, аварийностью на транспорте и т.д.

Наиболее эффективным методом воздействия на собственный риск, позволяющим снизить как вероятность наступления рискового события, так и величину подверженных риску активов является диверсификация. Она предполагает расширение ассортимента производства, увеличения числа покупателей, количества филиалов и представительств и т.д. Однако, данный метод воздействия на собственный риск является одновременно и наиболее дорогостоящим и его применение должно быть обоснованно с наибольшей тщательностью.

Распространенным методом регулирования собственным риском является его страхование. Оно не в состоянии снизить вероятность наступления рискового события, однако, позволяет уменьшить стоимость активов предприятия, подверженных риску и компенсировать потери активов от риска за счет выплат страховщика и тем самым снизить или полностью исключить, определенный вид собственного риска.

Передача риска может происходить при помощи заключения контрактов (на перевозку, строительство, вспомогательное производство и т.д.), а также поиска гарантов эффективного осуществления проекта.

Резервирование различного вида ресурсов (материальных, финансовых) призвано компенсировать предприятию возможные потери от наступления рисковых событий и тем самым смягчить негативное влияние собственного риска на предприятие.

Такой метод управления собственным риском, как лимитирование, предполагает: директивное ограничение размера ресурсов, подверженных риску; количества рисковых проектов, одновременно осуществляемых предприятием; размера одной операции; объема платежей допустимого по определенным статьям расходов и т.д. Применение данного метода не требует значительных затрат, однако не всегда имеется возможность обосновать определенный лимит или соблюдать его в условиях динамичного окружения.

Другим методом реагирования на собственный риск является ожидание премии за собственный риск, которая представляет собой дисконтную ставку на вложенный капитал. Данный метод позволяет инвестору снизить или полностью исключить потери от реализации неблагоприятных событий за счет получения дополнительного дохода, который рассчитывается как произведение премии за риск (коэффициент в диапазоне от 0 до 1) и стоимости вложенного капитала.

Изменение целей проекта предполагает, чаще всего, снижение планируемой или

ожидаемой нормы доходности, увеличение времени окупаемости проекта и т.п.

Собственником или инвестором может быть так же принято решение об отказе от реализации рискового проекта. Данное решение является наиболее радикальным и принимается в том случае, если снизить собственный риск невозможно или мероприятия по снижению его до приемлемого уровня являются слишком дорогостоящими и таким образом экономически не эффективными.

Оценка оперативных, тактических и стратегических показателей эффективности управления собственным риском предполагает расчет изменения суммы доходов (расходов) от применения методов управления риском, которая рассчитывается как разница между доходами (расходами) до применения методов управления собственным риском и после их применения. Далее рассчитывается прибыль (убыток) от применения методов управления собственным риском, которая характеризует их экономическую целесообразность. Для этого из суммы дополнительно полученных доходов (снижения расходов) вычитают расходы, которые понесло предприятие на управление данным видом риска. В случае, если полученная величина является положительной, то мероприятия по снижению собственного риска можно считать эффективными, если же отрицательная, то неэффективными.

После оценки эффективности управления собственным риском в соответствии с полученной информацией соответственно уточняются цель и миссия предприятия, а так же дополняется блок исходной информации, что позволяет увеличить базу данных собственных рисков предприятия и, таким образом, обоснованность применения того или иного метода управления собственным риском в будущем.

Инструментарием управления собственным риском предприятия являются методы расчета соответствующих показателей, характеризующих риск, а также совокупность методов, направленных на снижение негативного влияния собственного риска на деятельность предприятия.

Выводы. В работе рассмотрены основные аспекты управления собственным риском предприятия, как процессом, состоящим из трех взаимосвязанных последовательных этапов, а также разработана концепция управления собственным риском предприятия, основанной на идентификации, анализе, контроле и регулировании показателей собственного риска, использование которой будет способствовать повышению финансовой устойчивости и эффективности деятельности предприятия на оперативном, тактическом и стратегическом уровнях. Дальнейшие исследования будут направлены на совершенствование разработанной концепции с учетом специфических рисков, с которыми сталкиваются предприятия Донецкой Народной Республики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабкин Д.А. Управление собственным риском в контексте антикризисной деятельности предприятия / Д.А. Бабкин // Торговля и рынок: научный журнал. - 2017. - Выпуск №4 (44), Т.1. – С. 23-30.
2. Бадалова А.Г. Управление рисками деятельности предприятия: учеб. пособие / А.Г. Бадалова, А.В. Пантелеев. - М.: Вузовская книга, 2016. - 234 с.
3. Барикаев Е.Н. Управление предпринимательскими рисками в системе экономической безопасности. Теоретический аспект: монография / Е.Н. Барикаев, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 159 с.
4. Саркисова, Е.А. Риски в торговле. Управление рисками: практическое пособие / Е.А. Саркисова. - М.: Дашков и К, 2016. - 242 с.

Поступила в редакцию 01.06.2018 г.

CONCEPTION OF MANAGEMENT OWN RISK OF ENTERPRISE

D.A. Babkin

The basic aspects of management the own risk of enterprise are considered in the article, as by a process, consisting of three associate successive stages and having to it for an object to reduce a vagueness in financially-economic activity of enterprise and, thus, eliminate or decrease harm from the offensive of risk event. Conception of management the own risk of enterprise is developed, based on authentication, analysis, control and adjusting of indexes of own risk, using of which will be instrumental of increasing the financial stability and efficiency of activity of enterprise on operative, tactical and strategic levels.

Keywords: conception; management; system; process; own risk.

Бабкин Денис Александрович

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия

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

babkin_da@mail.ru

+38-071-3678-510

Babkin Denis

Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof. of Economy enterprise department

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

УДК 658.8:[005.311.6:339.1-051]

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГА

© 2018. Л. В. Балабанова, А. Н. Германчук

В статье представлена бизнес-модель трейд-маркетинговой деятельности и определены ее структурные элементы; дана характеристика комплексного маркетингового взаимодействия в маркетинговых каналах распределения продукции в разрезе элементов комплекса маркетинга с учетом роли маркетинговой логистики в каждом из них.

Ключевые слова: трейд-маркетинг, ценностное предложение, бизнес-модель, маркетинговая логистика.

Постановка проблемы. Каждый производитель прикладывает усилия для предложения более конкурентоспособного товара и расширения своей рыночной доли. Однако инвестиции в совершенствование самого товара не всегда обеспечивают желаемый результат, поскольку в настоящее время обращается внимание на высокое качество обслуживания, своевременную доставку товаров к месту потребления, быстрое реагирование на изменения спроса и возможность сокращения затрат в процессе доведения товара от производителя до потребителя. Современные условия функционирования предприятий приводят к необходимости пересмотра технологий и принципов осуществления своей деятельности в части поиска дополнительных конкурентных преимуществ, создаваемых в каналах распределения продукции.

Актуальность исследования. Трейд-маркетинг рассматривается как деятельность в маркетинговых каналах распределения, осуществляемая в процессе перемещения товаров из сферы производства в сферу потребления, ориентированная на удовлетворение запросов конечных потребителей, на повышение потребительской ценности товаров за счет интегрированного бизнес-сотрудничества и комплексного маркетингового взаимодействия участников системы распределения. Кризисные явления в экономике, динамизм внешней среды и усложнение взаимоотношений в торговле привели к необходимости пересмотра практики управления каналами распределения. Необходимость учета этих тенденций требует использования новых подходов и инструментов в осуществлении трейд-маркетинговой деятельности предприятий на рынке. Одним из таких подходов является построение бизнес-модели, направленной на формирование привлекательного ценностного предложения для участников каналов распределения товаров.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема разработки эффективных бизнес-моделей приобретает в последние годы все большую актуальность, поскольку успех предприятия зависит от способности адаптировать собственный бизнес к потребностям рынка. В связи с этим вопросами изучения бизнес-моделей занимались многие отечественные и зарубежные ученые: О. Гассман, К. Франкенбергер, М. Шик [1], Гиротра К. [2], Д. Дебелак [3], Ч. Ким и Р. Моборн [4], А. Остервальдер, И. Пинье [5], М. Шнюкас [6], Б.Б. Коваленко [7], В.Ю. Котельников [8], в работах которых определена сущность и описаны подходы к разработке бизнес-моделей, указаны основные структурные элементы, а также проанализированы бизнес-

модели известных компаний. Наиболее распространенные подходы к разработке бизнес-модели предприятия представлены в таблице 1.

Наиболее распространенным подходом является бизнес-модель А.Остервальдера, которая «...служит для описания основных принципов создания, развития и успешной работы организации» [5, с. 18] и дает целостное представление о сильных и слабых сторонах компании, ее уникальных отличительных преимуществах. Шаблон данной бизнес-модели охватывает 9 элементов, объединенных в четыре блока: инфраструктура (ключевые партнеры, ключевые ресурсы и ключевые процессы); предложение (ценностное предложение); клиенты (клиентские сегменты, взаимоотношения с клиентами, каналы сбыта); финансы (структура издержек, потоки поступления доходов). Совокупность указанных элементов отражает логику действий по определению потребительской ценности, предоставляемой клиентам, и выгоды, полученные от предложения этой ценности.

М. Шнюкас предлагает собственный, несколько усовершенствованный вариант классической бизнес-модели Остервальдера, который отличается исключением компонентов «каналы продвижения» и «структура затрат». Вместо них автор вводит блоки ценностного предложения для потребителей, партнеров и компании, а также «потребительский опыт» [6].

Ч. Ким и Р. Моборн предложили подход, основанный на том, что все поле бизнеса условно можно разделить на два вида:

- «алые океаны» характеризуются использованием традиционных методов конкуренции на существующем рынке, что неизбежно приводит к росту предложения однотипных товаров, стиранию границ между брендами товарных категорий, ценовым войнам;

- «голубые океаны» - «...нетронутые участки рынка, требуют творческого подхода и дают возможность расти и получать высокие прибыли» [4, с. 4]. По мнению авторов, компании, использующие стратегию голубого океана, не сосредотачивают усилия на борьбе с конкурентами, а стремятся найти свободное от конкурентов рыночное пространство, ориентируясь на концепцию инновационной ценности, которая предполагает «одновременное снижение издержек и увеличение ценности для покупателя» [4, с. 16].

Для создания инновационного ценностного предложения рекомендуется использование модели четырех действий, которая предполагает:

1) выявление традиционных для данного рынка факторов конкуренции, подлежащих упразднению;


2) выявление факторов конкуренции, увеличивающих издержки компании, но не приносящих должного эффекта, которые следует снизить по сравнению с существующими в отрасли стандартами;

3) выявление факторов конкуренции, сокращающих издержки компании, которым следует уделить больше внимания;

4) выявление новых факторов конкуренции, способствующих созданию новой для покупателей ценности.

Таблица 1

Обзор подходов к разработке бизнес-моделей

Автор	Сущностная характеристика модели	Практика использования													
А. Остервальдер [5]	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="352 389 531 607">Ключевые партнеры</td> <td data-bbox="531 389 710 607">Ключевые виды деятельности Ключевые ресурсы</td> <td data-bbox="710 389 888 607">Ценностные предложения</td> <td data-bbox="888 389 1067 607">Взаимоотношения с клиентами Каналы сбыта</td> <td data-bbox="1067 389 1236 607">Клиентские сегменты</td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="352 607 794 674">Структура издержек</td> <td colspan="3" data-bbox="794 607 1236 674">Потоки поступления доходов</td> </tr> </table>	Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности Ключевые ресурсы	Ценностные предложения	Взаимоотношения с клиентами Каналы сбыта	Клиентские сегменты	Структура издержек		Потоки поступления доходов			IBM и Apple (производство компьютеров), Ericsson (производство телекоммуникационного оборудования)			
Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности Ключевые ресурсы	Ценностные предложения	Взаимоотношения с клиентами Каналы сбыта	Клиентские сегменты											
Структура издержек		Потоки поступления доходов													
М. Шнюкас [6]	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="352 696 531 1055">Ценностное предложение для потребителей Целевые группы потребителей Работа, которая должна быть сделана</td> <td data-bbox="531 696 710 1055">Потребительский опыт Потоки доходов</td> <td data-bbox="710 696 888 1055">Предложение Продукты Услуги</td> <td data-bbox="888 696 1067 1055">Ключевые ресурсы Ключевые процессы</td> <td data-bbox="1067 696 1236 1055">Ценностное предложение для партнеров Ключевые партнеры Ценностное предложение</td> </tr> <tr> <td colspan="5" data-bbox="352 1055 1236 1122"> <table border="1"> <tr> <td>Ценностное предложение для компании стратегическое</td> <td>операционное</td> <td>финансовое</td> </tr> </table> </td> </tr> </table>	Ценностное предложение для потребителей Целевые группы потребителей Работа, которая должна быть сделана	Потребительский опыт Потоки доходов	Предложение Продукты Услуги	Ключевые ресурсы Ключевые процессы	Ценностное предложение для партнеров Ключевые партнеры Ценностное предложение	<table border="1"> <tr> <td>Ценностное предложение для компании стратегическое</td> <td>операционное</td> <td>финансовое</td> </tr> </table>					Ценностное предложение для компании стратегическое	операционное	финансовое	H&M (производство и продажа одежды)
Ценностное предложение для потребителей Целевые группы потребителей Работа, которая должна быть сделана	Потребительский опыт Потоки доходов	Предложение Продукты Услуги	Ключевые ресурсы Ключевые процессы	Ценностное предложение для партнеров Ключевые партнеры Ценностное предложение											
<table border="1"> <tr> <td>Ценностное предложение для компании стратегическое</td> <td>операционное</td> <td>финансовое</td> </tr> </table>					Ценностное предложение для компании стратегическое	операционное	финансовое								
Ценностное предложение для компании стратегическое	операционное	финансовое													
Ч. Ким, Р. Моборн [4]	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="352 1144 710 1256">Стратегия алого океана Конкуренция на существующем рынке</td> <td data-bbox="735 1144 1236 1256">Стратегия голубого океана Создание свободного от конкуренции рыночного пространства</td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="352 1279 1236 1391"> <p>Бизнес-модель направлена на инновацию ценностей в разрезе факторов конкуренции и уровня предложения по каждому из них</p> </td> </tr> </table>	Стратегия алого океана Конкуренция на существующем рынке	Стратегия голубого океана Создание свободного от конкуренции рыночного пространства	<p>Бизнес-модель направлена на инновацию ценностей в разрезе факторов конкуренции и уровня предложения по каждому из них</p>		McDonald's (рестораны быстрого питания), Zara (производство и продажа одежды), Wal-Mart (торговая сеть)									
Стратегия алого океана Конкуренция на существующем рынке	Стратегия голубого океана Создание свободного от конкуренции рыночного пространства														
<p>Бизнес-модель направлена на инновацию ценностей в разрезе факторов конкуренции и уровня предложения по каждому из них</p>															
О. Гасман, К. Франкенбергер, М. Шик [1]		Dell (производство компьютеров), Rolls-Royce (производство авиадвигателей), Зора (финансовые услуги)													

Так, к примеру, компания ИКЕА, решив не оглядываться на конкурентов, создала уникальную бизнес-модель, которая основана на комплексном подходе к удовлетворению потребностей клиентов. Отличительными характеристиками этой модели стали: стильная продукция по низким ценам; строительство крупных магазинов за городом с широким ассортиментом и бесплатной парковкой; предложение потребителю не только мебельной продукции, а всего комплекса товаров для дома, размещенных в отдельных комнатах; предоставление потребителю возможности собрать мебель самостоятельно и др. [9, с. 103].

О. Гассман, К. Франкенбергер, М. Шик представили бизнес-модель в виде «волшебного треугольника», который дает представление «...о потребительских сегментах, ценностном предложении, цепочке создания стоимости и механизме получения прибыли, формирующих бизнес-модель...» [1, с. 48-49]. Основой данной модели, являются инновационные преобразования, происходящие в любом из трех компонентов, и неизменно, приводящие к изменениям в каждом из остальных частей треугольника.

Примером применения подхода О. Гассмана является опыт компании Dell – производителя компьютеров, которая на основе модификации ключевых компонентов модели создала собственное ценностное предложение, отличающиеся от конкурентов:

- предложение компьютеров, выполненных по индивидуальному заказу потребителя (что?);
- работа без посредников с использованием прямого сбыта (как?);
- использование дополнительных компонентов к основному продукту (стратегия связанного ценообразования, позволяющая получать дополнительную прибыль) (почему?).

Таким образом, в результате изучения основных подходов к разработке бизнес-моделей и практических примеров их реализации был сделан ряд выводов:

- 1) основой бизнес-модели является ценностное предложение, рассматриваемое как совокупность ключевых факторов конкурентоспособности предприятия;
- 2) бизнес-модель отражает систему создания ценности, т.е. определяет основных клиентов, необходимые ресурсы (материальные и нематериальные), а также процессы, обеспечивающие получение прибыли;
- 3) необходимым условием создания успешной бизнес-модели являются используемые в создании ценностного предложения инновации, как результат креативного мышления и творческого подхода;
- 4) преобладающее число инновационных решений по созданию ценностного предложения относится к области маркетинга (ИКЕА – низкие цены, удобство выбора, комплексность покупки; Starbucks – уникальный дизайн и атмосфера каждой кофейни; Wal-Mart – максимально широкий ассортимент, низкие цены).

Вышеперечисленное позволяет сделать вывод о возможности применения практики формирования бизнес-моделей в трейд-маркетинговой деятельности, что будет способствовать созданию ценностного предложения для участников системы распределения посредством комплексного маркетингового взаимодействия.

Выделение нерешенной проблемы. Традиционно считается, что бизнес-модель может создаваться для определенного продукта или услуги, отдельного предприятия или группы предприятий в целом. В то же время практика бизнес-моделирования отдельных функциональных областей деятельности предприятия остается недостаточно разработанной.

Цель исследования заключается в разработке бизнес-модели трейд-маркетинговой деятельности.

Результаты исследования. Бизнес-модель трейд-маркетинговой деятельности отражает основные аспекты межфирменного взаимодействия участников маркетинговых каналов распределения в процессе доведения ими товара до конечного потребителя и создания дополнительной ценности, обеспечивающей более конкурентоспособное предложение (рис. 1).

Бизнес-модель включает три блока: создание ценностного предложения, реализация ценностного предложения и оценка эффективности его реализации

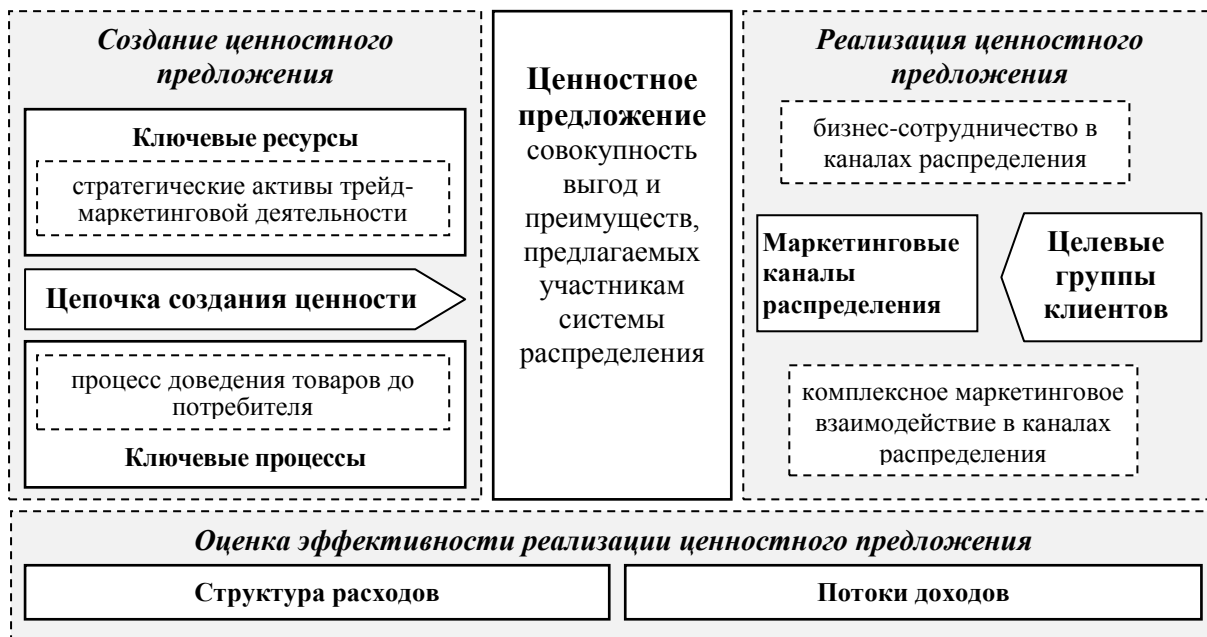


Рис. 1. Бизнес-модель трейд-маркетинговой деятельности

Основой бизнес-модели является ценностное предложение, которое рассматривается как совокупность выгод, предлагаемых участникам системы распределения. По нашему мнению, реализация ценностного предложения в трейд-маркетинге основывается на комплексном маркетинговом взаимодействии и бизнес-сотрудничестве в каналах распределения.

Комплексное маркетинговое взаимодействие в каналах распределения осуществляется посредством концепции маркетинга-микс, которая кроме традиционных элементов (товар, цена, место, продвижение и персонал) охватывает также процессы обслуживания (process service) в маркетинговых каналах распределения. Создание привлекательного ценностного предложения, позволяющего подчеркнуть индивидуальность предприятия и выделить его среди конкурентов – основная задача производителя в процессе формирования архитектуры каналов распределения.

Отметим, что составной частью трейд-маркетинга является маркетинговая логистика, направленная на повышение эффективности маркетингового управления потоковыми процессами предприятия в сфере распределения. Необходимость ее использования связана с тем, что логистический подход обеспечивает возможность оптимизации затрат, сокращения времени доставки товаров, оптимизации управления

запасами, а также координации спроса и предложения в каналах распределения продукции. И если маркетинговая деятельность предполагает преимущественно расходование средств на обновление ассортимента, реализацию программ лояльности потребителей, мероприятий по стимулированию сбыта, рекламных компаний, сервисного обслуживания и др., то именно логистика выступает средством поиска резервов экономии и источником реализации ценностного предложения.

На рисунке 2 представлен комплекс маркетингового взаимодействия в трейд-маркетинге с учетом роли маркетинговой логистики в формировании каждого его элемента.

В данной бизнес-модели участники маркетинговых каналов распределения – дистрибьюторы, дилеры, торговые сети и розничные предприятия, осуществляют доведение товаров до конечного потребителя. Важным элементом работы с клиентами в трейд-маркетинговой деятельности является создание и поддержание отношений бизнес-сотрудничества в маркетинговых каналах распределения, под которым понимается форма взаимодействия бизнес-партнеров, основанная на взаимовыгодных совместных действиях и усилиях и общем несении рисков в маркетинговых каналах распределения продукции для достижения общих целей и обеспечения более высоких результатов.

Реализация ценностного предложения требует использования определенных интеллектуальных, финансовых, материальных и трудовых ресурсов, которые в совокупности формируют стратегические активы трейд-маркетинговой деятельности, ориентированные на увеличение ценности бизнес-процессов и получение устойчивых конкурентных преимуществ. Отличительной характеристикой стратегических активов является наличие совокупности знаний, умений и навыков в сфере эффективного управления трейд-маркетинговой деятельностью предприятия.

Основной элемент в бизнес-модели трейд-маркетинга – сбыт и распределение готовой продукции. Именно в процессе доведения продукции от производителя до покупателя увеличивается ценность товара. Учитывая наметившуюся в последнее время тенденцию перехода от функций к процессам, следует отметить, что для обеспечения эффективного сбыта и распределения должна быть налажена реализация следующих бизнес-процессов:

- процессы сбора информации о рынке сбыта, конкурентах, торговых посредниках, потребителях;
- процессы формирования архитектуры маркетинговых каналов сбыта;
- процессы установления взаимоотношений в каналах сбыта и разработка индивидуальных ценностных предложений;
- процессы управления заказами и формирование портфеля заказов;
- процессы логистического сопровождения (складирование, управление запасами, транспортировка).

Структура расходов в бизнес-модели учитывает все виды затрат, возникающих в процессе осуществления трейд-маркетинговой деятельности: расходы на разработку и реализацию ценностного предложения (маркетинговый бюджет на осуществление комплексного маркетингового взаимодействия); логистические расходы, связанные с транспортировкой, складированием и хранением товаров; расходы на установление и поддержание взаимоотношений с участниками каналов распределения. При этом важно определить приоритетные направления расходования ресурсов, установить количественные и качественные ограничения их использования, а также оценить возможные пути экономии затрат за счет рационализации бизнес-процессов.

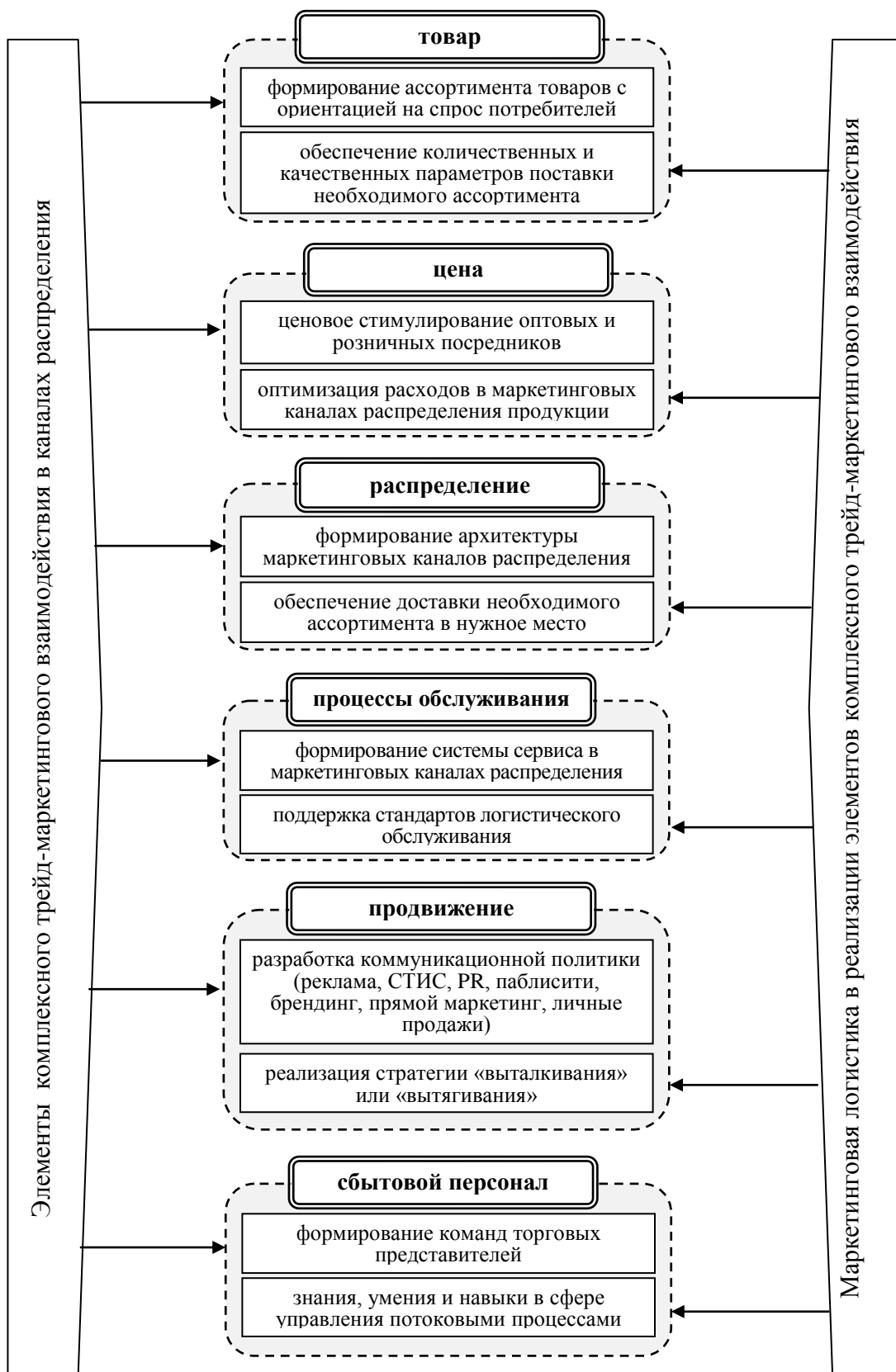


Рис. 2. Комплекс маркетингового взаимодействия в трейд-маркетинге

Потоки доходов характеризуют платежи участников каналов распределения за ценностное предложение. Размер получаемой прибыли позволяет определить рентабельность каналов распределения и оценить экономическую эффективность функционирования каждого из них.

Практическое значение построения бизнес-модели трейд-маркетинга состоит в том, что она позволяет рассмотреть структуру цепочки создания ценности в каналах распределения, оценить потенциал и конкурентные возможности предприятия в будущем, а также оптимизировать трейд-маркетинговую деятельность с учетом стратегических приоритетов и максимизации ценностного предложения, создаваемого для участников каналов распределения продукции.

Выводы. В процессе осуществления трейд-маркетинга производитель принимает решение о необходимости активизации своей деятельности, поэтому особое значение приобретает правильный выбор бизнес-модели и системное обоснование всех ее компонентов (ключевых ресурсов, клиентов и технологию взаимоотношений с ними, структуры расходов и потоков доходов). Бизнес-модель трейд-маркетинговой деятельности отражает основные аспекты межфирменного взаимодействия участников маркетинговых каналов распределения в процессе доведения ими товара до конечного потребителя и создания дополнительной ценности, обеспечивающей более конкурентоспособное предложение. Основой бизнес-модели является ценностное предложение, которое в трейд-маркетинге основывается на комплексном маркетинговом взаимодействии и бизнес-сотрудничестве в каналах распределения.

Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является разработка концепции трейд-маркетинга и обоснование ее теоретического, методического и практического базиса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гассман, О. Бизнес - модели: 55 лучших шаблонов : пер. с англ./ О. Гассман, К. Франкенбергер, М. Шик. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 432 с.
2. Гиротра, К. Оптимальная бизнес-модель: Четыре инструмента управления рисками : пер. с англ. / К.Гиротра, С.Нетесин. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 216 с.
3. Дебелак, Д. Бизнес-модели: принципы создания процветающей организации / Д. Дебелак. – М.: Издательский дом «Гребенников», 2009. – 256 с.
4. Ким, Ч. Стратегия голубого океана. Как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов : пер. с англ. / Ч. Ким, Р. Моборн. – М.: НИРРО, 2005. – 272 с.
5. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора : пер. с англ. / Александр Остервальдер, Ив Пинье. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 288 с.
6. Sniukas, M. Making business model innovation happen / M. Sniukas // Applied innovation management. – 2012. URL: <https://ru.scribd.com/document/101078355/SNIUKAS-Marc-How-to-Make-Business-Model-Innovation-Happen>
7. Коваленко, Б.Б. Бизнес-моделирование – инструмент конкурентоспособности предпринимательской организацией / Б.Б. Коваленко, К.Б. Амангелдиев // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент. – 2017. - №4. – С.110-118.
8. Котельников, В.Ю. Теп 3: Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движимых инновациями / В.Ю. Котельников. – М.: Эксмо, 2007. – 96 с.
9. Бутов А. В. Основы формирования корпоративной стратегии компании ИКЕА / А.В. Бутов // Международная торговля и торговая политика. – 2017. – № 4 (12). – С. 100-113.

Поступила в редакцию 01.08.2018 г.

CONCEPTUAL BASES OF FORMATION OF A BUSINESS MODEL OF TRADE-MARKETING

L.V. Balabanova, A.N. Germanchuk

The article presents the business model of trade marketing activities and identifies its structural elements; The characteristic of complex marketing interaction in marketing channels of product distribution in the context of the elements of the marketing mix is given, taking into account the role of marketing logistics in each of them.

Keywords: trade marketing, value proposition, business model, marketing logistics.

Балабанова Людмила Вениаминовна

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой маркетингового менеджмента
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского», г. Донецк

kmm_2012@rambler.ru

+38-071-347-18-50

Германчук Алла Николаевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетингового менеджмента
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского», г. Донецк

allagerm@rambler.ru

+38-071-324-09-43

Balabanova Lyudmila

Doctor of Economics, Professor

Donetsk national University of Economics and trade named Mikhail Tugan-Baranovsky,
city Donetsk

Germanchuk Alla

Candidate of Economic Sciences

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

УДК 658.818:004

ДОПОЛНЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ КАК НОВАЯ ФОРМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

© 2018. М. Н. Беспятая

В статье представлен анализ возможностей применения дополненной реальности как нового инструмента взаимодействия между компанией и потребителями. Отмечено, что виртуальная реальность способна улучшить бизнес-процессы в компании. Отображены проблемы компаний, которые решены с помощью применения дополненной реальности и цели, которые были достигнуты благодаря ей. Определено, что именно иммерсионные возможности дополненной реальности являются основной точкой продажи. Выявлено, что дополненная реальность затронет не только отношения с потребителями, но и взаимодействие между людьми в целом, поэтому маркетологам уже сегодня необходимо учитывать данные тенденции.

Ключевые слова: дополненная реальность, виртуальная реальность, взаимодействие с потребителями, компании, технологии.

Актуальность. Цифровые технологии быстро развиваются, позволяя предприятиям постоянно совершенствоваться. Heads-up дисплеи с ранними формами искусственного интеллекта заставили компании экспериментировать с инструментами, которые используют возможности дополненной реальности (augmented reality – AR). Накладывая цифровую информацию и объекты «поверх» физических сред, AR может вывести взаимодействие с потребителями на новый уровень. В настоящий момент дополненная реальность остается в фазе экспериментов для большинства компаний. Однако, исследования свидетельствуют, что рынок будет расти так же быстро, как рынок смартфонов и планшетов. Согласно оценкам Research and Markets рынок AR вырастет с 2,6 млрд. долл. в 2016 г. до 80,8 млрд. долл. к 2022 г. [1].

Несмотря на то, что в основном AR рассматривается как технология, ориентированная на развлечения, ее потенциал гораздо больше. Пионеры-инноваторы видят в ней способ существенного изменения способов общения и обмена информацией в контексте потребительского бизнеса [2].

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные аспекты совершенствования взаимодействия с потребителями рассматривались в работах известных ученых и практиков.

Фундаментальные исследования в области маркетинга взаимодействия были проведены П. Гэмблом, М. Стоуном, Н. Вудкоком. Авторы представляют CRM как методологию, способствующую построению устойчивого бизнеса, основанного на управлении взаимосвязями с потребителями. Данная методология позволяет успешно решать задачи привлечения и удержания прибыльной клиентуры, поиска возможностей новых форм продаж, повышения эффективности взаимодействия с клиентами и сокращения операционных расходов. Коллективом разработаны рекомендации по развитию и максимально эффективному использованию современных технологий в маркетинге взаимоотношений с потребителями, ориентированных на компании любого масштаба [3].

Ведущий аналитик «Коминфо Консалтинг» Альбитов А. рассматривает систему взаимоотношения компании с клиентами через подробный анализ приложений по

продажам, маркетингу и обслуживанию в реальном времени через сеть. Акцентирует внимание на том, что даже незначительные детали, например, графический интерфейс, в конечном счете влияет на результат [4]. Схожего мнения придерживаются О.Ю. Городецкая и Я.Л. Гобарева. Авторы утверждают, что применение программного обеспечения «IC CRM» с усовершенствованными функциональными возможностями в области взаимодействия с потребителями приведет к усилению конкурентного положения в условиях рыночной экономики [5].

Более прогрессивные взгляды представлены в трудах М.И. Белявцева, И.В. Петенко. Авторы акцентируют внимание на трансформацию методов и инструментов взаимодействия со стейкхолдерами электронной коммерции в условиях экономической модернизации интерне-бизнес процессов [6]. Аналогичных взглядов придерживается Н.Э. Чумаченко. В исследовании [7] обосновывается идея о включении потребителя в цепь поставок на основе существующей инфраструктуры электронной коммерции, что приведет к снижению транзакционных издержек и росту оборота капитала.

Однако, стремительное развитие техники и технологий открывает новые возможности для совершенствования путей взаимодействия между компаниями и клиентами.

Цель исследования заключается в изучении возможностей применения дополненной реальности как нового инструмента взаимодействия между компаниями и клиентами.

Результаты исследования. Вопреки оптимистичным рыночным прогнозам, более широкое внедрение AR будет постепенным: в первую очередь потому, что компании склонны полагаться на успех данной технологии на потребительском рынке. Успех Pokemon Go во всем мире основывается на инновационном использовании дополненной реальности. Такие достижения в потребительском пространстве изменили взгляд предприятий на AR и побудили их исследовать свой бизнес-потенциал. Так, например, американская пиццерия использовала социальный маркетинг с AR, чтобы пригласить клиентов загрузить приложение и настроить зону Pokemon Go. Эта инициатива привела к 30% всплеску продаж продуктов питания и напитков в выходные дни [8].

Виртуальная реальность (virtual reality – VR) лидирует на массовом рынке, главным образом из-за крупномасштабной доступности недорогих устройств, позволяющих ее отображать. Тем не менее, согласно исследованиям ведущей консалтинговой компании, Gartner [9], бизнес-потенциал дополненной реальности увеличился за счет улучшения услуг определения местоположения и распознавания изображений, что позволяет предприятиям использовать информационные технологии в качестве внутреннего инструмента для дополнения и улучшения бизнес-процессов и рабочих процессов. В результате этих изменений создается вспомогательная инфраструктура. Некоммерческие организации, такие как Augmented Reality for Enterprise Alliance (AREA) с более чем 1000 лабораториями, работают, чтобы помочь предприятиям с поддержкой AR [10]. Чтобы ускорить принятие дополнительной реальности, члены AREA ведут серию блогов, в которых делятся идеями и советами о формирующемся AR-assisted enterprise. Компания также проводит серию доменно-ориентированных мероприятий.

Интеграция дополненной реальности в существующие процессы, а также в среду внутренних систем компании позволит реализовать весь потенциал и ценность AR. В частности, интеграция AR в существующую рабочую среду может улучшить и

унифицировать коммуникации, обогатить обучение и навыки и углубить знания. В то же время компании должны рассматривать дополненную реальность как технологию, ориентированную на будущее, а не как немедленное решение для устранения пробелов в процессах.

Приложения для дополненной реальности многообразны. Со временем AR будет играть ключевую роль в различных производственных и сборочных процессах: например, обеспечивая поддержку для тех, кто работает над индивидуальными заказными продуктами [11].

Инновационные компании, такие как Ikea, Mitsubishi, Toyota и Lego, применяют различные способы, чтобы продемонстрировать мастерство решений на основе AR. В таблице 1 показано, как эти компании используют дополненную реальность в маркетинговых целях [12].

Таблица 1

Проблемы, решенные с помощью применения дополненной реальности [12]

Показатель	Ikea (приложение цифровой каталог)	Mitsubishi Electric	Toyota (торговый инструмент)	Lego (цифровая коробка)
Проблемы	- цифровой каталог не достаточный стимулирует к покупкам; - застойная база пользователей; - огромное количество медиа для управления.	- избыточная и дорогостоящая рыночная практика; - отдаление от клиентов через подрядчиков; - клиенты имеют проблемы с пониманием продуктов.	- низкий уровень продаж Corolla среди молодых покупателей автомобилей; - незаинтересованное население; - Toyota не рассматривается как цифровой бренд.	- вялый рынок игрушек; - традиционный аналоговый бренд.
Цели	- расширение распространения каталога ИКЕА; - привлечь новых пользователей; - увеличение скачиваний каталога; - мотивировать клиентов посетить магазин.	- увеличение доли рынка; - оснащение подрядчиков инструментами устойчивого маркетинга и продаж.	- рост продаж у дилеров Toyota; - вовлечение молодого населения; - продвижение вебсайта и увеличение загрузок приложения.	- увеличение продаж в фирменных магазинах; - привлечение сторонников продукции и поклонников бренда.
Результаты	- 43 части дополненного или активированного контента; - более 5 миллионов скачиваний; - 30% новых пользователей; - распространено 211 миллионов каталогов.	- 500 зарегистрированных подрядчиков; - исключает дублирование маркетинга / сбыта; - увеличение продаж на 50 млн. долл.	- на 600 % увеличение TST загрузки приложений; - продажи Corolla выросли на 30%; - трафик на сайт Carolla Miku увеличился на 167%.	- продажи выросли на 17% в 2016 г.; - положительное влияние на решения о закупках (по данным статистического анализа); - вдохновение от пользовательских видео и фотографий и др. СМИ.

На рис. 1 перечислены цели высокого уровня данных компаний.



Рис. 1. Постановка целей высокого уровня в компаниях, использующих возможности дополненной реальности

Решения MAR (mobile augmented reality – мобильная дополненная реальность) предназначены для мобильных устройств, таких как смартфоны, а также для планшетов и/или носимых устройств. Элементарная форма редких heads-up дисплеев, таких как Google Glass, Moverio и DAQRI AR шлем, которые просто отображают информацию на маленьком экране рядом с глазами пользователя. HoloLens от Microsoft и Metavision Meta 2 представляют собой более продвинутую форму AR, иногда называемую смешанной реальностью, в которой технология помещает цифровые объекты в поле зрения пользователя, где он может манипулировать этими элементами.

Эти объекты также называются голограммами. Например, в одной из демонстраций Microsoft HoloLens владельцы создают цифровые структуры Minecraft¹ на реальном физическом столе, расположенном перед ними.

Участникам рынка еще предстоит количественно оценить истинную ценность AR для предприятия. Однако, как ожидается, ситуация изменится в ближайшем будущем, когда появятся истории успеха потребителей и более дешевые устройства. От обеспечения бесшовной совместной работы до сокращения итераций дизайна продукта дополненная реальность скоро будет встроена в повседневную рабочую жизнь. Данный тезис подтверждается следующим:

- более 150 компаний в различных отраслях, в том числе 52 из списка Fortune 500, тестируют или уже используют AR/VR [12];

- венчурный капитал и корпоративные инвестиции в AR/VR стартапы составили 2,3 млрд долл. в 2016 г., т.е. увеличилось на 230% по сравнению с 2015 г. [13];

- новое оборудование AR / VR по крайней мере от 5 компаний, включая Microsoft и HTC, ударило по рынку в прошлом году, с некоторыми из этих продуктов предприятия получили огромную пользу [14].

¹ Компьютерная инди-игра в жанре песочницы с элементами симулятора выживания и открытым миром, разработанная шведским программистом Маркусом Перссоном, известным также как «Notch», и позже выпускаемая основанной им компанией Mojang.

Привлечение клиентов к продукту является ключевой целью любого маркетингового плана. В случае дополненной реальности его иммерсионные (оптические) возможности являются основной точкой продажи как для потребителей, так и для предприятий. Например, интерактивные методы печати. Компании могут выпускать рекламные материалы, такие как брошюры, бумажные печатные объявления, листовки, баннеры и рекламные щиты, которые затем можно сканировать через приложение. С одного клика, клиенты могут раскрыть всю коллекцию дополненной реальностью продукта, затем расположить их в любом месте в любое время. Таким образом, AR помогает компаниям общаться со своими клиентами совершенно новому. Методы взаимодействующего печатания можно использовать для:

- предоставления клиентам большей покупательной способности путем имитирования продуктов перед покупкой.
- представления концепции сложных проектов.
- привлечения потенциальных клиентов.

С AR будет проще демонстрировать продукты и идеи. Дополненная реальность может помочь торговым представителям демонстрировать питательную ценность продукта, проверить доступный инвентарь, и обратиться к данным продаж в режиме реального времени, при этом передавать информацию поставщику, помогая продавцу быстрее закрыть сделку. Или, например, торговый представитель хочет помочь клиенту настроить свой магазин. Используя решение AR, торговый представитель помогает клиенту визуализировать, как товарные дисплеи могут быть расположены в магазине, что позволяет поставщику быть более полезным клиентам в отношении размещения продукта и максимально использовать пространство и видимость.

Дополненная реальность затронет не только отношения с потребителем, но и другие сферы взаимодействия людей:

1. Здравоохранение. Дополненная реальность повлияет на здравоохранение во многих отношениях – от того, как студенты-медики узнают о человеческом теле, консультируются с врачами в отдаленных местах через конференц-чат, до менее инвазивных операций, которые позволяют врачам «смотреть» на пациента, не делая разреза. Приложения AR / VR также хорошо подходят для терапии, которая консультирует пациентов о том, как справиться с такими состояниями, как посттравматическое стрессовое расстройство, управление болью и заниматься реабилитацией [15].

2. Дизайн / Архитектура. Одна из ключевых задач для дизайнеров и архитекторов – это найти способ испытать физические пространства, структуры и объекты, которые они создают. Сегодня большинство создают 3-D объекты на 2-D экранах. AR позволит дизайнерам визуализировать 3D-контент, в то время как они разрабатывают его в 2-D и, что не менее важно, отображать их для работы с потенциальными клиентами.

3. Логистика. Повышение эффективности и безопасности для работников является ключевым требованием для работы складов. Приложение AR может безопасно и быстро привести работника склада к точному местоположению номенклатуры и удалить ее для отгрузки. Складская система удаляет номенклатуру из запасов, а затем отправляет ее в назначенное место для упаковки и отгрузки. Компания General Electric получила прирост производительности в семи ее бизнес-единицах, используя AR-технологии. Задачи по выполнению складских заказов выполнялись на 46% быстрее, так как работникам не приходилось обращаться к рабочему месту. Они просто извлекали инвентарную информацию в своих умных очках [16].

4. *Производство.* Компания сможет оборудовать техников в каждом заводе с технологией AR, которая позволит инженерам-механикам удаленно обнаруживать местонахождение поломки и взаимодействовать с техникой, где бы они ни находились.

5. *Аэрокосмическая сфера.* Промышленные применения AR могут увеличить подвижность и управление. Недавним примером является Boeing, который использует очки AR для руководства техниками, поскольку они каждый год подключают сотни самолетов. В результате, компания сократила время производства на 25% и снизила уровень ошибок практически до нуля [17].

6. *Отбор проб продукции.* Дополненная реальность является отличным предложением для коммерческих и розничных игроков, так как дифференциация торгового опыта является более важным, чем когда-либо. Многие компании, такие как Nike, Converse, GAP и Ikea [18], предлагают решения на основе AR с помощью мобильных приложений, которые позволяют потребителям визуализировать продукты в реалистичном 3-D формате. Они могут визуализировать элементы в физическом магазине в интернете, где бы они ни находились. Например, покупатель, планирующий купить журнальный столик или диван, может увидеть реалистичную трехмерную проекцию товара и передвигаться по пространству, чтобы рассмотреть товар под разными углами. Этот опыт изменит правила игры с потребителями, так как это дает им больше удобства и больше контроля над своим выбором покупок.

7. *Повышение качества обслуживания клиентов.* Несетевых магазинах также могут сочетать технологии, чтобы создать уникальные возможности для прямого маркетинга. Например, предприятия розничной торговли работают над тем, чтобы обеспечить беспрепятственный шопинг, связываясь со своими клиентами в разных точках соприкосновения. Через службы определения местоположения смартфона, покупатель может узнать, где продукт доступен и как войти в контакт с представителем розничной торговли. Например, когда клиент входит в физический магазин, торговый персонал уже знает, что клиент хочет приобрести. Между тем, приложение для смартфонов использует технологию навигации в помещении, чтобы направлять клиента в область внутри магазина, где находится товар. В крупных розничных магазинах, где поиск продукта может занять много времени, плавный переход от дома к магазину является долгожданным изменением.

Быстро развивающиеся технологии AR, VR, прогнозной аналитики и робототехники обещают кардинально изменить бизнес-ландшафт. Эти технологии уже не примеры научной фантастики, а окружающая реальность, поэтому маркетологом уже сегодня необходимо учитывать данные тенденции.

Влияние технологии дополненной реальности будет на несколько этапов выше традиционных форм взаимодействия с брендом. Хорошим примером является Google Tango. Он захватывает глубину информации, воспринимает физическое движение, контекстуально отображает физическое пространство вокруг него и сохраняет информацию, чтобы ее можно было легко распознать позже. Данная возможность повышает ценность концепции дополненной реальности. Дополненная реальность может легко вписываться в существующие приложения и платформы, включая геймификацию для взаимодействия с клиентами, AR-приложений, маркетинга в социальных сетях и совместной работы предприятия для унифицированных коммуникаций на рабочем месте (например, Microsoft HoloLens для оценки страховых рисков).

Выводы. Компании всегда стремятся принести больше пользы для клиентов.

Дополненная реальность может преодолеть разрыв между ожиданиями клиентов и бизнес-продуктами / услугами. Хотя это чрезмерно упрощенный способ использования AR, тем не менее необходимо, чтобы компании сочетали лучшие аспекты виртуального и физического миров для создания нового, привлекательного, интерактивного и персонализированного опыта, который принесет пользу как клиентам, так и бизнесу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Global payment gateways market 2017-2022: Market to grow from \$10 billion in 2016 to \$18 billion by 2022 // Markets insider [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/global-payment-gateways-market-2017-2022-market-to-grow-from-10-billion-in-2016-to-18-billion-by-2022-1012475882>.
2. Augmented reality market: IoT AR to reach \$7 trillion by 2027 // Market watch [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketwatch.com/story/augmented-reality-market-iot-ar-to-reach-7-trillion-by-2027-2016-10-03-82033156>.
3. Гэмбл П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гэмбл, М. Стоун, Н. Вудкок. – М.: Фаир-пресс, 2010. – 512 с.
4. Албитов А. CRM-бизнес на лояльности / А. Албитов // Business Online. – 2011. – № 7. – С. 54-59.
5. Городецкая О.Ю. CRM – система как стратегия управления бизнесом компании / О.Ю. Городецкая, Я.Л. Гобарева // Transport business in Russia. – 2014. – № 4. – С. 169-173.
6. Белявцев М.И. Концепция электронной коммерции в условиях экономической модернизации интернет-бизнес процессов / М.И. Белявцев, И.В. Петенко // Современное состояние, проблемы и перспективы развития отраслевой науки: Материалы Всероссийской конференции с международным участием. – Москва, Российский университет транспорта (МИИТ). – М.: Издательство «Перо», 2017. – 584 с.
7. Чумаченко Н.Э. Проблемы развития электронной коммерции / Н.Э. Чумаченко // Научно-практический журнал «Информационная безопасность регионов». – 2015. – №3 (20). – С. 75-79.
8. Your small business can benefit from the Pokemania // Jefferson bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.jefferson-bank.com/your-small-business-can-benefit-from-the-pok%C3%A9mania/>.
9. Gartner says augmented reality will become an important workplace tool // The Gartner [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gartner.com/newsroom/id/2649315>.
10. Augmented Reality for Enterprise Alliance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://thearia.org/>.
11. New augmented reality case studies suggest productivity improvement // Augmented Reality for Enterprise Alliance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://thearia.org/new-augmented-reality-case-studies-suggest-productivity-improvement/>.
12. Four enterprise's IT trends for the second half of 2017 // THE CIODIVE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ciodive.com/news/4-enterprise-it-trends-for-the-second-half-of-2017/446539/>.
13. Record \$2.3 billion VR/AR investment in 2016 // Digital capital [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.digi-capital.com/news/2017/02/record-2-3-billion-vr-ar-investment-in-2016/#.WQCB3M-GP4Y>.
14. HTC Vive Business Edition targets enterprise with \$1200 VR kit // The techrepublic [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.techrepublic.com/article/htc-vive-business-edition-targets-enterprise-with-1200-vr-kit/>.
15. Augmented-Reality Enterprise Opportunity // Recode [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://recode.net/2016/02/01/the-augmented-reality-enterprise-opportunity/>.
16. Industrial AR Developer Upskill Secures Funding to Improve Workforce Efficiency // Augmented reality news [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://augmented.reality.news/news/industrial-ar-developer-upskill-secures-funding-improve-workforce-efficiency-0176952/>.
17. Upskill and Boeing // Upskill [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://upskill.io/landing/upskill-and-boeing/>.
18. Top ten AR apps in the history of mobile // The intellect soft [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.intellectsoft.net/blog/top-ten-ar-apps-history-mobile>.

Поступила в редакцию 04.07.2018 г.

AUGMENTED REALITY AS A NEW FORM OF INTERACTION WITH CUSTOMERS

M.N. Bespiataya

The article analyzed the possibilities of using augmented reality as a new tool for interaction between the company and consumers. It is noted that virtual reality can improve business processes in a company. The paper displayed the problems of companies, which had been solved through the use of augmented reality, and the goals which had been achieved owing to it. It was determined that it is the immersion capabilities of augmented reality that are the main selling point. It has been revealed that the augmented reality will affect not only relationships with consumers, but also interaction between people in general, therefore, marketing experts need to take into account these trends yet today.

Keywords: augmented reality, virtual reality, customer communications, companies, technologies.

Беспятая Марина Николаевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
marinad-28@mail.ru
+ 38-071-348-12-16

Bespiataya Marina

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

УДК 339.13

МЕСТО И РОЛЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТРУДА (ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ)

© 2018. И. С. Бондаренко

В статье проведен гендерный анализ мирового рынка труда, определены место и роль Российской Федерации на нем. На основе полученных результатов установлены направления устранения гендерных диспропорций на рынке труда Российской Федерации в условиях перехода страны к постиндустриальному обществу и становлению экономики инновационного типа.

Ключевые слова: гендер; гендерный анализ; гендерные диспропорции; гендерное неравенство; рынок труда.

Постановка проблемы. Проблема неравенства на рынке труда между мужчинами и женщинами в той или иной степени затрагивает все страны мира, не является исключением и Российская Федерация. Существенная дифференциация в оплате труда мужчин и женщин на рынке труда в стране (75,6%) способна усилить неравенство по половому признаку и привести не только к проблемам занятости, но и безработице экономически активного населения страны.

Актуальность исследования. Для Российской Федерации, как и большинства других стран мира, основной составляющей стратегии ее дальнейшего социально-экономического роста при переходе к постиндустриальному обществу и становлению экономики инновационного типа, является Концепция устойчивого развития, реализация которой невозможна без учета гендерных процессов. Свидетельством этого является принятие Организацией Объединенных Наций Декларации «Цели следующего тысячелетия», базовые принципы которой, а именно, преодоление бедности и гармонизация гендерных процессов, были положены в основу дальнейшего социально-экономического развития Российской Федерации. Достижение данных целей позволит обеспечить экономический рост и повысить благосостояние населения страны.

Анализ последних исследований и публикаций. Основой исследования социально-экономического развития в контексте гендерных проблем стали труды так зарубежных ученых: Г. Беккера, Л. Вайцмана, Т. Веблена, К. Дельфи, Дж. Митчелла, Т. Питерсона и др., так и отечественных: И.Е. Калабихиной, Р.И. Капелюшниковой, И.О. Мальцевой, А.Ю. Ощепкова, А.М. Панова, Л.В. Ржанициной, С.Ю. Рощина, Н.В. Чекориной и др.

Выделение нерешённой проблемы. На основе проведенных исследований и полученных результатов делаются выводы о необходимости утверждения принципов гендерного равноправия в основе экономической и социальной политики. Однако в работах вышеперечисленных авторов исследуются только некоторые аспекты гендерного неравенства на локальных рынках труда. Отсюда возникает необходимость гендерного анализа мирового рынка труда, установление на основе полученных результатов направлений устранения гендерных диспропорций.

Цель исследования является гендерный анализ мирового рынка труда, определение места и роли Российской Федерации на нем, установление на основе полученных результатов направлений устранения гендерных диспропорций в условиях перехода страны к постиндустриальному обществу и становлению экономики

инновационного типа.

Результаты исследования. Наиболее авторитетным институтом, изучающим гендерные аспекты экономического развития страны с помощью количественных и качественных методов, является Всемирный экономический форум (ВЭФ), результаты деятельности которого публикуются в Ежегоднике «Global Gender Gap». Самым распространенным показателем, который измеряет состояние гендерных отношений является Индекс глобального гендера (The Global Gender Gap Index (IGG)) (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика параметров индекса IGG по методике ВЭФ 2018 г.

IGG	Страна	Параметры			
		Участие и возможности в экономической сфере	Уровень образования	Здравоохранение	Расширение политических прав и возможностей
1	2	3	4	5	6
1	Исландия	16	39	121	1
2	Норвегия	11	41	95	3
3	Швеция	9	52	115	7
4	Финляндия	17	1	60	6
5	Никарагуа	69	36	1	2
... 9	Ирландия	43	57	111	8
... 25	Боливия	95	96	51	14
... 34	Албания	54	91	134	34
... 45	Панама	59	64	1	53
... 58	Монголия	20	70	1	109
... 63	Румыния	53	56	1	76
... 75	Российская Федерация	31	28	1	123
... 83	Словакия	83	1	1	91
... 107	Гватемала	100	104	1	111
... 123	Таджикистан	126	118	74	121
... 137	Марокко	141	117	135	102
... 149	Йемен	147	146	126	149

Таким образом, страной, в которой созданы наиболее благоприятные условия для формирования и развития гендерной экономики, признана Исландия, о чем свидетельствуют значительный удельный вес женщин в парламенте, органах государственной власти и органах местного самоуправления, пропорциональность задействованности в сфере трудовых отношений и тому подобное. Среди 149 стран, которые исследовались, Российская Федерация заняла 75-е место. Характеристика параметров индекса IGG Российской Федерации более детально представлена в таблице 2.

Таблица 2

Характеристика параметров индекса IGG Российской Федерации в 2018 г.

№п/п	Параметры	Место в рейтинге ВЭФ (Россия)	Женщины	Мужчины
1	2	3	4	5
Участие и возможности в экономической сфере		31		
1.01.	Структура рабочей силы, % от всего работоспособного населения страны	57	69	80
1.02.	Равенство между женщинами и мужчинами при выполнении однотипной работы	52	-	-
1.03.	Уровень доходов мужчин и женщин, \$ по ППС	84	19,293	32,721
1.04.	Законодатели, должностные лица, менеджеры, % от работников соответствующей сферы деятельности	18	41,3	58,7
1.05.	Высококвалифицированные и технические специалисты, % от всего населения страны	1	62,2	37,8
Уровень образования		28		
2.01.	Уровень грамотности населения, %	46	99,6	99,7
2.02.	Дошкольное образование, %	1	97,0	96,9
2.03.	Среднее образование, %	1	95,0	94,4
2.04.	Высшее образование, %	1	89,3	74,7
Здравоохранение		1		
3.01.	Половое соотношение при рождении	1	-	-
3.02.	Продолжительность здоровой жизни	1	67,5	59,1
Расширение политических прав и возможностей		123		
4.01.	Количество женщин в парламенте, %	108	15,8	84,2
4.02.	Количество женщин, работающих в министерском корпусе, %	117	9,7	90,3
4.03.	Количество лет с женщиной главой государства (за последние 50 лет)	71	0,0	50,0

По данным, полученным в результате расчета индекса глобального гендера, строится ромб, который используется для того, чтобы показать, насколько правильной является форма ромба, т. е. достигается оптимум в исполнении четырех основных задач развития гендерных отношений страны. Соответственно искажения формы этого ромба свидетельствует о “перевыполнении” определенной цели и “недовыполнении” другой (или других) относительно оптимума (рис. 1).

Проанализируем более детально каждый из представленных параметров.

Согласно данным «Отчета о гендерной неравенстве» ВЭФ в 2018 г., Российская Федерация заняла 31 место по параметру «Участие и возможности в экономической сфере».

Индикатором степени участия женщин на рынке труда является соотношение экономически активных мужчин и женщин. За период 1992 – 2016 гг. удельный вес женщин в гендерной структуре российского рынка труда не претерпел существенных изменений, увеличившись лишь на 0,4%. Таким образом, в этой сфере мужчины и женщины принимают практически равное участие. Следовательно, российский рынок труда предоставляет обеим гендерным группам возможности для экономической активности.

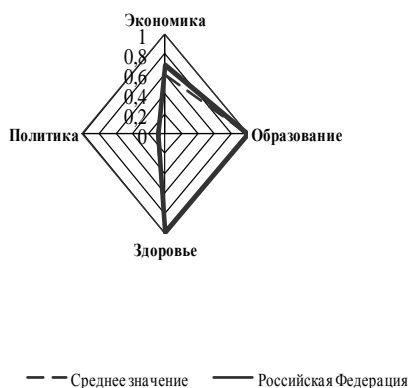


Рис. 1. Четырёхугольник параметров индекса глобального гендера, 2018 г.

Этот вывод подтверждается и показателями безработицы в гендерном разрезе. Сегодня уровень общей безработицы среди женщин несколько ниже, чем у мужчин (табл. 3). Причиной меньшей безработицы среди женщин является тот факт, что зачастую они не претендуют на высокооплачиваемую работу, что объясняется их гендерной ролью.

Таблица 3

Уровень безработицы на рынке труда Российской Федерации, %

Гендерная группа	Годы									
	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Мужчины	9,3	7,3	7,9	6,9	5,5	5,8	5,5	5,8	5,7	5,4
Женщины	8,5	6,9	6,8	6,0	5,1	5,2	5,2	5,3	5,3	5,1
Всего	8,9	7,1	7,3	6,5	5,1	5,2	4,8	5,6	5,5	5,2
Разрыв между уровнями	0,8	0,4	1,1	0,9	0,4	0,6	0,3	0,5	0,4	0,3

Составлено автором на основе [3].

Согласно данным «Отчета о гендерной неравенстве» ВЭФ в 2018 г. Российская Федерация заняла 28 место по параметру «Уровень образования».

Данная позиция занята страной благодаря ежегодному увеличению расходов страны на образование. Доля расходов на образование в расходах федерального бюджета Российской Федерации ежегодно составляет около 3,5%. Расходы за период 2000 – 2016 гг. увеличились на дошкольное образование в 21,2 раза, общее образование – в 13,8 раза, среднее профессиональное – в 8,5 раза, высшее – в 20,7 раза (табл. 4) [4].

Таблица 4

Динамика расходов на образование в Российской Федерации за период 2000 – 2016 гг., млрд. руб.

Уровни образования	Годы				
	2000	2005	2010	2015	2016
Образование – всего	214,7	801,8	1893,9	3034,6	3103,1
в том числе:					
дошкольное	32,0	113,0	321,3	692,1	679,0
общеобразовательное	107,9	356,0	827,4	1405,9	1488,4
профессиональное	23,6	82,7	163,8	197,8	199,8
высшее	24,4	125,9	377,8	517,1	505,3

Качество рабочей силы во многом определяется образовательной компонентой, значение которой особо актуально в эпоху постиндустриального общества, характеризующегося инновационным типом экономики. Основным показателем, используемым для сравнения качества рабочей силы мужчин и женщин, является удельный вес представителей каждого пола в структуре рабочей силы страны по уровню образования (табл. 5).

Таблица 5

Структура рабочей силы Российской Федерации по уровню образования

Гендерная группа	Годы				
	2005	2010	2014	2015	2016
В целом по экономике, тыс. чел.	73581	75478	75428	76588	76636
Мужчины	37311	38601	38729	39433	39470
Женщины	36270	36877	36700	37155	37166
Численность занятых в экономике с высшим образованием					
Тысяч человек					
Мужчины	8490	9595	10760	11125	11342
Женщины	10132	11619	12994	13562	13742
Всего	18621	21215	23754	24687	25084
Численность занятых в экономике со средним профессиональным образованием (по программе подготовки специалистов среднего звена)					
Мужчины	7381	8384	8310	8557	8668
Женщины	11159	11728	10941	10996	10957
Всего	18540	20112	19521	19553	19625
Численность занятых в экономике со средним профессиональным образованием по программе подготовки квалифицированных рабочих (служащих)					
Мужчины	8557	9402	9064	9296	9302
Женщины	5017	5435	5340	5415	5413
Всего	13575	14837	14404	14711	14715
Численность занятых в экономике со средним общим образованием					
Мужчины	9529	8978	8689	8515	8336
Женщины	7668	6715	6280	6064	6036
Всего	17197	15693	14696	14579	14372
Численность занятых в экономике с основным общим образованием					
Мужчины	3058	2056	1783	1820	1717
Женщины	2052	1269	1073	1050	966
Всего	5111	3325	2856	2870	2683
Численность занятых в экономике не имеющих основного общего образования					
Мужчины	296	185	123	120	105
Женщины	242	110	72	68	52
Всего	583	295	195	187	156

Составлено на основе [3], расчеты автора.

Таким образом, доля женщин с высшим и средним профессиональным образованием выше на 7,6% чем мужчин, и постоянно увеличивается. Однако, несмотря на высокий уровень образованности, женщины по-прежнему получают меньшую заработную плату, чем мужчины. Причиной данного отставания является традиционная занятость женщин в низкооплачиваемых отраслях экономики: здравоохранении и предоставлении социальных услуг – 79,3%, образовании – 78%, гостинично-ресторанном бизнесе – 68,6%, работа в которых требует постоянной переподготовки и совершенствования профессиональных навыков.

Согласно «Отчёту о гендерном неравенстве» за 2018 г. экспертами ВЭФ

конкурентным преимуществом Российской Федерации была определена система здравоохранения страны – 1 место (из 149 исследуемых стран). Важным фактором успешной трудовой деятельности человека является состояние его здоровья, от которого во многом зависит производительность и интенсивность труда. Для оценки здоровья взрослого населения Всемирный экономический форум использует показатель продолжительности здоровой жизни населения. Согласно данным ВЭФ в 2018 г. наиболее продолжительная жизнь у женщин Японии и Сингапура – 76,9 и 77,6 лет соответственно, и Республики Корея – 75,1 лет. В России женщины живут 67,5 лет. Это свидетельствует о том, что здоровье россиян значительно хуже, чем у жителей развитых стран мира. Учитывая данный факт, России следует увеличить объем финансирования национальной системы здравоохранения.

Наиболее авторитетным международным институтом, оценивающим состояние здоровья жителей стран мира, является Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ). Для оценки здоровья взрослого населения Всемирная организация здравоохранения использует показатель его смертности.

Согласно данным, опубликованным ВОЗ в отчете за 2018 г. «Мировая статистика здравоохранения», уровень смертности взрослых мужчин в России составляет 294 человек, значение которого близко к таким странам как Конго (281 чел.), Замбия (324 чел.); по смертности взрослых женщин – Киргизстан (100 чел.) (табл. 6).

Таблица 6

Смертность взрослого населения стран мира в 1990-2016 гг., человек на 1000 человек в возрасте 15-60 лет

Страна	1990 г.	2016 г.	Изменение
1	2	3	4
Смертность мужчин			
Япония	109	65	-44
Китай	126	93	-33
Швейцария	126	62	-64
США	145	142	-3
Испания	146	74	-72
Сингапур	152	65	-87
Франция	162	94	-68
Марокко	224	74	-150
Киргизстан	291	224	-67
Российская Федерация	318	294	-24
Конго	379	281	-98
Замбия	634	324	-310
Смертность женщин			
Япония	53	36	-17
Испания	60	38	-22
Швейцария	62	36	-26
Франция	67	48	-19
США	84	86	+2
Китай	93	67	-26
Сингапур	93	38	-55
Российская Федерация	117	111	-6
Киргизстан	156	100	-56
Марокко	172	65	-107
Конго	325	239	-86
Замбия	452	250	-202

Составлено на основе [5], расчеты автора.

Демографическая специфика России заключается в значительном разрыве в состоянии здоровья мужчин и женщин: 318 человек против 126. Смертность взрослых мужчин соответствует аналогичным показателям беднейших стран мира Африканского региона, ее уровень выше среднего, по смертности взрослых женщин Россия ближе к государствам Азии и СНГ, ее уровень также выше среднего. Следует также отметить, что Российская Федерация относится к тем государствам, где смертность взрослого населения за период 1990-2016 гг. снизилась: среди мужчин с 318 человек до 294; женщин – 117 человек против 111.

По параметру «Расширение политических прав и возможностей» Российская Федерация заняла в рейтинге ВЭФ за 2015 г. 123 место (табл. 7) [1].

Таблица 7

Субиндекс «Расширение политических прав и возможностей»
индекса глобального гендера ВЭФ в 2018 г.

Страна	Место в рейтинге ВЭФ	Место в рейтинге по параметру «Политические права и возможности»	Количество женщин в парламенте		Количество женщин, работающих в министерском корпусе		Количество лет с женщиной главой государства	
			Ж	М	Ж	М	Ж	М
Исландия	1	1	38,1	61,9	40,0	60,0	20,9	29,1
Норвегия	2	3	41,4	58,6	38,9	61,1	14,8	35,2
Швеция	3	7	46,1	53,9	52,2	47,8	0,0	50,0
Финляндия	4	6	42,0	58,0	38,5	61,5	12,0	38,0
Никарагуа	5	2	45,7	54,3	52,9	47,1	6,7	43,3
Ирландия	... 9	8	22,2	77,8	26,7	73,3	20,8	29,2
Боливия	... 25	14	53,1	46,9	27,3	72,7	0,7	49,3
Албания	... 34	34	27,9	72,1	40,0	60,0	0,0	50,0
Панама	... 45	53	18,3	81,7	29,4	70,6	5,0	45,0
Монголия	... 58	109	17,1	82,9	13,3	86,7	0,0	50,0
Румыния	... 63	79	20,7	79,3	24,0	76,0	0,4	49,6
Российская Федерация	... 75	123	15,8	84,2	9,7	90,3	0,0	50,0
Словакия	... 83	91	20,0	80,0	14,3	85,7	1,7	48,3
Либерия	... 96	47	12,3	87,7	15,8	84,2	12,4	37,6
Гватемала	... 107	111	12,7	87,3	18,8	81,3	0,0	50,0
Таджикистан	... 123	121	19,0	81,0	5,9	94,1	0,0	50,0
Марокко	... 137	102	20,5	79,5	13,0	87,0	0,0	50,0
Йемен	... 149	149	0,0	100,0	5,4	94,6	0,0	50,0

Основываясь на выводах экспертов ВЭФ, следует отметить, что в Российской Федерации женщины малозначительно представлены в парламенте, министерском корпусе. Причиной, данного обстоятельства является система неформальных правил (обычаи, традиции, общественные установки), сохраняется вторичное положение женщин.

В результате проведения компаративного анализа оценки гендерного неравенства международными институциями ВЭФ и ООН, установлено, что наиболее гендерно равные экономики мира в 2018 г. в Исландии и Норвегии, характерными чертами которых являются: во-первых, эффективная система здравоохранения, о чем свидетельствуют высокий уровень продолжительности жизни, низкий – материнской смертности и др.; во-вторых, грамотной политикой сексуального воспитания

подростков; в-третьих, активное участие женщин в руководстве страны, в-четвертых, пропорциональностью задействования в сфере трудовых отношений.

Выводы. На основе результатов, полученных в ходе гендерного анализа рынка труда Российской Федерации, было установлено, что объективных характеристик сегрегации в оплате труда женской рабочей силы, на сегодняшний день не существует. Причиной этого явления является тот факт, что женщины и мужчины представлены на рынке труда в приблизительно равных пропорциях, женская безработица ниже мужской. Кроме того, женщины имеют ряд конкурентных преимуществ: они более образованы и имеют превосходство в состоянии здоровья.

Однако существует и ряд проблем, главной из которых является существенная дифференциация в оплате труда мужской и женской рабочей силы (75,6%). Для того чтобы предоставить более убедительные доказательства существования дискриминации в заработной плате по признаку пола, следует проанализировать производительность и продуктивность труда мужчин и женщин. Однако оценка производительности и продуктивности труда в гендерном разрезе российской службой статистики не проводится. В связи с данным фактом, необходимо разработать и в дальнейшем применить специальные гендерные индикаторы, характеризующие степень эффективности государственной гендерной политики на рынке труда России и определенным образом ее корректировать. Важным фактором успешной трудовой деятельности человека является состояние его здоровья, от которого во многом зависит производительность и интенсивность труда. Состояние рабочей силы Российской Федерации не является удовлетворительным, более того, оно постоянно ухудшается. В связи с данным фактом, обязательным и неотлагательным является модернизация условий труда работников путем разработки эффективно действующего механизма контроля за осуществлением мероприятий данного характера со стороны государства и социальной ответственности субъектов, осуществляющих хозяйственную деятельность, с другой. Характерной чертой российского рынка труда является горизонтальная сегрегация. С целью увеличения присутствия женщин в парламенте, министерском корпусе необходимо внедрить, хотя бы временно, квотирование для женщин на места в нем, высших органах власти, на управляющие должности в местных органах власти и т.д.

Обобщая полученные результаты, следует особо отметить, что важным условием становления гендерного равенства на рынке труда Российской Федерации является комплексный подход при решении данной проблемы. Только при условии слаженной работы государственных структур, ведомств и субъектов хозяйственной деятельности страны, возможно, достигнуть благоприятных социально-экономических последствий, способствующих получению страной экономической выгоды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Global Gender Gap Report 2018 [Текст]: стат. сб. – Женева: Всемирный экономический форум, 2018 – 367 с.
2. Труд и занятость в России 2017 [Текст]: стат. сб. / Росстат. – М., 2017 – 261 с.
3. Официальный сайт: Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.gks.ru.
4. Образование в цифрах: 2018 : краткий статистический сборник / Л.М. Гохберг, Г.Г. Ковалева, Н.В. Ковалева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018 – 80 с.
5. Официальный сайт: Всемирная организация здравоохранения. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://apps.who.int/gho/data/view.main.1360>.

Поступила в редакцию 10.09.2018 г.

**THE PLACE AND ROLE OF RUSSIAN FEDERATION
IN THE GLOBAL LABOUR MARKET (GENDER ASPECT)**

I.S. Bondarenko

The article presents a gender analysis of the world labor market, the place and role of the Russian Federation on it. On the basis of the obtained results the directions of elimination of gender disproportions in the labor market of the Russian Federation in the conditions of transition of the country to postindustrial society and formation of economy of innovative type are established.

Key words: gender, gender analysis, gender disproportions, gender inequality, labor market.

Бондаренко Ирина Станиславовна

кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барновского», г. Донецк
bondarenkois@yandex.ru
+38-071-366-09-68

Bondarenko Irina

Candidate of Economical Sciences, Associate Professor
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-
Baranovsky, city Donetsk

УДК 338.28:(004.08)

К ПОЛЕМИКЕ О СЕТЕВОМ ОБЩЕСТВЕ

© 2018. Н. Н. Вертиль

Статья посвящена рассмотрению сущности понятия «сетевое общество», его трансформации в настоящее время. Также освещены основные проблемы, возникающие в обществе результате цифровизации экономики. Рассмотрено влияние данных процессов на дифференциацию стран по уровню ВВП, возможности реализации творческого потенциала, а также экологическую эффективность.

Ключевые слова: сетевое общество; цифровое общество; социальная политика; индекс креативности; экологическая эффективность.

Постановка проблемы. В настоящее время активно проходят процессы внедрения цифровых технологий в жизнь общества. При этом, чаще всего отмечаются исключительно положительные тенденции влияния как на экономику в целом, так и на отдельных индивидов и их группы. В тоже время, поскольку данные процессы начались в экономически неоднородных государствах, то, соответственно, и их протекание и результаты не могут быть тождественны.

Актуальность исследования. Начиная с 90-х годов XX века, наблюдается активная научная работа в области описания трансформационных процессов, происходящих на основе активизации использования цифровых технологий. В данную научную полемику включаются не только физики и техники, которые собственно и заложили ее основу, но и специалисты в других областях, в том числе экономисты, социологи и философы. Все они пытаются не только описать, происходящие изменения и отследить зарождающиеся тенденции в различных сферах человеческой жизни, но и пытаются предсказать возможные бифуркации.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематика цифровизации достаточна широка. Ее исследовали такие ученые как Р. Вакхалови, Д. Танскотт, Н. Негропonte, Т. Месенбург, Э. Тоффлер, И. Валлерстайн, М. Кастельс, С. Тисрон, А. Назарчук, М. Филь, Б. Веллмен, Я. Ван Дейк, Р. Хилц, М. Турофф,

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на обилие публикаций по проблематике сетевого общества, многие авторы концентрируют свое внимание исключительно на позитивных аспектах, которые оно может дать. В тоже время, исходя из диалектики, данная категория является неоднозначной, а значит, необходимо исследовать и возможные негативные последствия ее функционирования.

Цель исследования заключается в обобщении взглядов на сетевое общество и выявлении негативных аспектов его функционирования.

Результаты исследования. В настоящее время используются такие основные термины как сетевое общество и цифровое общество. Отмечается, что данные понятия являются не тождественными.

Одним из первых термин «сетевое общество» использовал М. Кастельс. Он отметил, что основой для его появления явилось распространение информационных процессов в современном мире. Таким образом, под «сетевым обществом» он понимает такое общество, которое формируется вокруг электронных сетей. В тоже время данное понятие достаточно широко, поскольку включает влияние социальных, экономических,

культурных, политических и других факторов [1, 7].

Еще одним ученым, исследовавшим данное понятие является Ян ван Дейк. В его трактовке «сетевое общество» - это общество, в котором комбинация социальных и медиасетей формирует их основной способ организации и наиболее важных структур на всех уровнях (на личном уровне, коллективном и общественном) [5, 6].

Наряду с понятием «сетевое общество» в настоящее время можно встретить термин «цифровое общество». Так IBM Community Development Foundation в отчете за 1997 год: «Чистый результат - отчет Национальной рабочей группы по социальной интеграции» определяет его следующим образом. «Информационное общество: общество, характеризующееся высоким уровнем информационной интенсивности в повседневной жизни большинства граждан, в большинстве организаций и на рабочих местах; благодаря использованию общих или совместимых технологий для широкого спектра личных, социальных, образовательных и деловых мероприятий, а также способности быстро передавать, получать и обмениваться цифровыми данными между местами независимо от расстояния».

Исходя из представленных определений, можно сделать вывод о том, что сетевое общество из сугубо социологического понятия трансформировалось в цифровое общество посредством расширения вовлеченных в него элементов влияния. При этом подчеркивается исключительная позитивность данной трансформации. Так, акцентируется внимание на расширении коммуникативных возможностей, как отдельных людей, так и юридических лиц; расширении возможностей развития различных отраслей экономики. Безусловно, только в положительной трактовке данного термина представляется целесообразным его дальнейшее развитие, что и было предложено в Японии как концепция «Общество 5.0». Предполагается, что это социально-экономическая и культурная система, основанная на передовых цифровых технологиях, с одной стороны, и обеспечивающая развитие науки и технологий на благо каждого члена общества - с другой.

Однако, несмотря на наличие позитивных аспектов, существуют и альтернативные точки зрения. В частности проф. В. Ю. Катасонов отмечает, что цифровое общество – это, прежде всего, глобальный проект, целью которого является построение нового рабовладельческого общества, управляемого посредством использования информационно-коммуникационных технологий, основанных на применении микроэлектроники, локальных и глобальных компьютерных сетей, которые собирают, обрабатывают, генерируют и распределяют информацию через системы глобальных телекоммуникационных сетей. Таким образом, ученый подчеркивает существующие опасности цифрового общества.

Интересными представляются также вопросы, поставленные в контексте функционирования сетевого общества И.Р. Пригожиным, лауреатом Нобелевской премии [8].

«1. Кто получит выгоды от сетевого общества? Сократит ли оно разрыв в богатстве между странами?

2. Каким будет воздействие сетевого общества на творчество индивидов?

3. Недавний опрос показал, что очень многие люди надежды в третьем тысячелетии связывают с ростом гармонии между человеком и природой, между людьми. Как сетевое общество влияет на эту гармонию?»

Данные вопросы были заданы более десяти лет назад. Сегодня уже можно сделать некоторые выводы по данным проблемам. Безусловно, само понятие «богатство между

странами» весьма спорно, так как не определено, какие показатели считать эквивалентом богатства. Для целей данного исследования возможно в качестве такого показателя выбрать ВВП. Так в рамках анализа текущих мировых тенденций Аналитическим центром при Правительстве Российской Федерации в марте 2018 года представлен бюллетень «Неравномерность развития стран мира». В нем отмечено, что за период 1992 – 2016 г. г. произошел сильный рост ВВП по паритету покупательной способности на душу населения, однако также увеличилась разница между богатыми и бедными группами стран - с 42 до 57 тыс. долл./чел. Также в бюллетене представлена следующая информация.

Таблица 1
Распределение стран по кластерам по ВВП на душу населения (по ППС), тыс. межд. долл.,
1992, 2000, 2008, 2016 годы

Год	Показатели		Значение показателя						
			1	2	3	4	5	6	7
1992	Границы	нижняя	25,0	15,0	10,5	5,0	2,3	1,3	-
		верхняя	-	25,0	15,0	10,5	5,0	2,3	1,3
	Число стран		26	16	22	38	31	24	18
	Среднее арифметическое		42,1	20,2	12,0	7,2	3,2	1,7	0,9
2000	Границы	нижняя	29,0	17,4	11,6	5,8	2,7	1,5	-
		верхняя	-	29,0	17,4	11,6	5,8	2,7	1,5
	Число стран		30	15	17	39	31	20	23
	Среднее арифметическое		45,7	22,2	14,1	8,5	3,9	2,1	1,1
2008	Границы	нижняя	36,1	21,7	14,4	7,2	3,3	1,9	-
		верхняя	-	36,1	21,7	14,4	7,2	3,3	1,9
	Число стран		28	21	20	37	26	18	25
	Среднее арифметическое		53,5	28,2	17,3	10,5	5,0	2,7	1,3
2016	Границы	нижняя	42,3	25,4	16,9	8,5	3,9	2,2	-
		верхняя	-	42,3	25,4	16,9	8,5	3,9	2,2
	Число стран		21	24	18	38	32	18	24
	Среднее арифметическое		58,2	32,4	21,8	13,3	6,4	3,1	1,5

За рассматриваемый период крайние кластеры сблизились. Если сравнить среднеарифметические показатели первого и седьмого кластеров, то получится, что в 1992 году отношение среднего значения верхнего и нижнего кластеров было равно 46,8, тогда как в 2016 году аналогичный показатель составил 38,8, что практически означает сокращение неравенства между странами. Несмотря на это, дистанция между средними значениями выросла с 41,2 до 56,7 тыс. долл. на душу населения.

Таким образом, можно констатировать, что сокращение разрыва между богатыми и бедными странами не произошло.

Еще одним вопросом, заданным Пригожиным И.Р., стал вопрос о влиянии сетевого общества на творческий потенциал человека. Безусловно, главную сложность при освещении данного направления развития сетевого общества представляет недостаточность или одноплановость исследований в области развития человеческого потенциала. Достаточно сложно объективно оценить творческое развитие человека и возможности для его реализации. На сегодняшний день учеными предпринята попытка сделать это на основании оценки таких аспектов как технологии, талант и толерантность. Их синтез представлен в индексе креативности, авторская методика расчета представлена Р. Флорида [2, 3].

В первую двадцатку попали Норвегия, Великобритания, Ирландия, Германия, Швейцария, Франция, Словения, Бельгия, Испания, Австрия. В тоже время данный индекс является составным показателем включающим следующие аспекты (табл. 2).

Первым из них является технология, которая, по мнению автора, данного индекса играет фундаментальную роль в основанных на знаниях экономике и обществе. Новые изобретения в промышленности, такие как программное обеспечение, робототехника и биотехнология, способствуют улучшению в производственных системах и процессах, делают экономику и общество более эффективными и продуктивными. В рамках представленного исследования глобальные технологии двумя способами: стандартная мера исследований и разработок (НИОКР) усилия, то есть доля ВВП, предназначенная для НИОКР и стандартная мера инноваций на основе количества поданных патентов на душу населения.

Таблица 2

Индекс креативности стран мира в 2015 году

Ранг	Страна	Технология	Талант	Толерантность	Глобальный индекс креативности
1	Австралия	7	1	4	0,970
2	США	4	3	11	0,950
3	Новая Зеландия	7	8	3	0,949
4	Канада	13	13	1	0,920
5	Дания	10	6	13	0,917
6	Финляндия	5	3	20	0,917
7	Швеция	11	8	10	0,915
8	Исландия	26	2	2	0,913
9	Сингапур	7	5	23	0,896
10	Нидерланды	20	11	6	0,889

Талант является движущей силой экономического роста в современной креативной экономике. Он также был измерен двумя способами - по доле рабочей силы в творческом классе и доле взрослых с высшим образованием. Творческий класс включает работников науки и инженерия; искусство, культура, развлечения и средства массовой информации; бизнес и управление; образование, здравоохранение и закон. Здесь наблюдается невероятное изменение и неравномерность по всему миру от одного процента до более чем 50 процентов рабочей силы. Креативный класс составляет 40 процентов или более рабочей силы в 18 странах по всему миру. Люксембург занимает первое место с более чем половиной (54 процента) его рабочей силы, состоящей из креативного класса. За ним следуют Бермуды (48 процентов), на третьем месте - Сингапур (47 процентов), Швейцария четвертая (47 процентов) и Исландия пятая (45 процентов). Австралия (45 процентов), Швеция (45 процентов), Нидерланды (44 процента), Канада (44 процента) и Великобритания (44 процента) завершают первую десятку. Соединенные Штаты (33 процента) занимают 34-е место по сравнению с 27-м в 2011 году. Россия занимает 19 место с 39 процентами и Бразилия 61-е с 20 % (рис.1).

Образование является ключевым фактором как накопления навыков, так и, в более широком смысле, экономического развития. Экономисты давно отмечают, что образовательные навыки стимулируют экономический рост и развитие. Учет образовательного уровня в данном показателе основан на доле населения, которое получают высшее образование, включая университеты, колледжи, общественные колледжи и технические учебные заведения. Принимается во внимание валовый коэффициент зачисления в вузы, который сравнивает количество людей, зачисленных в

той или иной форме высшее образование для всех в соответствующей возрастной группе - пять лет по окончанию средней школы.

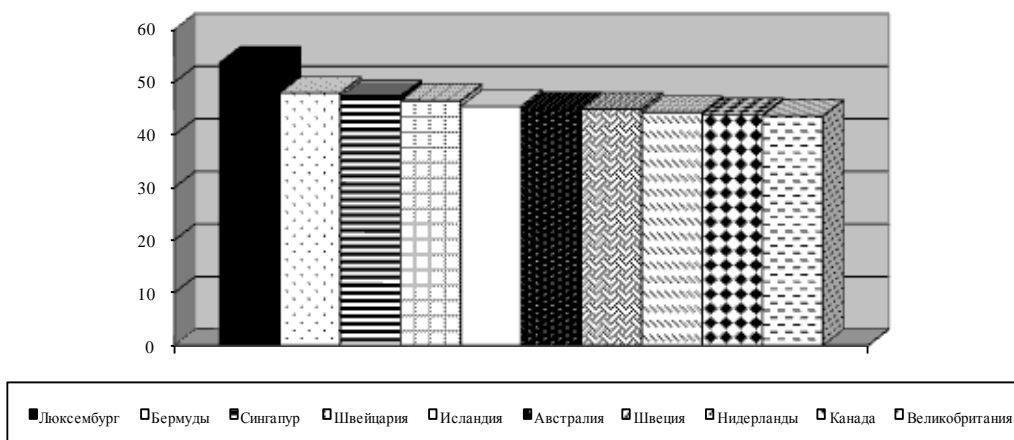


Рис. 1. Удельный вес креативного класса в 2018 году в отдельных странах мира

Южная Корея занимает первое место со 100-процентным уровнем зачисления. Соединенные Штаты на втором - третьем месте (94 процента) с Финляндией (94 процента). Словения (87 процентов), Беларусь (85 процентов), Австралия (83 процента), Испания (82 процента), Новая Зеландия (81 процент), Исландия (80 процентов) и Куба (79 процентов) входят в первую десятку. Среди стран БРИК Россия (77 процентов) не выше 15-го; другие – Китай (25 процентов) - 77-е, а Индия (22 процента) 82-й - существенно ниже.

Еще один показатель - глобальная толерантность. Растущее число исследований обнаруживает, что открытость стимулирует разнообразие экономического развития. Страны и города, которые открыты к новым идеям также имеют тенденцию привлекать творческих людей со всего мира, которые дают преимущество в создании инноваций и стартап-компаний, создающих новые отрасли. Эти места расширяют свои технологические и кадровые возможности, давая им экономическое преимущество по сравнению с менее толерантными местами. Измерение толерантности также осуществлялось двумя способами: по доле людей, которые считают, что их страна или город хорошее место для этнических и расовых меньшинств и тех, кто считает, что их страна или город хорошее место для геев и лесбиянок. Индекс толерантности объединяет два предыдущих индекса - открытость для этнических и расовых меньшинства и открытость для геев и лесбиянок - в единый показатель признания. Канада возглавляет список, за которым следует Исландия, Новый Зеландия, Австралия и Великобритания. Нидерланды, Уругвай, Ирландия, Норвегия, и Швеция завершают первую десятку. Объединенный Штаты 11-го. Бразилия (на 15-м месте) занимает гораздо более высокое место чем остальные страны БРИК: Китай 96-й, Индия 108-я, а Россия 123-я.

Для анализа гармонизации отношения человека и природы возможно использование индекса экологической эффективности, который является комплексным показателем.

Таким образом, отвечая на вопросы поставленные Пригожиным И.Р., можно сделать сопоставление представленных рейтингов. При этом только одно государство попало в первую десятку в 2 из трех показателей, это Сингапур. Соответственно, развитие сетевого общества не способствует равносоставленному развитию государства во всех сферах жизнедеятельности.

Таблица 3

Динамика индекса экологической эффективности

2006			2016		
Ранг	Страна	Индекс экологической эффективности	Ранг	Страна	Индекс экологической эффективности
1	Новая Зеландия	88,0	1	Финляндия	90,9
2	Швеция	87,8	2	Исландия	90,5
3	Финляндия	87,0	3	Швеция	90,4
4	Чехия	86,0	4	Дания	89,2
5	Великобритания	85,6	5	Словения	89,0
6	Австрия	85,2	6	Испания	88,9
7	Дания	84,2	7	Португалия	88,6
8	Канада	84,0	8	Эстония	88,6
9	Малайзия	83,3	9	Мальта	88,5
10	Ирландия	83,3	10	Франция	88,2

В контексте происходящих трансформаций интересным представляется субъективное восприятие людей относительно того, являются ли они счастливыми. Для этих целей возможно рассмотреть всемирный индекс счастья, который представляет собой комбинированный показатель, который измеряет достижения стран мира и отдельных регионов с точки зрения их способности обеспечить своим жителям счастливую жизнь. Данный показатель рассчитывается по методике британского исследовательского центра New Economic Foundation совместно с экологической организацией Friends of the Earth, гуманитарной организацией World Development Movement, и группой независимых международных экспертов, использующими в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и международных организаций [4].

Таблица 4

Рейтинг стран мира по индексу счастья в 2016 г.

Рейтинг	Страна	Индекс
1	Коста-Рика	40,7
2	Мексика	40,6
3	Колумбия	40,3
4	Вануату	39,5
5	Вьетнам	38,7
6	Панама	38,4
7	Никарагуа	37,3
8	Бангладеш	37,0
9	Таиланд	36,9
10	Эквадор	36,8

В первую десятку данного рейтинга не вошло ни одно государство лидирующее в области развития цифровых технологий или цифрового общества, что достаточно красноречиво отвечает на поставленные выше вопросы.

Выводы. В работе представлены взгляды на сетевое общество, отмечено современная трансформация данного понятия в цифровое общество. Рассмотрено влияние цифровизации на богатство стран, возможность реализации креативности и экологическую

эффективность государств. Отмечено, что наиболее высокоразвитые страны с точки зрения развития цифровых технологий входят в число наиболее богатых. В тоже время данные процессы способствуют большей дифференциации стран по доходам. Определено, что развитие цифровых технологий может способствовать реализации креативности, что выражается в способности генерировать новые идеи, в том числе в науке и технике, увеличению уровня образования и т.д. Рассмотрено воздействие происходящих изменений на экологические аспекты жизнедеятельности человека. Отмечено происходящие изменения не являются определяющими в восприятии людей уровня собственного счастья.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Castells M. et al. (ed.). The network society: From knowledge to policy. – Washington, DC : Johns Hopkins Center for Transatlantic Relations, 2006. – С. 3-23.
2. Florida R. The flight of the creative class: The new global competition for talent // Liberal Education. – 2006. – Т. 92. – №. 3. – С. 22-29.
3. Florida R., Mellander C., King K. The global creativity index 2015 [Электронный ресурс]. – URL: <http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015.pdf> (дата обращения 16.08. 2018).
4. The Happy Planet Index [Электронный ресурс]. – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/happy-planet-index/info> (дата обращения 7.08. 2018).
5. Van Dijk J. The Network Society [Электронный ресурс]. – URL: http://www.forschungsnetzwerk.at/downloadpub/The_Network_Society-Jan_van_Dijk.pdf (дата обращения 13.08. 2018).
6. Van Dijk J.A.G.M. A theory of the digital divide, in: The Digital Divide. The Internet and Social Inequality in International Perspective, ed. by M. Ragnedda, G.W. Muschert. N.Y.: Routledge, 2013, pp. 29–51.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] / Пер. с англ. под науч. ред. ОИ Шкаратана // М.: ГУ ВШЭ. – 2000. – Т. 608. – С. 97.
8. Пригожин И.Р. Сетевое общество [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/2008-01/prigozhin.pdf> (дата обращения 22.08. 2018).
9. Тоффлер Э., Тоффлер Х. Создание новой цивилизации. Политика третьей волны. – Новосибирск: Сиб. молодежная инициатива, 1996. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.net.kg/journal/n5/JRNAL511.htm>. (дата обращения 12.08. 2018).

Поступила в редакцию 03.09.2018 г.

TO THE LITTLE ABOUT NETWORK SOCIETY

N. N. Vertil

The article is devoted to the consideration of the essence of the concept of "network society", its transformation in the present. Also highlighted the main problems that appear in society as a result of economy's digitalization. The influence of these processes on the differentiation of countries in terms of GDP, the possibility of realizing their creative potential, as well as environmental efficiency, is considered.

Keywords: network society; digital society, creativity index, environmental performance.

Вертиль Наталья Николаевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
vertil@donnu.ru
+38-071-375-29-28

Vertil Natalja

Candidate of Economic Sciences, Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.4

ПРИКЛАДНАЯ МЕТОДИКА СОПОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ И РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

© 2018. Л. А. Гладкова, А. В. Сухинин

Статья посвящена анализу степени влияния факторов как внутренней, так и внешней среды предприятия на финансовые результаты деятельности предприятия, которые напрямую зависят от состояния регионального рынка. Для сопоставления финансовых показателей предприятий, изготавливающих кондитерские изделия, в различных регионах Российской Федерации исследована зависимость чистой прибыли предприятия от его основных средств, дебиторской задолженности, заемных средств и кредиторской задолженности предприятий по пяти регионам. На основе анализа панельных данных разработана эконометрическая модель, которая позволяет оценить степень влияния дебиторской и кредиторской задолженности, а также заемных средств предприятий на объем их чистой прибыли с учетом групповых фиксированных эффектов.

Ключевые слова: финансовые показатели предприятия; рынок кондитерских изделий; панельные данные; чистая прибыль; переменные-фильтры.

Постановка проблемы. В настоящее время одним из основных условий устойчивого развития предприятия является наличие в нужные периоды времени достаточного объема финансовых ресурсов, которые обеспечивают бесперебойность производственного процесса, своевременность выполнения своих обязательств и динамичное развитие хозяйствующего субъекта.

Актуальность темы исследования обосновывается значительной степенью влияния на финансовые результаты деятельности предприятия факторов как внутренней, так и внешней среды предприятия, которая напрямую зависит от состояния рынка в регионе нахождения предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Существенный задел в разработке методов, рычагов и способов управления финансовым состоянием предприятия с учетом региональных особенностей рынка внесли такие исследователи как И.Т. Абдукаримов, О.А. Алексеева, А.В. Варламов, Е.А. Гутковская, Ю.Н. Захарова, В.В. Колмаков, В.А. Криулин, Г.Е. Крохичева, С.А. Крутькова, И.И. Лушенкова, В.П. Насыбулина, Ю.Н. Оськина, Е.Ю. Петрова, А.А. Пешкова и другие отечественные и зарубежные исследователи [1-5].

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на значительный вклад всех перечисленных ученых в рассмотрение проблем, связанных с оценкой финансового состояния предприятия, современные рыночные условия требуют новых подходов и методов финансового анализа, что дополнительно актуализирует данное исследование и, соответственно, формирует его цели и задачи.

Целью исследования является обоснование научно-практических рекомендаций по оптимизации и усовершенствованию управлением финансового состояния предприятия путем сопоставления финансовых показателей.

Результаты исследования Успешность деятельности предприятия во многом определяется условиями внешней среды, в которой это предприятие функционирует.

Для сопоставления финансовых показателей предприятий, изготавливающих кондитерские изделия, в различных регионах Российской Федерации исследуем зависимость

чистой прибыли предприятия от его основных средств, дебиторской задолженности, заемных средств и кредиторской задолженности предприятия по пяти регионам. Если объединить отобранные данные в одну таблицу, то мы получим данные, которые называют панельными (табл. 1). Большинство панельных данных является результатом наблюдения за значительным количеством объектов в течение некоторого промежутка времени.

Таблица 1

Исходные данные					
Годы	Чистая прибыль	Основные средства	Дебиторская задолженность	Заемные средства	Кредиторская задолженность
ООО «Метрополис» (Краснодарский край)					
2009	5728	213756	104955	243427	103773
2010	6152	226348	239269	668091	151740
2011	9659	234050	250322	781105	163452
2012	12161	351113	246159	762602	159900
2013	17972	393672	286579	635604	420928
2014	19871	354681	364333	872348	857386
2015	20472	430712	168143	871486	1050074
2016	48545	448142	89180	713444	1134315
ОАО «Кондитерская фабрика «Белогорье» (Белгородская обл.)					
2009	43449	46327	204434	66426	62447
2010	11730	66811	207450	101776	74539
2011	8291	55396	244663	15080	73070
2012	9670	48538	271506	77856	98788
2013	43040	132408	271824	143512	132425
2014	23093	172434	304199	173300	152526
2015	24291	197944	405392	219338	166418
2016	51627	196538	434547	239038	147829
ООО «Аксайская кондитерская фабрика» (Ростовская обл.)					
2009	11771	579	24594	0	18923
2010	8826	5822	11473	0	9465
2011	8489	6347	5678	0	12368
2012	10030	6721	2831	0	8530
2013	11053	6116	5159	0	9005
2014	14183	6148	7008	0	12501
2015	11105	6009	11198	0	10331
2016	7255	5547	22446	0	15235
ЗАО «Фирма Невская сущка» (Ленинградская обл.)					
2009	33894	22161	71958	14058	53377
2010	21161	26416	61929	12728	64863
2011	6606	36781	57579	0	59250
2012	6610	32936	65464	0	67150
2013	11253	24314	57930	0	53194
2014	29265	26091	77042	0	64611
2015	46230	20225	66185	0	59847
2016	16970	25361	91521	0	84979
ООО «Золотое правило» (Московская обл.)					
2009	32	1119	4966	0	8153
2010	2145	897	8072	1000	8810
2011	2464	1082	18991	2900	16340
2012	2279	3649	12419	2600	14827
2013	1547	4524	11035	4870	13304
2014	3472	5225	16578	4938	17011
2015	1531	3875	17053	3735	9964
2016	1911	3233	23695	3995	9624

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 панельные данные 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 [7].

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

Помимо того панельные данные и дают возможность, и требуют применения нестандартных моделей и методов оценки, позволяющих выявить большее количество информации для отбора модели и давали бы более эффективные оценки. Одним из главных достоинств панельных данных является то, что они позволяют наблюдать индивидуальное развитие свойств всех объектов статистической выборки в динамике [6].

В нашем случае зависимой переменной является чистая прибыль (Y , тыс.руб.), а независимые переменные – основные средства предприятия (X_1 , тыс.руб.), дебиторская задолженность (X_2 , тыс.руб.), заемные средства (X_3 , тыс.руб.) и кредиторская задолженность (X_4 , тыс.руб.).

Используя метод наименьших квадратов, оценим параметры линейной модели по объединенным наблюдениям в таблице 2. Исследование выполним с использованием пакета прикладных программ EViews 8.0.

Таблица 2

Оценка модели с панельными данными 1

Dependent Variable : Y?

Method : Pooled Least Squares

Sample : 2009 2016

Included observations : 8

Cross-sections included : 5

Total pool (balanced) observations : 40

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	7813.189	2598.245	3.007103	0.0049
X1?	0.048657	0.053392	0.911314	0.3684
X2?	0.055746	0.020801	2.679949	0.0111
X3?	-0.046555	0.019215	-2.422852	0.0207
X4?	0.029152	0.014158	2.059078	0.0470
R-squared	0.801419	Mean dependent var		15.82330
Adjusted R-squared	0.733009	S.D. dependent var		12.90136
S.E. of regression	15.72065	Akaike info criterion		21.67078
Sum squared resid	4.701247	Schwarz criterion		21.88189
Log likelihood	-428.4157	Hannan-Quinn criter.		21.74711

F-statistic	5.867899	Durbin- Watson stat	1.476265
Prob(F-statistic)	0.001009		

Таким образом, модель линейной регрессии

$$Y = 7813,19 + 0,048657 \cdot X_1 + 0,055746 \cdot X_2 - 0,046555 \cdot X_3 + 0,029152 \cdot X_4$$

указывает на то, что 80,14% колебаний чистой прибыли объясняется вариацией основных средств, дебиторской задолженности, заемных средств и кредиторской задолженности.

В целом модель является значимой, поскольку $\text{Prob}(F\text{-statistic})=0,001 < 0,05$. Однако не все коэффициенты регрессии являются значимыми (оцениваются по t-критерия Стьюдента). Так как при переменной X_1 коэффициент регрессии имеет $t\text{-Statistic}=0,9113$, а $\text{Prob.}=0,3684 > 0,05$, то он является незначимым.

Исключим из модели переменную X_1 и построим модель со всеми значимыми коэффициентами регрессии в таблице 3.

Таблица 3

Оценка модели с панельными данными 2

Dependent Variable : Y?

Method : Pooled Least Squares

Sample : 2009 2016

Included observations : 8

Cross-sections included : 5

Total pool (balanced) observations : 40

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8006.457	2583.472	3.099107	0.0038
X2?	0.065181	0.017999	3.621353	0.0009
X3?	-0.032886	0.011981	-2.744744	0.0094
X4?	0.036793	0.011381	3.232887	0.0026
R-squared	0.872153	Mean dependent var		10.83128
Adjusted R-squared	0.836150	S.D. dependent var		10.19590
S.E. of regression	11.56640	Akaike info criterion		21.64423
Sum squared resid	4.822319	Schwarz criterion		21.81312
Log likelihood	-428.8847	Hannan-Quinn criter.		21.70530
F-statistic	7.582737	Durbin- Watson stat		1.488886
Prob(F-statistic)	0.000469			

Таким образом, модель линейной регрессии

$$Y = 8006,457 + 0,065181 \cdot X_2 - 0,032886 \cdot X_3 + 0,036793 \cdot X_4$$

указывает на то, что 87,21% колебаний чистой прибыли объясняется вариацией дебиторской задолженности, заемных средств и кредиторской задолженности. Также, линейная модель показывает, что при увеличении дебиторской задолженности в среднем на 1 тыс.руб. чистая прибыль увеличивается в среднем на 0,065181 тыс.руб., при увеличении заемных средств в среднем на 1 тыс.руб. чистая прибыль уменьшается в среднем на 0,032886 тыс.руб., а при увеличении кредиторской задолженности в среднем на 1 тыс.руб. чистая прибыль увеличивается в среднем на 0,036793 тыс.руб.

В целом модель является значимой, поскольку $\text{Prob}(F\text{-statistic})=0,000469<0,05$. Из таблицы 4 видно, что вероятность ошибки при расчете t-статистики Стьюдента для всех коэффициентов регрессии меньше, чем 0,05.

Таблица 4

Вероятность ошибки при расчете t-статистики Стьюдента			
Variable	Coefficient	t-Statistic	Prob.
C	8006.457	3.099107	0.0038 <0,05
X2?	0.065181	3.621353	0.0009 <0,05
X3?	-0.032886	-2.744744	0.0094 <0,05
X4?	0.036793	3.232887	0.0026 <0,05

Обобщённым методом наименьших квадратов (МНК) оценим модель (таблица 5).

Таблица 5

Оценка эконометрической модели (случай фиксированных эффектов)

Dependent Variable : Y?

Method : Pooled Least Squares

Sample : 2009 2016

Included observations : 8

Cross-sections included : 5

Total pool (balanced) observations : 40

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	9895.601	4564.702	2.167853	0.0377
X2?	0.012028	0.004398	2.073485	0.0462
X3?	0.003444	0.001298	3.115284	0.0189
X4?	0.026343	0.012210	2.157459	0.0386
Fixed Effects (Cross)				
$-l_1$ --C	10042.73			
$-l_2$ --C	-8475.750			
$-l_3$ --C	-9.798885			
$-l_4$ --C	-10651.93			
$-l_5$ --C	9094.741			
EffectsSpecification				

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.917346	Mean dependent var	15.80363
Adjusted R-squared	0.871766	S.D. dependent var	14.02090
S.E. of regression	10.12575	Akaike info criterion	21.60552
Sum squared resid	3.792011	Schwarz criterion	21.94330
Log likelihood	-424.1104	Hannan-Quinn criter.	21.72765
F-statistic	4.900017	Durbin-Watson stat	1.805213
Prob(F-statistic)	0.000764		

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

$$Y_x = a_1 \cdot l_1 + a_2 \cdot l_2 + \dots + a_5 \cdot l_5 + c + b_2 \cdot X_2 + b_3 \cdot X_3 + b_4 \cdot X_4, \quad (1)$$

где a_i – МНК-оценки параметров эконометрических моделей перед фиктивными переменными-фильтрами l_i для i -того региона ($i = \overline{1,5}$), b_j – МНК-оценки параметров регрессионных моделей перед j -той независимой переменной ($j = \overline{2,4}$).

Получаем

$$Y_x = 10042,73 \cdot l_1 - 8475,75 \cdot l_2 - 9,798885 \cdot l_3 - 10651,93 \cdot l_4 + 9094,741 \cdot l_5 + 9895,601 + 0,012028 \cdot X_2 + 0,003444 \cdot X_3 + 0,026343 \cdot X_4.$$

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:

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

где R_0^2 – коэффициент детерминации, соответствующий модели, которая не учитывает структурную форму панельной данных, R_1^2 – коэффициент детерминации, соответствующий модели с фиксированными эффектами, $\nu_1 = n - 1$, $\nu_2 = nT - n - K$ – количество степеней свободы, n – количество панелей, T – временной промежуток, K – количество независимых переменных.

Произведем расчеты для нашего случая:

$$F_{набл} = 8,12 > F(0,05; 4; 32) = 2,6684.$$

Таким образом, необходимо отклонить нулевую гипотезу, предполагающую отсутствие фиксированных групповых эффектов.

Значит, уравнение

$$Y_x = 10042,73 \cdot l_1 - 8475,75 \cdot l_2 - 9,798885 \cdot l_3 - 10651,93 \cdot l_4 + 9094,741 \cdot l_5 + \\ + 9895,601 + 0,012028 \cdot X_2 + 0,003444 \cdot X_3 + 0,026343 \cdot X_4,$$

которое учитывает групповые фиксированные эффекты, является адекватным. Одной из основных причин, скорее всего, является то, что на чистую прибыль оказывает влияние различие в кредиторской и дебиторской задолженностей предприятий из разных регионов. Кроме того, эконометрическая модель с фиксированными эффектами способны объяснить 91,73 % колебаний чистой прибыли около среднего значения. При увеличении дебиторской задолженности на 1 тыс.руб. чистая прибыль увеличивается в среднем на 0,012028 тыс.руб., с увеличением заемных средств на 1 тыс.руб. чистая прибыль увеличивается в среднем на 0,003444 тыс.руб., а с увеличением кредиторской задолженности на 1 тыс.руб. чистая прибыль увеличивается в среднем на 0,026343 тыс.руб.

Параметры, стоящие перед переменными-фильтрами l_i , способны учитывать эффект гетерогенности чистой прибыли между регионами. Их можно толковать, как отклонения от средней прибыли по совокупности регионов. Следовательно, можно допустить, что наиболее существенное отрицательное отклонение чистой прибыли наблюдается на ЗАО «Фирма Невская сушка» Ленинградской области.

Вывод. Таким образом, на финансовый результат предприятия влияет его местонахождение и состояние рынка кондитерских изделий в данном регионе. По произведенным расчетам видно, что в различных регионах наблюдается как отрицательное, так и положительное отклонение чистой прибыли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдукаримов, И.Т. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа [Текст] / И.Т. Абдукаримов, Н.В. Тен // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 5-6. – С. 11-21.
2. Алексеева, О.А. Финансовый анализ деятельности предприятия: сущность, проблемы и перспективы [Текст] / О.А. Алексеева, А.С. Горбачев // Kant. – 2012. – № 2 (5). – С.55-59.
3. Крохичева, Г.Е. Управление финансовыми показателями при анализе финансовой устойчивости предприятия [Текст] / Г.Е. Крохичева, И.В. Сысоева, Ю.Б. Серпуховитина // Kant. – 2016. – № 4 (21). – С. 133-136.
4. Крылов, С.И. Финансовый анализ: учебное пособие [Текст] / С.И. Крылов.– Екатеринбург: Изд-во Урал.ун-та, 2016. –160 с.
5. Пешкова, А.А. Анализ методов оценки финансовой устойчивости предприятия [Текст] / А.А. Пешкова // Вестник ТИУиЭ. – 2009. – № 2. – С.99-104.
6. Ратникова, Т. А., Анализ панельных данных и данных о длительности состояний [Текст] : учеб. пособие / Т.А. Ратникова, К.К. Фурманов ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. — 373,
7. Тухфатуллин, Р.Р. Применение панельных данных в эконометрическом анализе товарооборота ритейлерской компании [Текст] / Р.Р. Тухфатуллин // Молодой ученый. – 2015. – № 1. – С. 299-303.

Поступила в редакцию 04.09.2018 г.

APPLIED METHOD OF COMPARING THE FINANCIAL PERFORMANCE OF ENTERPRISES AND THE REGIONAL CONFECTIONERY MARKET

L. A. Gladkova, A. V. Sukhinin

The article is devoted to the analysis of the degree of influence of factors of both the internal and external environment of an enterprise on the financial results of an enterprise, which directly depend on the state of the regional market. To compare the financial performance of enterprises producing confectionery, in various regions of the Russian Federation, the dependence of the net profit of an enterprise on its fixed assets, receivables, borrowed funds and accounts payable of enterprises in five regions was investigated. Based on the analysis of panel data, an econometric model has been developed, which makes it possible to assess the degree of influence of receivables and payables, as well as enterprises' borrowed funds on the amount of their net profit, taking into account group fixed effects.

Keywords: enterprise financial indicators; confectionery market; panel data; net profit; filter variables.

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

+38-071-337-17-95

Сухинин Алексей Витальевич

ассистент кафедры математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

axelf47abc@gmail.com

+38-071-360-35-93

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 338.242.2

КОГНИТИВНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ СУБЪЕКТОВ КОЛЛАБОРАЦИИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ

© 2018. И. В. Гришина

В статье проведено исследование возможности повышения эффективности групповой работы в процессе управления организационными изменениями. Было выявлено, что коллаборация в процессе управления изменениями субъектов с разной когнитивной сложностью позволяет использовать неравные возможности к переформатированию собственных представлений и генерированию инновационных идей, что обуславливает необходимость обеспечения оптимального когнитивного разнообразия субъектов коллаборации в процессе управления организационными изменениями.

Ключевые слова: управление изменениями, субъекты коллаборации, когнитивное разнообразие, ситуация обновления, групповая работа.

Постановка проблемы. Современный менеджмент осуществляется в условиях высокой сложности, неопределенности и динамичности внешней среды, поэтому организационная гибкость и адаптивность к перманентным изменениям во внешнем окружении стали базисными условиями для выживания и развития социально-экономических систем. Кроме того, современные реалии хозяйствования бизнес-единиц характеризуются неоднозначностью и порой явным антагонизмом в восприятии эффективности бизнес-процессов, что обусловлено конфликтом интересов между обществом (потребителями), работниками, менеджерами и собственниками компаний. В условиях возрастающей значимости социальной ответственности менеджмента, когда социум и бизнес-сообщество, осознав глобальные проблемы и вызовы, пришло к пониманию того, что организация в своей деятельности должна ориентироваться, прежде всего, на интересы общества, накладываются определенные ограничения на применяемые инструменты, средства, технологии и методы управления для достижения организационных целей. Стремление нивелировать множество противоречий и обеспечить гармонизацию интересов человека, общества и организации обуславливает необходимость формирования условий для сотворчества заинтересованных сторон и эффективной организации субъектов коллаборации.

Актуальность исследования. Таким образом, ключевым аспектом современной управленческой парадигмы является проблема гибкости и адаптивности предприятия к динамичным изменениям во внешней среде и релевантным изменениям внутренней среды. При этом, с одной стороны, выживание любой социально-экономической системы зависит от ее способности быстро адаптироваться к новым условиям и ситуационным параметрам, а, с другой стороны, ее развитие является процессом изменения организационных форм и состояний во времени. Эффективное управление изменениями в организации дает возможность обеспечить ее целенаправленное развитие и антиципативное функционирование в перспективе, а это, в свою очередь, во многом зависит от способности менеджера обеспечить оптимальное когнитивное разнообразие участников процесса изменений, что обуславливает актуальность исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями теоретических и практических аспектов управления изменениями в организации занимались такие ученые как: И. Адизес, М. Грин, В. Демьяненко, В. Елиферов,

Э. Кемерон, Д. Коттер, Д. Куперрайдер, К. Левин, Д. Уитни, Р. Хайнце, Дж. Хайат и другие. В своих работах авторы предлагали модели, методы и технологии внедрения проектов изменений, акцентируя внимание на наиболее значимых аспектах успешного осуществления преобразований.

Выделение нерешенной проблемы. Однако, не смотря на весомый вклад ученых в теорию и практику управления изменениями, вопрос об эффективной организации субъектов коллаборации в контексте необходимости обеспечения гармонизации интересов человека, организации и общества в процессе организационных изменений остается открытым.

Целью статьи является исследование условий и предпосылок обеспечения оптимального когнитивного разнообразия субъектов коллаборации в ходе использования методик групповой работы для повышения эффективности управления изменениями.

Результаты исследования. Ключевой задачей при реализации процессов изменений в социально-экономических системах, ориентированных на создание реальной ценности в ходе адаптации к сложившимся условиям хозяйствования, является идентификация факторов эффективности функционирования коллаборационных сред, что дает возможность обеспечить правильный выбор методики «мягкого» внедрения изменений любого уровня сложности (разработка и внедрение нового продукта, разработка и реализация стратегии развития предприятия, внедрение новой системы оплаты труда, реорганизация предприятия и прочее), предполагающей вовлечение участников в процессы идентификации проблем, а также выработки и реализации решений. Участниками могут выступать сотрудники организации, а также заинтересованные лица, представляющие внешнюю среду (клиенты, поставщики, представители государственного сектора и др.). В теории и практике менеджмента существует ряд методик групповой работы, используемых в процессе управления изменениями [1], сравнительная характеристика преимуществ которых представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика преимуществ методик групповой работы в процессе управления изменениями

Название и автор	Преимущества
«Открытое пространство» Х. Оуэн	За короткое время можно собрать большое количество мнений по интересующей теме, при этом у участников коллаборации возникает ощущение общности и сопричастности процессу изменений
«Конференция по поиску будущего» М. Вайсборд	Возможность собрать различные, даже полярные, точки зрения и «заякорить» будущее в настоящем, что позволяет объединить при выработке проектов решения разнородные группы, например, сотрудников, клиентов, поставщиков
«Мировое кафе» Х. Браун и Д. Айзекс	«Генерирование» присутствующими большого количества идей, тут же подвергаемых сомнению и критике и либо опровергаемых, либо принимаемых к дальнейшей работе
«Благодарное исследование» Д. Куперрайдер и Д. Уитни	Картина будущего строится на определенных участниками факторах достижения успеха, при этом мимоходом устраняются возможные причины неудачи
«Мобилизационная платформа»	В выработке новых решений задействованы те самые сотрудники, которым в последующем и придется участвовать в претворении этих решений в жизнь. Это гарантирует заинтересованность работников в успехе изменений и их качественном внедрении

В качестве предусловия для генерирования релевантных инновационных решений в ходе групповой работы выступает степень когнитивной сложности субъектов-участников процесса изменений, которая обуславливает необходимый уровень когнитивного разнообразия, способный адекватно отражать сложность внешней (рыночной) среды и состояние внутреннего потенциала. Это предполагает максимизацию количества рассматриваемых альтернатив в ходе принятия решения, что снижает уровень неопределенности относительно желаемого результата и повышает вероятность разработки оптимального проекта изменений, учитывающего широкий спектр критериев субъективного оценивания конечного результата.

Г. Хакен в своей работе [2] сформулировал тезис, в соответствии с которым организационная сложность мозга является предпосылкой и результатом эволюции когнитивных процессов. В основе реализации психологических функций лежит коэволюция индивидуальных механизмов внимания, восприятия, воображения и памяти. Иными словами, мозг может «знать» лишь то, что сконструировано в его сенсорных входах, под его собственным контролем и руководством.

В свою очередь, автор теории личностных конструктов Дж. Келли утверждал, что каждый субъект воспринимает и интерпретирует окружающий мир исходя из присущих ему когнитивных конструктов [3]. Данный факт объясняет амбивалентность восприятия людьми любых изменений. Восприятие ситуации определяется мерой простоты или сложности системы личностных конструктов при ее интерпретации, прогнозировании и оценке, на основе определенным образом организованного субъективного опыта. Конструкт – это двухполюсная субъективно-измерительная шкала, выполняющая функции обобщения (установления сходства) и противопоставления (установление различий). Основная идея в разрезе управления изменениями состоит в том, что ситуация, факторы влияния и инновационные решения могут быть отражены субъектом бесконечным разнообразием мыслительных конструкций. Как утверждает Дж. Келли: «Каждый человек рассматривает поток событий своей жизни через призму своих представлений» [3, с. 3]. Индивидуум самостоятельно определяет значимость того или иного события, оно воспринимается как значимое в результате его собственной интерпретации. Таким образом, расширяя количество ситуационных переменных и причинно-следственных связей, базирующихся на различных интерпретациях и включенных в анализ ситуации обновления, субъект хозяйствования может нивелировать неопределенность относительно восприятия проекта изменений и снизить риск возникновения сопротивления.

По мнению Дж. Келли каждый человек в зависимости от интеллекта, опыта и креативности выстраивает свою собственную систему представлений о ситуации, обладающую разной «разрешающей способностью» для отражения ситуации. Когнитивный стиль «простой – сложный» позволяет произвести типологизацию людей, обладающих когнитивно простой системой интерпретации, базирующейся на небольшом количестве выделяемых свойств (конструктов), находящихся в жесткой зависимости друг от друга и людей, оперирующих большим числом когнитивных конструктов (сложный), находящимися в меньшей зависимости друг от друга, что делает их систему интерпретации более гибкой, включающей широкий перечень анализируемых ситуационных переменных, позволяющей эффективней воспринимать инновационные идеи и решения.

Эти базовые различия легли в основу когнитивного стиля, получившего название «когнитивная сложность». Под когнитивной сложностью мы будем понимать

психологическую характеристику когнитивной сферы индивидуума, отражающую степень категориальной дифференцированности его сознания, которая способствует избирательной сортировке впечатлений о действительности, опосредствующей его деятельность [4].

Следует отметить, что когнитивная сложность субъекта может изменяться в зависимости от сферы приложения, она напрямую связана с опытом субъекта в данной сфере. Под опытом Дж. Келли понимал не простое накопление информации, а ее осмысление [3]. Это предполагает, что когнитивная сложность человека в зависимости от имеющихся знаний и опыта может изменяться. Характеристика количества наличных когнитивных конструкторов позволяет выдвинуть предположение о том, что высокая степень когнитивного разнообразия субъектов коллаборации расширяет рефлексивное поле процесса управления изменениями.

Когнитивное разнообразие субъектов коллаборации в процессе управления изменениями – это способность к различению множества переменных и характеристик ситуации обновления, позволяющая эффективно реализовывать процессы тонкой подстройки исходя из широкого спектра ожиданий и потребностей участников (как сотрудников организации, так и представителей внешней среды). Процесс подстройки реализуется не только исходя из диагностики ситуации и последующей адаптации к ней, но и через расширение характеристик ситуационных переменных, как способ направить ситуацию в инновационном направлении.

Тонкая подстройка через способность различения многообразия переменных и характеристик ситуации обновления требует реализации рефлексивного подхода, предполагающего способность встать на позицию противоположной стороны (сотрудника, конкурента, потребителя и др.). Помимо этого, тонкая подстройка посредством когнитивного разнообразия субъектов коллаборации предполагает способность: воспринимать ситуацию одновременно выделяя как положительные, так и отрицательные характеристики; вычленять в ситуации существенные и второстепенные факторы и характеристики; устанавливать сходство и различия между одними и теми же ситуациями по разным основаниям; изменить свои представления о ситуации в связи с поступившей новой информацией [5].

Различия между субъектами с высокой и низкой когнитивной сложностью касаются количественных и качественных характеристик различения ситуаций. Субъекты с высокой когнитивной сложностью вырабатывают больше конструкторов, касающихся особенностей ситуации, в то время как субъекты с низкой когнитивной сложностью предпочитают называть характеристики, очевидные для окружающих. Это обуславливает различную концептуализацию ценностей объекта и ситуации субъектами, зависящую от присущего когнитивного стиля «сложный – простой».

Для коллаборационных сред особый интерес представляют инновационно-активные субъекты с высокой когнитивной сложностью, характеризующиеся амбивалентным восприятием, что свидетельствует об их способности видеть в ситуации положительные и отрицательные характеристики одновременно. Помимо этого, когнитивно сложные субъекты более критичны в отношении недостатков ситуации, что позволяет им параллельно выстраивать возможности для ее усовершенствования, что является предпосылкой для формирования активной инновационной позиции субъекта.

Как утверждает Д. Вэттен, когнитивно сложные субъекты «работают с большими объемами информации, интерпретируют больше сигналов и обладают более широким спектром чувств, чем люди, имеющие менее сложную когнитивную организацию».

Исследователями было установлено, что когнитивно сложные индивидуумы являются лучшими проводниками информации, они более чувствительны к глубинным характеристикам других людей при оценке их результатов на работе и более гибки и адаптабельны в условиях неопределенности и информационной перегруженности, чем индивидуумы, имеющие не столь высокий уровень когнитивной сложности. Менеджеры с высоким уровнем терпимости к иному мировоззрению, образу жизни, поведению оказываются более предприимчивыми, менее чувствительными к недостатку информации в сложной ситуации и склонны к исполнению менее структурированных работ. Они стремятся обращать внимание сразу на множество аспектов и не могут по-настоящему сосредоточиться на чем-то одном. В информационно нагруженной ситуации принятие неопределенности и когнитивная сложность в большей степени способствуют адаптации, чем противоположные характеристики» [6, с. 117].

Различия между субъектами с разной когнитивной сложностью наблюдаются и в содержании вырабатываемых ими конструктов. Так, для субъектов с низкой когнитивной сложностью более характерно использование аффективных конструктов, в которых оценка объекта дается через призму собственных потребностей и эмоций: «нравится – не нравится», «полезно – бесполезно», при этом субъект не способен отчуждать объект или ситуацию от собственных потребностей. Субъекты с высокой когнитивной сложностью генерируют конструкты, лишенные явного оценочного содержания и отражающие личные предпочтения, что позволяет сохранять когнитивную эластичность и избежать категоричности оценки объектов и ситуаций, разделяющих их на значимые и не значимые.

Мобильность оценок является еще одним важным аспектом, поскольку позволяет проводить адаптивную переоценку требований и предпочтений в процессе управления изменениями. Дж. Келли утверждал, что субъект постоянно находится в состоянии проверки своих гипотез относительно окружающего мира и в случае их опровержения, он вынужден менять систему своих взглядов [3].

Коллаборация в процессе управления изменениями инициирует процессы перманентного пересмотра представлений о ситуации обновления. Субъекты с разной когнитивной сложностью имеют неравные возможности к переформатированию собственных представлений. Субъекты с высокой когнитивной сложностью обладают большими предпосылками к инновационному мышлению, поскольку они демонстрируют гибкость суждений.

Чтобы оказывать рефлексивное влияние на управляемую подсистему (человека, группу людей), необходимо понимать систему ее восприятия и мышления, а для этого следует концептуализировать систему ее когнитивных конструктов. Когнитивно сложному субъекту легче воспроизвести простую систему предпочтений и ожиданий, поэтому его возможности относительно интерпретации ситуации обновления являются более высокими.

Выводы. Таким образом, когнитивное разнообразие субъектов коллаборации является необходимым условием их инновационной активности, однако необходимо учитывать тот факт, что высокий уровень разнообразия субъектов, представляющих различные сферы деятельности в процессе управления изменениями, может стать причиной разрыва семантической и коммуникационной сопряженности, что может препятствовать осуществлению межсубъектных интеракций и снижать эффективность использования методик групповой работы. Это требует изучения природы междеятельностных взаимодействий и разработки методов преодоления

коммуникационной разобщенности субъектов коллаборации в процессе управления организационными изменениями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Файге В. Внедрение изменений: методики групповой работы / В. Файге // Управление производством, № 2. – 2009. – С. 12-18.
2. Хакен Г. Принципы работы головного мозга. Синергетический подход к активности мозга, поведению и когнитивной деятельности / Г. Хакен. М. : PerSe, 2001. – 351 с.
3. Kelly G. A. The psychology of personal constructs / G. A. Kelly. – New York : Norton, 1955. – 556 p.
4. Biery J. Cognitive Complexity-Simplicity and Predictive Behavior / J. Biery // Journal of Abnormal and Social Psychology. – 1955. – vol. 51. – P. 263-268.
5. Безгин К.С. Управление процессом создания ценности на предприятии: полисубъектность и коллаборация: монография / К.С. Безгин. – Харьков: «НТМТ», 2015. – 288 с.
6. Вэттен Д. Развитие навыков менеджмента / Д. Вэттен, К. Камерон. – Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. – СПб. : ИД «Нева», 2004. – 672 с.

Поступила в редакцию 01.08.2018 г.

COGNITIVE DIVERSITY OF COLLABORATION IN CHANGE MANAGEMENT

I.V. Gryshyna

The article conducted a research of the possibility of increasing the efficiency of group work in change management. It was found that collaboration in change management initiates a process of permanent revision of the situation, while subjects with different cognitive complexity have unequal opportunities to reformat their own ideas and generate innovative ideas. This necessitates ensuring the optimal cognitive diversity of collaboration in the use of group work techniques in change management.

Keywords: change management, collaboration, cognitive diversity, situation of renewal, group work.

Гришина Ирина Викторовна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
giv1707@mail.ru
+38-071-413-64-32

Gryshyna Iryna

Doctor of Philosophy, Associate Professor
Donetsk National University, city Donetsk

УДК [005.94:004.9]:339.138

КИБЕРНЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД В МАРКЕТИНГОВОМ УПРАВЛЕНИИ ЗНАНИЯМИ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ

© 2018. *Н. Н. Давидчук*

В статье с помощью теории множеств, в описании модели перехода имплицитной формы знаний в эксплицитную форму с использованием кругов Эйлера, предложен авторский подход к интерпретации соотношения выделенных множеств универсума знаний и маркетинговое управление ими на основании соотношения подмножеств знания. Предложенные кибернетические подходы в маркетинговом управлении знаниями в сфере обеспечения рекреационных услуг позволяют актуализировать управление знаниями для повышения эффективности производства услуг рекреационного комплекса с целью удовлетворения рекреационных потребностей населения ДНР.

Ключевые слова: формализованные знания, неформализованные знания, организационные знания, имплицитная форма знаний, эксплицитная форма знаний, маркетинговое управление знаниями, рекреационная сфера.

Актуальность исследования. В теории и практике хозяйствования и предоставления услуг, большое социально-экономическое значение имеет крайне обширная рекреационная сфера, являясь одновременно специфическим и достаточно сложным объектом управления. По данным ВТО только от международного туризма за последние двадцать лет в среднем на 9% в год растут доходы. Прямое воздействие на экономику оказывают знания, по мнению авторов [1-5; 7-10], а ключом к организации эффективности работы предприятий в постоянно меняющихся экономических, технологических, политических и социальных условиях является управление знаниями.

Маркетинговое управление знаниями в системе обеспечения рекреационных услуг заключается, прежде всего, в изучении понятийного аппарата и сформулированных в виде соответствующих теоретических результатах закономерностей и фундаментальных принципов развития данной конкретной области, а также в эффективном профессиональном использовании практических знаний, прикладных средств и технологий, свидетельствующих об адаптационной способности организации в постоянно изменяющейся среде.

Однако, несмотря на имеющийся опыт в данной области исследования, остается незавершенной полемика о методах и способах управления знаниями.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и практические вопросы в области управления интеллектуальным капиталом рассмотрены отечественными и зарубежными авторами: В.П. Баранчевым [1], М.К. Мареничевой [3], В.П. Седакиным [4; 5], У. Буковичем, Р. Уильямсом [7], Г. Крогом [8], Ф. Махлупом [9], И. Нонака, Х. Такеучи [10], П. Друкером [15].

Целью статьи является использование кибернетических основ в маркетинговом управлении знаниями в сфере обеспечения рекреационными услугами для разработки эффективной модели перехода имплицитной формы знаний в эксплицитную форму, геометрической интерпретации массивов формализованных и неформализованных знаний с помощью кругов Эйлера.

Результаты исследования. Процесс экономического роста общества ведет за собой расширение структуры потребностей человека. Согласно постулата К. Маркса,

что «бытие определяет сознание», можно говорить о философии потребностей человека в современном мире, когда наиболее полное удовлетворение материальных потребностей, влечет потребности человека в физическом и моральном восстановлении, умственном и духовном развитии. Такие потребности привели к трансформации непродуцирующей сферы экономики предоставляющей услуги, в том числе и рекреационной сферы.

Для устойчивого конкурентного преимущества предприятий, в том числе и рекреационных, по мнению автора [12, с.4], требуется систематический анализ потребностей и требований потребителей, позволяющий разрабатывать эффективные концепции для производства новых товаров и услуг.

Однако, реализация маркетингового подхода в сфере обеспечения рекреационных услуг и осуществление маркетингового управления знаниями, возможно на основе учета таких основных факторов: общего информационного пространства, обеспечиваемого Интернет-технологиями; быстрого устаревания информации (имеется ввиду потеря ее актуальности); размывания границ между задействованными в производстве рекреационных услуг отраслями и сегментами; глобальной конкуренции предприятий рекреационного комплекса в силу ее экономической привлекательности; конвергенции технологий; новой детерминанты развития общества; взаимосвязанности участников - поставщиков и потребителей услуги; а также непрерывного роста профессионализма продуцирующих услуги сотрудников.

Как подчеркивают многие ученые и практики, знания являются ключевым источником конкурентных преимуществ в современных организациях. По мнению П. Друкера [5] следующим обществом будет общество знаний, где именно знания станут ключевым ресурсом, а работники умственного труда будут доминировать в общей рабочей силе.

Говоря о знаниях, Г. Круг [8, с.74] разделил их на две формы: имплицитную и эксплицитную, которые могут переходить друг в друга.

Эксплицитные знания коммуницируются, и могут быть представлены или уже представлены в отчетах, моделях, алгоритмизированных процессах, бизнес-планах, методах, методиках, уставах, гипотезах и т.д. В то же время неявная форма – имплицитная, с трудом поддается формализации и базируется на личном опыте и интуиции. Имплицитная форма знаний включает когнитивные и технические элементы и для создания интеллектуальных и когнитивных моделей дает возможность тем самым осуществляться переходу знаний в эксплицитную форму, что является важным фактором для дальнейшего использования в маркетинговом управлении предприятиями рекреационной сферы.

Авторское видение перехода знаний из одной формы в другую (из эксплицитной в имплицитную) состоит в следующем: с помощью теории множеств, обозначив массив неформализованных знаний как S , а формализованные знания как массив R , переход из имплицитной формы в эксплицитную, можно представить формулой (1), когда из множества S неформализованных знаний выделяются знания с помощью формы $P(x)$, представленные в формализованном виде.

Переход множества формализованных знаний в неформализованные представлен формулой (2), где из множества R формализованных знаний, выделяются знания с помощью формы $P(a)$, объединенные одним свойством.

$$\{x \in S | P(x)\} \quad (1)$$

$$\{a \in R | P(a)\} \quad (2)$$

В тоже время И. Нонака, Х. Такеучи формализованные знания (explicit knowledge) называют «верхушкой айсберга», а главным успехом японских фирм, по их мнению, [10, с.16] является создание организационных знаний, это процесс внедрения инноваций в новые товары, услуги и системы. Инновационное развитие предприятий, и рекреационного комплекса в том числе, обеспечивается трансформацией знаний, которая прослеживается как социальное взаимодействие формализованных и неформализованных знаний, т.е. как трансформационный переход знаний.

Знаниями, как и другими ресурсами, необходимо управлять, и под управлением знаниями обычно понимается процесс организации, создания, сохранения, реализации и распространения знания [3; 8; 14; 16-17].

Саму систему управления знаниями целесообразно рассматривать с позиции основных принципов кибернетики, задачей которой является анализ сложившейся ситуаций и выработка рекомендаций относительно надобности и эффективности действий. В.П. Баранчев [1, с.105] в управлении знаниями важными считает семь принципов кибернетики с позиции накопления знаний и принятия решений. Что касается маркетинга инноваций, то он, безусловно, базируется на фундаментальных основах теории управления, в основе которых лежат знания, системное мышление и кибернетика, а непрерывное использование знаний дает всем предприятиям, в том числе и рекреационного комплекса, несомненное преимущество в производстве товаров и услуг.

При изучении системы управления знаниями в производстве рекреационных услуг, как подсистемы маркетингового управления рекреационного комплекса, рассмотрения требуют основные принципы кибернетики (табл. 1), что дает возможность эффективно организовывать маркетинговое управление знаниями при решении основных задач, а именно: повышение конкурентоспособности предприятий; поддержка управленческих решений в маркетинге и менеджменте; развитие интеллектуальных ресурсов; создание инновационных технологий направленных на создание услуг, удовлетворяющих всевозрастающие потребности населения.

Таблица 1
Принципы кибернетики, лежащие в основе управления знаниями в производстве рекреационных услуг [1]

Принцип	Система управления	Интерпретация в системе управления знаниями в производстве рекреационных услуг
1	2	3
«Черный ящик»	Система представляет собой «черный ящик». Три элемента системы: вход (цель, задачи, ресурсы); выход (новые технологии, продукты, услуги); оператор (преобразование входа в выход)	Система управления знаниями («черный ящик») на входе цели, задачи и ресурсы рекреационной сферы на выходе которой, результаты в виде рекреационных услуг и прибыли.

Окончание табл. 1

1	2	3
Обратной связи	Обратное воздействие результатов управления на процесс этого управления.	Контроль результатов внедрения знаний в производство рекреационных услуг.
«Внешнего дополнения»	Блок внешнего дополнения модели учитывает все, что не было ранее учтено.	Наращивание формализованных знаний за счет проникновения внешних неформализованных знаний для принятия оперативных решений, корректировки стратегических планов выработки рекреационных услуг.
«Необходимого разнообразия»	Ответ на сложность внешней среды.	Создание формализованных знаний для производства новых услуг. Внедрение инновационных технологий в производство услуг.
Неопределенности	Возникновение проблемы при частичном или полном отсутствии информации о возможном состоянии системы и внешней среды.	Избыточность неформализованных знаний приводит к созданию формализованных знаний для производства новых рекреационных услуг.
Синергии или синергетической связи	Усиливающая связь элементов системы при совместных действиях независимых элементов системы.	Совместное сотрудничество предприятий для объединения формализованных и неформализованных знаний сотрудников вырабатывает формализованные знания для производства новых рекреационных услуг.
Самообучения	Накопление системой информации в результате многократных воздействий на нее и корректировки ее реакции на эти воздействия.	Изменение качества знаний, преобразование системы предоставляющей рекреационные услуги, а следовательно, повышение качества самих услуг. Создание инноваций.

*составлено автором

Соглашаясь с вышеизложенными концепциями, в работе предложено авторское видение трансформации знаний и управления системой знаний, что состоит в следующем: рассматривая основные подмножества знаний (таб. 2) **S** и **R** как подмножества основного множества (универсума), совокупности знаний **U**, имеет место трансформация знаний и управление системой знаний. Для наглядного изображения соотношений основных подмножеств какого-либо универсума **U** используются круги Эйлера.

Знания, функционирующие внутри организации (фирмы, компании), по мнению авторов [3; 7], до 80% являются неформализованными знаниями, т.е., множество знаний **S** составляет 4/5 всех знаний сотрудников, тогда как на множество **R** приходится только 20%. Все принимаемые менеджерами решения, по мнению автора [18], базируются на интеллектуальных моделях.

В рамках процессуальной парадигмы такие модели формируют стратегию предприятия и являются своеобразным полем, в рамках которого принимаются решения [13, с.58].

Из этого следует: для успешного управления организацией (фирмой, компанией) сотрудникам необходимо в большей степени полагаться на свой опыт, интуицию,

дающих возможность логического построения интеллектуальных моделей, что возможно, безусловно, при наличии необходимых знаний.

Таблица 2

Философские акценты в анализе подмножества знаний (маркетингово-информационный подход)

Основные подмножества знаний	Форма представления знаний
Формализованные знания (эксплицитная форма множества знаний)	Таблицы, графики, схемы, чертежи, формулы (математические, физические, химические), теоремы, аксиомы, алгоритмизация процессов, матрицы, акты, бизнес-планы, проекты, уставы, законы, стандарты, методы, методики, рекомендации, справочники, инструкции, учебники, учебные пособия, методические разработки.
Неформализованные знания (имплицитная форма множества знаний)	Интуиция, опыт, умение, впечатление, мнение, отношение.

*составлено автором

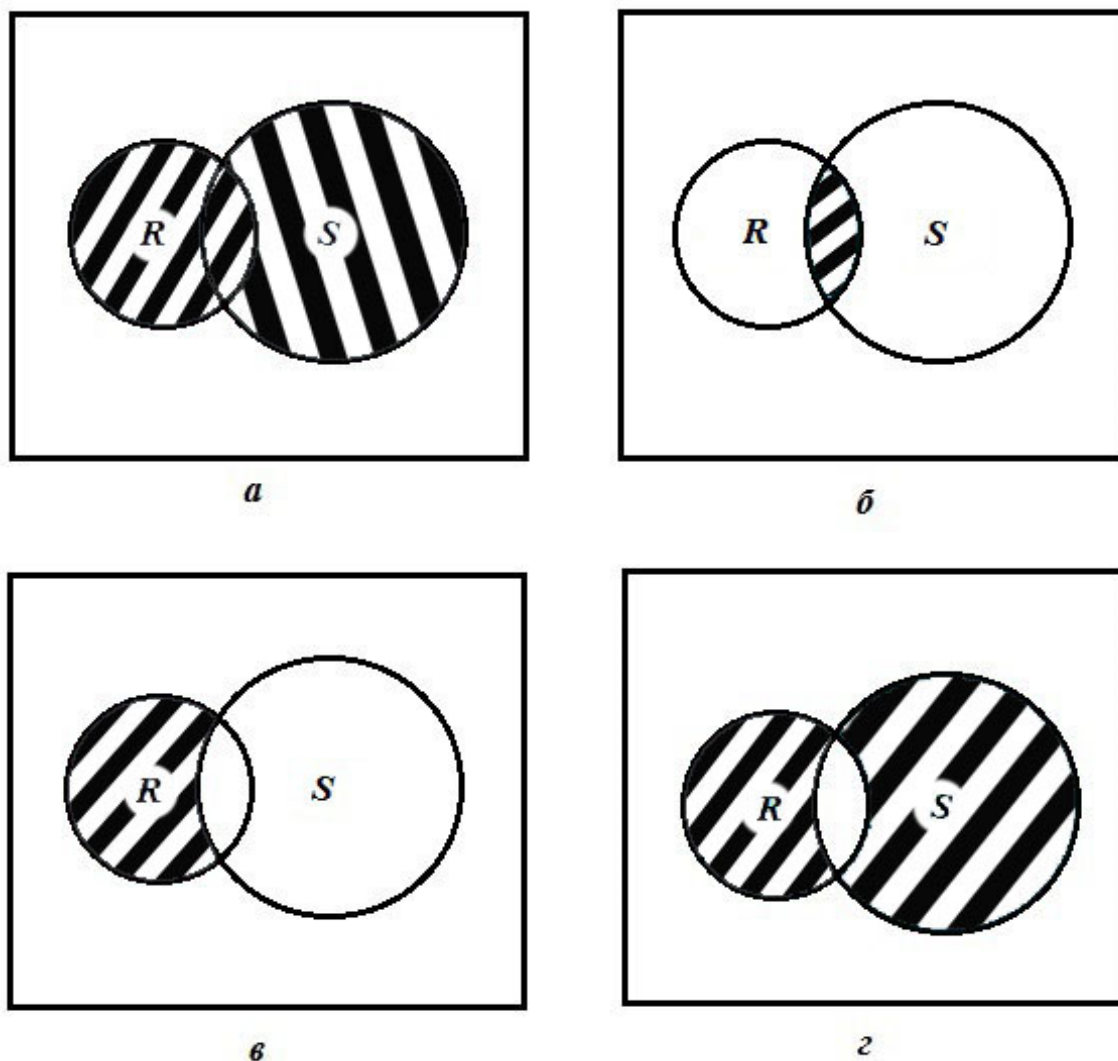
Для проведения дальнейшего исследования и решения поставленной цели целесообразно представить геометрическую интерпретацию массивов формализованных и неформализованных знаний с помощью кругов Эйлера (рис. 1) с последующим их описанием.

Согласно данному подходу, объединение массивов формализованных и неформализованных знаний $R \cup S$ (рис. 1, а) дает сумму знаний, такое объединение знаний возможно при проведении совместных круглых столов, пресс-конференций, симпозиумов о некоторой предметной области представителей различных фирм, научных работников, представителей ответственного министерства и ведомств рекреационного комплекса.

Можно предположить, что пересечение множеств знаний $R \cap S$ (рис. 1, б) дает организационные знания, которые, в свою очередь, порождают инновации, обеспечивающие рост эффективности процессов, появление новых товаров и услуг. Каждое знание, порождающее инновации $z \in Z$, как исход пересечения двух множеств знаний R и S , представлено формулой (3). Знания могут быть получены аналитическими группами, совместными решениями на основе «мозгового штурма» или позволяющими моделировать новые знания для управления предприятиями рекреационной сферы программными средствами.

$$z = F(r, s), r \in R, s \in S \quad (3)$$

Разность двух множеств знаний $R \setminus S$ (рис. 1, в) рассматривается как относительное дополнение неформализованных знаний до формализованных. В данном представлении элементы знаний из неформализованного множества знаний S некоторой предметной области будут представлены когнитивными или интеллектуальными моделями, то их можно назвать относительным дополнением к множеству знаний R уже используемых в маркетинговом управлении предприятиями, предоставляющими рекреационные услуги и направленными на потребности рекреантов.



*составлено автором [по 11].

Рис. 1. Геометрическая интерпретация операций над подмножествами универсума знаний

Симметричная разность или дизъюнктивная сумма множества знаний $R \setminus S$ (рис. 1, г) вычленяет те знания, которые не принадлежат ни одному из множеств. Можно предположить, что данная операция над множествами знаний является наиболее актуальной для формализованных знаний, в частности это может касаться нормативных документов, которые утратили актуальность, или методик и рекомендаций на смену которым пришли новые.

Следует отметить: из баз данных ведомств и предприятий рекреационного комплекса должны извлекаться устаревшие уставы, законы, стандарты, методики, рекомендации, справочники, инструкции и т.д., а что касается накопленного опыта, навыков и умений, то для них характерно постоянное дополнение новой информацией и представлениями о конкретной предметной области.

Маркетинговое управление предприятиями рекреационной сферы, предоставляющими услуги для удовлетворения рекреационных потребностей населения, неразрывно связано с маркетинговым управлением системой знаний, что

обеспечивает ускорение инновационных процессов внутри предприятия в непрерывно изменяющихся внешних воздействиях и растущих потребностях участников рекреационного комплекса, что и является основными факторами развития.

Выводы. Предложенный кибернетический подход в маркетинговом управлении знаниями как подсистемой в системе маркетингового управления рекреационной сферой обеспечения рекреационными услугами, дает возможность усовершенствовать и генерировать новые услуги, направленные на удовлетворение потребностей жителей ДНР.

Маркетинговое управление системой знаний представляется трансформацией подмножеств универсума формализованных и неформализованных знаний, как основных активов предприятия для получения прибыли предприятиями рекреационного комплекса.

Перспективами дальнейших исследований является моделирование оценки знаний сотрудников в маркетинговом управлении предприятиями рекреационного комплекса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баранчев В.П. Управление знаниями в инновационной сфере: Учебник / В.П. Баранчев. – М.: ООО фирма «Благовест-В», 2007 г. - 272 с.
2. Иванов С.В. Теоретические основы формирования экономики знаний / С.В. Иванов // Социально-экономические явления и процессы. - 2011. - №8(030). - С. 85-92.
3. Мареничева М.К. 10 общепринятых заблуждений об управлении знаниями (Knowledge Management). – URL: <http://www.klerk.ru/print.php?2485>.
4. Седакин В.П. Информация и знания / В.П. Седакин // Научные ведомости БелГУ. Серия: Философия. Социология. Право. – 2009. – С. 180-187.
5. Седакин В.П. Философия информационного подхода: Монография / В.П. Седакин, В.Я. Цветков. – М.: МАКС Пресс, 2007. – 217 с.
6. Гаврилова Т.А. Базы знаний интеллектуальных систем / Т.А. Гаврилова, В.Ф. Хорошевский. – Санкт-Петербург: Питер, 2000. – 384 с.
7. Букович У. Управление знаниями: руководство к действию : Пер. с англ. / Уэнди Букович, Руфь Уилльямс. – Москва : ИНФРА-М, 2002. – 503 с.
8. Круг Г. Трансфер знаний на предприятии: основные фазы и воздействующие факторы / Г. Круг, М. Кене // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – №4. – С. 74-78.
9. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с.
10. Нонака И. Компания-создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи; Пер. с англ. А. Трактинского. — М.: Олимп - Бизнес, 2011. — 384 с.
11. Сигорский В.П. Математический аппарат инженера / В.П. Сигорский. - Изд. 2-е, стереотип. – К.: Техника, 1977. – 768 с.
12. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Жан-Жак Ламбен ; Пер. с французского. — Санкт-Петербург : Наука, 1996. - 589 с.
13. Каталевский Д.Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении: учебное пособие; 2-е изд., перераб. и доп. / Д.Ю. Каталевский. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. – 496 с.
14. Mouna Ben Chouikha Zouari, Salem Ben Dhaou Dakhli. A Multi-Faceted Analysis of Knowledge Management Systems Procedia Computer Science, Volume 138, 2018, p. 646-654.
15. Drucker, P. (2002) “Managing in the next society”, New York, NY: Truman Talley Books.
16. Argote L., McEvily B., and Reagans R. (1999) “Managing knowledge in organizations: An integrative framework and review of emerging themes”, Management Science, 49 (4): p. 571-582.
17. Huber, G.P. (1991) “Organizational learning: the contribution process and the literatures”, Organization Science, 2: p. 88-115.
18. Forrester J.M. Counterintuitive behavior of social systems // Technology Review. 1971. Vol. 73. 3 P. 52-62.

Поступила в редакцию 04.08.2018 г.

THE CYBERNETIC APPROACH IN MARKETING KNOWLEDGE MANAGEMENT IN PROVIDING RECREATIONAL SERVICES

N.N. Davidchuk

In article by means of the sets theory, in the description of transition model of a knowledge from implicit form to an explicit form with use of Euler circles, author's approach to interpretation of the allocated sets ratio of knowledge universum and marketing management on the basis of a knowledge subsets ratio is offered. The offered cybernetic approaches in marketing management of knowledge in the sphere of ensuring recreational services allows updating knowledge management for increase in production efficiency of recreational complex services for the purpose of recreational needs satisfaction of the DPR population.

Key words: the formalized knowledge, unformalized knowledge, organizational knowledge, an implicit form of knowledge, an explicit form of knowledge, marketing management of knowledge, the recreational sphere.

Давидчук Надежда Николаевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры информационных систем и технологий управления

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

nndavidchuk7@gmail.com

+38-062-297-27-96

Davidchuk Nadejda

Candidate of Economical Sciences, Associate Professor

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

Baranovsky, city Donetsk

УДК 339.13

ФАКТОРЫ И ПОДХОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2018. *Е. Ю. Забавина, Г. А. Шавкун*

В статье обобщены факторы, определяющие конкурентные преимущества национальной экономики. Исследованы подходы, заложенные в оценку комплексной конкурентоспособности стран на основе рейтингов международной конкурентоспособности. Определено, что интеллект, идеи и инновации являются стратегическим активом и ведущим конкурентным преимуществом национальной экономики на современном этапе.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, факторы, экономика, рейтинг, инновационная модель.

Актуальность исследования. В настоящее время на международной арене категория «конкурентоспособность национальной экономики» является центральной, она определяет умение экономики страны генерировать и внедрять новые технологии, именно от этого зависит ее роль и место в современном мире.

Конкурентоспособность национальной экономики – это способность транспарентной для международной конкуренции страны, ее хозяйствующих субъектов производить и продавать свои товары (услуги) на мировых рынках, обеспечивая высокую результативность общественного труда, эффективное использование ресурсов, повышение рентабельности активов, расширенное воспроизводство, стабильно высокий (относительно других стран) уровень валового накопления, конечного потребления, доходов и заработной платы своих граждан на душу населения [1].

Управление конкурентоспособностью, прежде всего, представляет собой воздействие на причины, обуславливающие конкурентные преимущества различных объектов. Поэтому одной из важнейших задач становится выявление конкретных факторов, которые и определяют конкурентные преимущества национальной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Существенный вклад в исследование проблем и развитие теории конкурентоспособности внесли М. Портер, М. Энрайт, А. Чандлер. В среде российских ученых проблему разрабатывали М. Гельвановский, В. Андрианов, В. Горев, Е. Ясин, Н. Козырь, А. Головачев и др.

Цель статьи состоит в исследовании факторов и подходов к комплексной оценке конкурентоспособности национальной экономики.

Результаты исследования. Изучением факторов, влияющих на конкурентоспособность страны, занимался М. Портер, предложивший разделить все факторы на [2]:

- основные (доминирующие): качество трудовых и материальных ресурсов, геополитическое положение страны, природно-климатические условия, экология и т.д.;
- развитые: инновационно-технологические составляющие, инфраструктура, информационная база и др.

Доминирующие факторы существуют объективно либо же для их создания требуются незначительные вложения капитала, но при этом прибыльность от их использования достаточно низкая.

Развитые же факторы трудно приобрести, но при этом они выступают необходимым условием для конкурентоспособности, поскольку находятся на более высоком качественном уровне.

Классифицировать факторы, определяющие конкурентные преимущества национальной экономики, на внутренние, внешние и динамические факторы способностей было предложено И. К. Омуркановым (табл. 1). Согласно утверждениям автора, оценка факторов, предоставит возможность провести SWOT-анализ плюсов и минусов деятельности, что в свою очередь позволит избежать выбора неудачных форм конкурентных преимуществ [3].

Таблица 1

Классификация факторов, определяющих конкурентные преимущества страны [3]

Направления	Ключевые факторы
Внутренние факторы	- эффективность производства; - уровень образования трудовых ресурсов; - система менеджмента и качества.
Внешние факторы	- взаимодействие с финансовыми институтами; - взаимодействие с государственными структурами; - взаимодействие с инвестиционными фондами.
Динамические факторы способностей	- способность быстро принимать решение в связи со сложившимися обстоятельствами; - способность быть мобильными в информационном пространстве; - способность и коммуникабельность персонала к обучению и обмену опытом.

К числу исследователей, занимавшихся вопросами выявления факторов, которые определяют конкурентные преимущества страны, относят российского экономиста, общественного деятеля Е.Г. Ясина. Он предложил выделять следующие факторы: внешняя конкурентоспособность (экспорт, как способ привлечения в государство денежной массы), внутренняя конкурентоспособность (сбыт на национальном рынке при конкуренции с импортом), конкурентоспособность по ресурсам (природные, трудовые, капитал), конкурентоспособность институтов («соответствие формальных и неформальных институтов страны») [4].

Для комплексной оценки конкурентоспособности стран в мировой практике используются разнообразные методики, по которым различными международными организациями составляются соответствующие рейтинги. Среди последних выделяют: рейтинг глобальной конкурентоспособности (The IMD World Competitiveness Yearbook - IMD), из года в год представляемый Международным институтом развития менеджмента (Institute for Management Development) и глобальный отчет о конкурентоспособности (Global Competitiveness Report), разрабатываемый Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum).

Для определения конкурентоспособности национальной экономики по версии IMD, учитываются четыре основных группы факторов:

- 1) экономические показатели (Economic performance);
- 2) эффективность правительства (Government efficiency);
- 3) состояние деловой среды (Business efficiency);
- 4) состояние инфраструктуры (Infrastructure).

Каждая из представленных групп включает пять групп подфакторов, которые в итоге объединяют более 300 подфакторов (табл. 2) [5, 6].

Таблица 2

Общая классификация факторов и критериев рейтинга международной конкурентоспособности (The IMD World Competitiveness Yearbook)

Группы факторов				
Группы подфакторов	1. Состояние экономики (83 подфактора)	2. Эффективность правительства (73 подфактора)	3. Эффективность бизнеса (71 подфактор)	4. Инфраструктура (115 подфакторов)
	1.1 Внутренняя экономика	2.1 Государственные финансы	3.1 Производительность	4.1 Базовая инфраструктура
	1.2 Международная торговля	2.2 Фискальная политика	3.2 Рынок труда	4.2 Технологическая инфраструктура
	1.3 Иностраннные инвестиции	2.3 Институциональное устройство	3.3 Финансы	4.3 Научная инфраструктура
	1.4 Занятость	2.4 Бизнес законодательство	3.4 Практика управления	4.4 Здоровье и окружающая среда
	1.5 Цены	2.5 Общественное устройство	3.5 Отношения и ценности	4.5 Образование

Индекс глобальной конкурентоспособности экономик (GCI) по данным Всемирного экономического форума включает три группы факторов и 12 групп подфакторов (рис. 1).

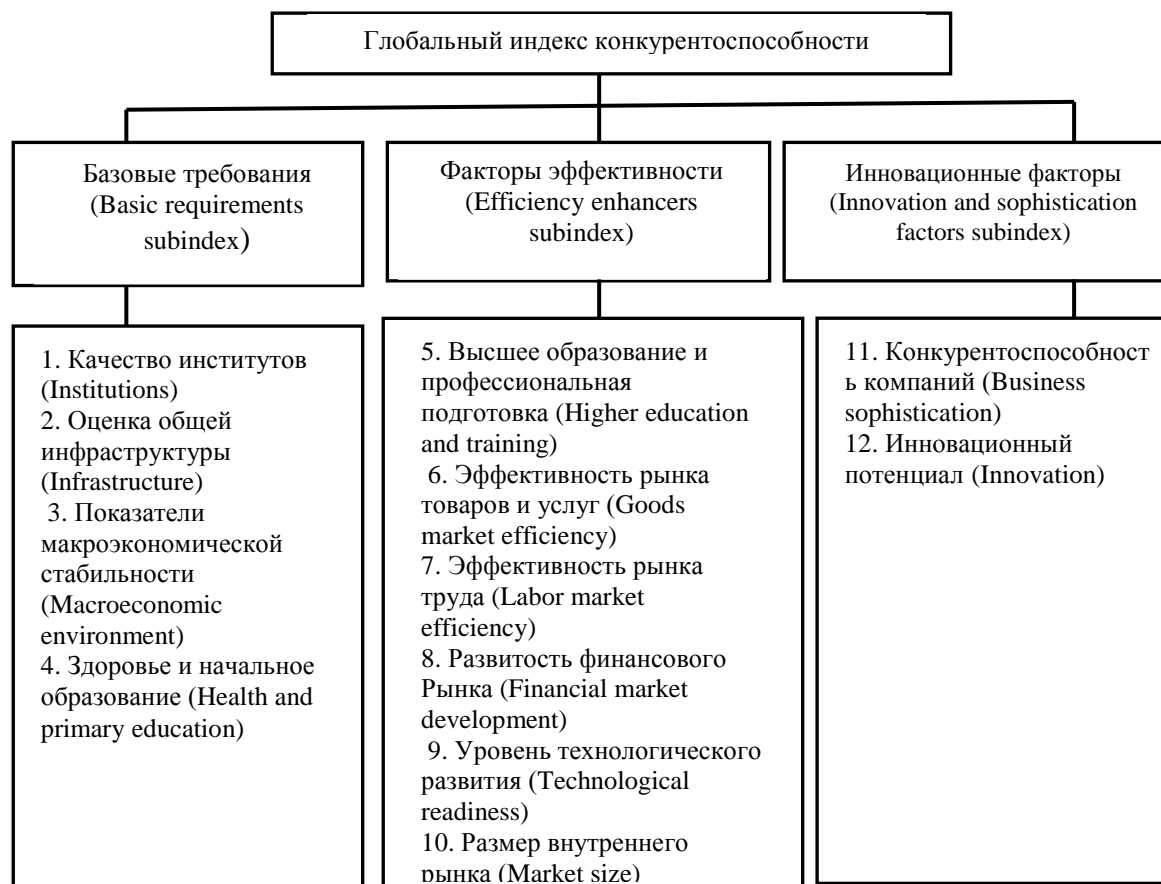


Рис. 1. Факторы, составляющие индекс глобальной конкурентоспособности (GCI) [7]

Наиболее общими факторами при составлении рейтинга международной конкурентоспособности IMD и рейтинга глобальной конкурентоспособности GCI являются следующие: степень развитости финансового рынка, эффективность функционирования трудовых ресурсов, система образования, состояние инфраструктуры, инновационное развитие, зарубежные инвестиции, качество институтов.

В настоящее время все развитые страны перешли к новой стадии социально-экономического развития, базирующейся на высокоэффективных национальных инновационных системах.

Ключевым фактором в борьбе за обладание конкурентными преимуществами стало именно инновационное развитие государства. Подтверждением этому является рейтинг Глобального индекса инноваций (Global Innovation Index) за 2018 г. Согласно данному исследованию (табл. 3) в ТОП-3 рейтинга вошли страны, которые также входят в ТОП-10 стран в рейтинге конкурентоспособности IMD.

Таблица 3

Рейтинг глобального индекса инноваций, 2018 г. [8]

Страна/экономика	Баллы (0-100)	Рейтинг
Швейцария	68,40	1
Нидерланды	63,32	2
Швеция	63,08	3
Объединенное Королевство	60,13	4
Сингапур	59,83	5
США	59,81	6
Финляндия	59,63	7
Дания	58,39	8
Германия	58,03	9
Ирландия	57,19	10

Швейцария, Нидерланды и Швеция – страны с наиболее высоким уровнем инноваций входят также в ТОП-10 стран в рейтинге глобальной конкурентоспособности GCI (табл. 4).

Таблица 4

Сравнение позиций в рейтингах конкурентоспособности ТОП-3 стран с высоким уровнем инноваций, 2018 г. [8-10]

Страна	Рейтинг		
	GPI	IMD	GCI
Швейцария	1	5	1
Нидерланды	2	4	4
Швеция	3	9	7

Обращает на себя внимание тот факт, что лидер по инновационному развитию, Швейцария, не обладает значительными сырьевыми ресурсами, то есть доминирующими факторами конкурентных преимуществ. Поэтому внедрение наукоёмких технологий в хозяйство данной страны, и как результат, поддержка и развитие инноваций явились необходимым условием для создания конкурентных преимуществ данного государства. На исследовательские программы правительство Швейцарии ежегодно выделяет около 3% ВВП страны [11]. Таким образом, очевидно, что первоосновой экономик ведущих стран мира являются интеллект, идеи и инновации.

На просторах Евросоюза в Нидерландах и в Швеции ведущими направлениями инновационной политики являются: частно-государственное партнерство при финансировании вузовской и академической науки и науки частного сектора, организация венчурных фондов, стимулирование инновационной деятельности и налоговые льготы, организация сетевого взаимодействия между участниками инновационного прогресса с целью повышения отдачи от трансфера технологий. В странах Европы создаются условия, способствующие появлению и развитию научно-технологических исследований и инноваций. Например, на настоящий момент реализуется Восьмая рамочная программа («Горизонт 2020») – крупнейшая в истории ЕС программа по исследованиям и инновациям, рассчитанная на семь лет (с 2014 по 2020 гг.) [12].

На основании вышеизложенного можно заключить, что в текущих условиях развития экономики интеллектуальная собственность является ведущим фактором в повышении общего уровня конкурентоспособности не только любого хозяйствующего субъекта, но и государства в целом, поскольку оказывает прямое воздействие на каждый из основных элементов системы формирования конкурентоспособности.

Выводы. В работе выявлено, что факторы, определяющие конкурентные преимущества национальной экономики классифицируются по различным критериям и признакам. Существующие мировые рейтинги по определению конкурентоспособности (GCI, IDM) учитывают большое количество факторов при оценке конкурентных преимуществ национальных экономик. К наиболее общим факторам относятся: степень зрелости финансового рынка, эффективность функционирования трудовых ресурсов, система образования, состояние инфраструктуры, иностранные инвестиции, качество государственных институтов, инновационное развитие (является ключевым

Инновационное преимущество дает толчок к развитию остальных факторов, определяющих конкурентные преимущества национальной экономики. Инновационное развитие страны позволяет создавать новые отрасли экономики, способствует оптимизации и рационализации функционирования экономики в целом, содействует совершенствованию информационного обеспечения деятельности субъектов экономических отношений, создает предпосылки для создания благоприятного инвестиционного климата, содействует совершенствованию инфраструктуры страны, повышению уровня образования и жизни в целом.

Таким образом, можно сказать, что интеллект, идеи и инновации являются уникальным стратегическим активом и ведущим конкурентным преимуществом, способствующим созданию инновационной модели экономического развития, существенно более эффективной, чем традиционно используемые сегодня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Головачев, А. С. Конкурентоспособность национальной экономики: сущность, проблемы и пути их решения / А. С. Головачев // Экономика и управление. – 2010. – № 2. – С. 3-12.
2. Портер, М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. Е. Калинина. – 4-е изд. – Москва : Альпина Паблшер, 2016. – 716 с.
3. Омурканов, Б. К. Формирование факторов конкурентоспособности национальной экономики / Б. К. Омурканов // Вестник КРСУ. – 2017. – Т. 17, № 11. – С. 53-56.
4. Ясин, Е. Г. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики: начало проекта / Е. Г. Ясин, А. Н. Яковлев // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 4-24.
5. IMD business school for management and leadership courses. Factor and criteria : rankins and values [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imd.org/wcc/products/eshop-factor-and-criteria/>. – (дата обращения: 30.09.2018).

6. Козырь, Н. С. Подходы к определению глобальной конкурентоспособности / Н. С. Козырь // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 26. – С. 39-52.

7. World Economic Forum. Methodology. The 12 pillars of competitiveness [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/methodology/>. – (дата обращения: 10.02.2019).

8. Global Innovation Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org/Home>. – (дата обращения: 15.02.2019).

9. IMD World Competitiveness Rankings 2018 Results [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-competitiveness-ranking-2018/>. – (дата обращения: 30.01.2019).

10. The Global Competitiveness Report 2017-2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>. – (дата обращения: 05.03.2019).

11. Белов, Н. И. Особенности промышленной политики Швейцарии, поддержка инноваций / Н. И. Белов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – № 7. – С. 105-119.

12. Интеллектуальная собственность [Электронный ресурс]: электрон. науч. журнал./ Всемирная организация интеллектуальной собственности: ВОИС №. 450(R). – Режим доступа: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/intproperty/450/wipo_pub_450.pdf. – (дата обращения: 10.03.2019).

Поступила в редакцию 08.08.2018 г.

FACTORS AND APPROACHES FOR DETERMINING COMPETITIVE ADVANTAGES OF NATIONAL ECONOMY

E.Yu. Zabavina, G.A. Shavkun

The article summarizes the factors that determine the competitive advantages of the national economy. The approaches incorporated in the assessment of the integrated competitiveness of countries based on the international competitiveness ratings have been studied. It is determined that intelligence, ideas and innovations are a strategic asset and a leading competitive advantage of the national economy at the present stage.

Keywords: competitive advantages, factors, economy, rating, innovation model.

Забавина Екатерина Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международная экономика»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
zabavina-e@mail.ru
+38-071-404-57-44

Шавкун Галина Афанасьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Международная экономика»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
Galina.Shavkun@mail.ru
+38-071-460-78-24

Zabavina Ekaterina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the International Economy Department
Donetsk National Technical University, Donetsk

Shavkun Galina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the International Economy Department
Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 640.4:005.56

КООПЕРАЦИЯ В ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОЙ СФЕРЕ

© 2018. П. А. Заремба, С. И. Охременко

В работе рассматриваются вопросы взаимодействия предприятий гостинично-ресторанной сферы на основе особенностей предприятий, их целей, стратегий, отраслевой специфики и др. Только комплексная реализация всех видов взаимодействия на постоянной основе позволит обеспечить развитие механизма кооперации предприятий гостиничной и ресторанной сфер на основе синергетического эффекта за счет расширения потенциала каждого из участников взаимодействия посредством взаимовыгодного обмена ресурсами.

Ключевые слова: кооперация, кооперенция, гостинично-ресторанная сфера, взаимодействие, сотрудничество, предприятия.

Постановка проблемы. Проблема взаимодействия конкурентов, безусловно, является актуальной и перспективной, так как кооперенция может открывать дополнительные возможности для повышения эффективности деятельности потенциальных конкурентов, предоставлять множество выгод от совместного использования ресурсов, но при этом также сохранять уникальность каждого хозяйствующего субъекта и его конкурентные позиции на рынке. При этом нельзя забывать о необходимости кооперации предприятий, которые не являются конкурентами, а взаимодополняют друг-друга уникальными бизнес-процессами. Налаженная система взаимодействия предприятий всей цепочки, создания стоимости также должна иметь место в современных условиях, когда границы между предприятиями становятся довольно размытыми за счет виртуализации предприятий, создания гибридных структур, автоматизации и автономизации производства, а также диджитализации информации и постоянного повышения требований к конструктивным характеристикам продукции и качеству предоставляемых услуг. Прежде всего, выбор форм кооперации определяется особенностями предприятий, их целями, стратегиями и отраслевой спецификой.

Актуальность исследования. Актуальность исследования кооперации предприятий гостинично-ресторанного комплекса связана с необходимостью расширения ресурсного потенциала каждого гостиничного субъекта хозяйствования при соблюдении условия минимизации транзакционных издержек. Предпосылками кооперации предприятий гостиничной и ресторанной сфер послужило целенаправленное и динамическое изменение вектора потребительских предпочтений в направлении качества, комфорта, доступности и разнообразия. Все это невозможно без внедрения инноваций, появление которых может быть связано с эффективным использованием набора новых пространственных и временных ресурсов (трудовых, финансовых, материально-технических, интеллектуальных и т.д.). К сожалению, ресурсы каждого отдельного предприятия являются ограниченными, но эффективная кооперация с партнерами может обеспечить синергетический эффект за счет расширения ресурсного потенциала каждого из участников посредством взаимовыгодного обмена ресурсами.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы взаимодействия между предприятиями все чаще рассматриваются в экономике сквозь призму интеграционных процессов и формирования интегрированных структур. При этом интеграцию целесообразно рассматривать как процесс и результат взаимодействия обособленных структурных элементов какой-либо совокупности, что приводит к оптимизации связей между ними и их объединению в единое целое, т.е. в систему с новыми качественными характеристиками и потенциальными возможностями [1, с. 1141-1145].

Исследования межфирменных взаимодействий в экономической науке рассматривались в рамках различных теорий, каждая из которых внесла определенный вклад в развитие данного направления (табл.1).

Таблица 1

Основные экономические теории, которые внесли вклад в исследование проблем межфирменного взаимодействия (обзор зарубежных авторов)

Подход	Авторы	Характеристика и основные выводы
1	2	3
1. Теория отраслевых рынков (теория промышленной организации)	<i>Mariti, P., Smiley, R. H. (1983). Co-operative agreements and the organization of industry. The Journal of industrial economics, P. 437-451.</i>	Традиционные формы взаимодействия (горизонтальная и вертикальная интеграция) дополнились гибридными формами, которые получили название «квазиинтеграционные формы». Их появление объясняли несовершенством рыночного механизма. Такие формы направлены на оптимизацию издержек производства, ориентированы на экономию от масштабов и обмен опытом.
2. Институциональная экономика	<i>Davis, G. F. (1991). Agents without principles? The spread of the poison pill through the intercorporate network. Administrative science quarterly, Vol. 36, No. 4, P. 583-613.</i>	Сеть как форма взаимодействия предприятий является эффективной с точки зрения снижения издержек управления. Сеть рассматривается как оптимальная гибридная форма, которая занимает промежуточное место между рынком и иерархией.
3. Теория агентских отношений	<i>Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. Academy of management review, 14(1). P.57-74.</i> <i>Barney, J. B., Hesterly, W. (2006). Organizational economics: Understanding the relationship between organizations and economic analysis. The SAGE handbook of organization studies. P.110-148.</i>	Анализ транзакций между фирмами и нанятыми ими агентами. Механизм управления представлен разнообразными формами контрактов (формальных, неформальных, явных, неявных, целевых, предметных и т.д.).
4. Экономика транзакционных издержек	<i>Madhok, A. (2002). Reassessing the fundamentals and beyond: Ronald Coase, the transaction cost and resource-based theories of the firm and the institutional structure of production. Strategic Management Journal, 23(6), P.535-550.</i>	Снижение транзакционных издержек является побудительным механизмом кооперации между предприятиями. Межфирменное сотрудничество на основе обмена знаниями повышает производительность всех участников.

Окончание табл. 1

1	2	3
5. Эволюционная экономика	<i>Hagedoorn, J., Carayannis, E., Alexander, J. (2001). Strange bedfellows in the personal computer industry: technology alliances between IBM and Apple. Research Policy, 30(5), P.837-849.</i>	Анализ деятельности стратегических альянсов IBM и Apple позволил установить, что целью партнерства данных конкурентов является обеспечение высоких стандартов технологического развития. Результат кооперации был получен через несколько лет, после реализации совместного проекта, когда DOS дизайн IBM и Microsoft стал доминирующим.
6. Ресурсный подход	<i>Ahuja, G. (2000). The duality of collaboration: Inducements and opportunities in the formation of interfirm linkages. Strategic management journal, P. 317-343.</i>	Наличие накопленных коммерческих, социальных и технических ресурсов создает стимулы и определяет возможности формирования связей между фирмами. Это формирует партнерские преимущества предприятий. При этом фирмы, обеспечивающие радикальный технологический прорыв, могут и не иметь накопленных ресурсов для эффективного взаимодействия.
7. Подход, основанный на знаниях	<i>Hagedoorn, J., Duysters, G. (2002). Learning in dynamic inter-firm networks: The efficacy of multiple contacts. Organization studies, 23(4), 525-548.</i>	Проведено исследование поведения предприятий в рамках сетевого межфирменного партнерства. Стратегии, связанные с обучением через исследовательские сети, оказывают положительное влияние на технологические показатели в динамичной среде. Гибкие и ориентированные на исследования формы сотрудничества наилучшим образом стимулируют информационный обмен (по сравнению с совместными предприятиями).
8. Отношенческих подход	<i>Kale, P., Singh, H., Perlmutter, H. (2000). Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: Building relational capital. Strategic management journal, 217-237.</i>	Участие фирм в стратегических альянсах обеспечивает возможность обучения, обмена знаниями и передачи ноу-хау при условии формирования реляционного капитала, основанного на взаимном доверии и взаимодействии партнеров на индивидуальном уровне. Внедрение подхода к управлению конфликтами позволяет минимизировать риски оппортунистического поведения и утечки информации.
9. Теория способностей (частный случай ресурсной теории)	<i>Teece, D. J., Pisano, G., Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. Strategic management journal. P. 509-533.</i>	Наличие способностей фирмы позволяет наилучшим способом использовать ресурсы. Способности являются разнообразными; так как они могут быть связаны с использованием сочетания ресурсов различных видов.

Источник: составлено автором

Цель данной работы. Целью данной работы является определение круга потенциальных сфер и форм кооперации, а также изучение проблем взаимодействия и развития механизма кооперации предприятий гостинично-ресторанной сферы.

Выделение нерешённой проблемы. Результаты проведенного анализа литературных источников указывают на то, что существующие прецеденты кооперации предприятий гостиничной и ресторанной сфер имеют несистемный характер. Зачастую решения по вопросам кооперации предприятий гостиничной и ресторанной сфер принимаются без определения круга потенциальных сфер и форм кооперации, определения круга приоритетных партнеров, сбора данных о возможных потребностях потенциальных партнеров, оценки экономической целесообразности различных направлений кооперации, организационного и юридического оформления сотрудничества, его координации, мониторинга и контроля эффективности сотрудничества и разрешения кризисных ситуаций. Все это указывает на необходимость определения сфер и форм кооперации предприятий гостиничной и ресторанной сфер с учетом отраслевой направленности, целевых ориентиров и характера решаемых задач.

Результаты исследования. Экономика изучает особенности производства, распределения и потребления товаров и услуг. Среди основных задач экономики как науки выделяется постепенный переход от одного типа развития к другому на основе эволюционного развития [2]. Развитие предполагает качественные изменения, которые связаны с инновациями и эффективным использованием имеющихся ресурсов. Непременным атрибутом экономической системы, который раскрывает её с точки зрения развития и движения, является взаимодействие.

Применение категории «взаимодействие» в экономических исследованиях позволяет не просто выделить признак системы, а как бы синтезировать разные стороны объективной экономической действительности и действий людей в экономике. Важность понятия «взаимодействие» связано с тем, что такой подход позволяет, с одной стороны, выявить внутренние характеристики экономических явлений и процессов без искажения влияния внешних факторов, а с другой стороны, позволяет находить способы, виды взаимодействий данного явления с внешними явлениями, внешними процессами [3]. Содержанием взаимодействия является взаимное изменение систем, а поэтому актуальным является поиск вектора изменения организации и способов взаимодействия в экономике в каждый период.

Реальная экономика складывается из взаимодействия предприятий, которые могут различаться по размерам, организационно-правовым формам, характеру предоставляемых товаров и услуг. Взаимодействие предприятий – это процесс взаимного влияния предприятий друг на друга, происходящий во времени, осуществляемый в рамках сложившегося механизма взаимодействия, порождающий взаимную обусловленность и связь участников взаимодействия, сопровождающийся обменом ресурсами и позволяющий выявить синергетический эффект (т.е. превышение суммы эффектов, входящих в систему элементов) [4, с.60-66]

Г.Б. Клейнером приведен полный в определенном смысле список видов взаимоотношений между системными субъектами экономики, охватывающий основные типы отношений: от безразличия до консолидации, включая конкуренцию как частный случай. В их числе выделим [5, с. 3-28.]:

- 1) *контактирование* — спорадический краткосрочный обмен деловой и иной информацией;
- 2) *копродукция* — совместное выполнение некоторой конкретной совокупности действий (реализация проекта), обеспечивающей достижение общей заданной цели (пример — совместное производство изделия);

3) *кооперация* — долгосрочное сотрудничество, возобновляемый процесс, предусматривающий совместные действия нефиксированной длительности;

4) *координация* — долгосрочное информационное взаимодействие (возможно, при участии третьих лиц или организаций), направленное на согласование действий субъектов;

5) *коэволюция* — взаимное информирование относительно намерений и планов, направленное на согласование долгосрочного развития субъектов;

6) *консолидация* — полное согласование действий, планов и намерений, сближение краткосрочных и долгосрочных интересов.

Среди многообразия видов взаимодействий между предприятиями особенный интерес для науки и практики представляет кооперация. Обусловлено это тем, что данный тип интеграции предполагает обеспечение долгосрочного сотрудничества, а также рассматривает взаимодействие субъектов хозяйствования как возобновляемый процесс, предусматривающий совместные действия нефиксированной длительности. В условиях динамических изменений внешних условий, а также необходимости оперативной адаптации предприятий к потребностям рынка, несистемный характер интеграции предприятий может приводить к значительным рискам и не обеспечивать соответствующего эффекта. Именно поэтому важно классифицировать известные формы кооперации предприятий и обосновать выбор наиболее эффективных в современных условиях.

В реальности отношения между различными системными экономическими субъектами гораздо чаще характеризуются взаимосвязями кооперационного, а не конкурентного типа. Так, отношения между производителем и потребителем, между фирмой и отраслью (бизнес-ассоциацией), отраслью и государством, регионом и государством весьма далеки от соперничества. Если же привлечь к рассмотрению такие системы, как экономические проекты (освоение производства новой для данного предприятия продукции), то взаимоотношения такой системы с «материнским» предприятием носят, скорее, характер кооперации, чем конкуренции.

Из вышесказанного следует, что ресурсы экономических систем должны быть направлены в общем случае на достижение не конкурентных преимуществ (обеспечение победы в соревновании за потребительский спрос), а партнерских преимуществ – условий, обеспечивающих включение данного субъекта во взаимовыгодные отношения с другими субъектами.

Исследование основных экономических теорий, которые внесли вклад в изучение проблем межфирменного взаимодействия, позволяет сделать вывод о том, что в рамках усовершенствования методологической базы в данном направлении происходило постепенное расширение набора целей и задач интеграции предприятий. При этом снижение издержек за счет взаимодействия предприятий всегда является актуальным, но в процессе эволюции данная цель взаимодействия дополнилась также важностью обеспечения синергетического эффекта между предприятиями на основе использования партнерских преимуществ. Это может быть обеспечено за счет взаимовыгодного использования ресурсов в рамках взаимодействия таким образом и на таких принципах, чтобы обеспечивался прирост ресурсного потенциала каждого субъекта интеграции. В условиях наметившейся в мире тенденции к повышению уровня автоматизации процессов на предприятиях, а также повышения роли знаний и инновационного развития, субъектам хозяйствования недостаточно минимизировать транзакционные издержки в результате взаимодействия. Все это обосновывает необходимость применения комплекса

методологических подходов к исследованию проблем взаимодействия предприятий: ресурсной теории; подхода, основанного на знаниях; отношенческих подходов и теории способностей как частного случая ресурсного подхода.

Среди многообразия видов взаимодействий между предприятиями особенный интерес для науки и практики представляет кооперация. Обусловлено это тем, что данный тип интеграции предполагает обеспечение долгосрочного сотрудничества, а также рассматривает взаимодействие субъектов хозяйствования как возобновляемый процесс, предусматривающий совместные действия нефиксированной длительности. В условиях динамических изменений внешних условий, а также необходимости оперативной адаптации предприятий к потребностям рынка, несистемный характер интеграции предприятий может приводить к значительным рискам и не обеспечивать соответствующего эффекта. Именно поэтому важно классифицировать известные формы кооперации предприятий и обосновать выбор наиболее эффективных в современных условиях.

Кооперация – взаимодействие между хозяйствующими субъектами (физическими лицами, организациями), основанное на равноправном сотрудничестве по поводу приобретения, производства или реализации товаров.

Наиболее известные форм кооперации обобщены и систематизированы с целью дальнейшего возможного использования в практической деятельности предприятий различных отраслей и видов экономической деятельности (рис.1.).



Рис.1. Обобщенная классификация форм кооперации предприятий
(источник: составлено автором)

Создание совместных предприятий как форма кооперации позволяет предприятиям одновременно решать целый ряд экономических задач, причём не односторонне, а комплексно, т.е. с учётом их научно-технических, производственных и

коммерческих интересов. При создании совместного предприятия решаются задачи рационального размещения предприятий, экономии на капитальных вложениях за счет фирмы-партнера, создания производственной единицы конкурентного размера с передовой технологией и т.д. Совместные предприятия являются также очень эффективным средством в решении проблем специализации производства

Таблица 2

Анализ современных форм кооперации предприятий

Форма кооперации	Особенности
1	2
По степени интеграции	
Полная интеграция	Может потребовать больше капиталовложений и предусматривает меньшую свободу для предприятий структуры (по сравнению с частичной интеграцией и квазиинтеграцией).
Частичная интеграция	Часть продукции, используемой компанией, закупается на рынке, а остальная производится на собственных предприятиях (это касается и сферы услуг).
Квазиинтеграция	Формами квазиинтеграции могут быть: долгосрочные контракты, совместные предприятия и стратегические альянсы, лицензии на право использования технологий, владения активами и франчайзинг.
По способам образования интегрированных структур	
Вертикальная интеграция	Установление интеграционных связей с предприятием-поставщиком (интеграция вниз) или предприятием-потребителем (интеграция вверх) продукции (услуг) данного предприятия.
Горизонтальная интеграция	Объединение предприятий, которые находятся на одинаковых этапах производства, на одном звене торговой цепи.
Диагональная интеграция	Установление интеграционных связей с таким предприятием, которое не является смежными или однородными для данного, но включено в технологическую цепочку. Это могут быть однородные или смежные предприятия.
Сетевое взаимодействие	Сетевая структура строится на принципах взаимозависимости и равенства всех участников. Интегрирует в своей среде традиционную, электронную и виртуальную составляющие, является одной из наиболее гибких современных форм взаимодействия предприятий.
По формам интеграции	
Стратегический альянс	Соглашение о кооперации двух и более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, получения синергии объединенных и взаимодополняющих ресурсов компании.
Стратегический союз	Документально оформленные отношения сотрудничества между организациями с целью получения выгоды от использования конкурентных преимуществ другой компании или вида бизнеса (это могут быть долгосрочные поставки, соглашение о маркетинге, совместные исследования и разработки и т.д.).
Закупочный картель	Монопольное соглашение нескольких предприятий, фирм, корпораций о закупке сырья и товаров определенного вида, сорта и т.д. в интересах всех участников картеля с целью снижения закупочных цен.
Кластер	Симбиоз кооперации и конкуренции. Характерна сетевая природа, устойчивые отношения сотрудничества, территориальная локализация и концентрация производства, высокая внутренняя конкуренция среди однородных участников, наличие развитых вертикальных и горизонтальных связей в цепочке воспроизводства ключевого продукта или услуги.

Окончание табл. 2

1	2
Аутсорсинг	Передача бизнес-процессов сторонним исполнителям (аутсорсерам) и концентрация компании на профильных для неё видах деятельности.
Франчайзинг	Гибридная форма институционального соглашения, предприятие может предоставлять контрагентам право на использование своего имени на определенных условиях.
Субконтрактация	Способ организации производства, использующий разделение труда между: заказчиком (контрактором) и субконтракторами (поставщиками).
Толлинг	Способ организации производства, основанный на разделении товарно-сырьевых поставок и переработке давальческого сырья, т.е. обработка импортного давальческого сырья, ввозимого на таможенную территорию страны, для дальнейшей переработки его в готовую продукцию, вывозимую за пределы страны.
Совместные предприятия	Являются эффективным средством в решении проблем специализации производства. Решаются задачи рационального размещения предприятий, экономии на капитальных вложениях за счет фирмы-партнера и т.д.
Бизнес-инкубатор	Организация, созданная в целях оказания компаниям содействия на ранней стадии их развития путем предоставления необходимых площадей, оборудования, услуг и помощи в установлении контактов, а также за счет формирования экосистемы поддержки предпринимательства.
Технопарк	Организация, созданная для предоставления компаниям оснащенной производственной, экспериментальной, информационной, инфраструктурной базы.
По характеру взаимодействия	
Диадическая простая кооперенция	Взаимодействуют две фирмы на одном уровне цепочки создания стоимости (это могут быть стратегические консорциумы, консорциумы по исследованиям и разработкам).
Диадическая комплексная кооперенция	Взаимодействуют две фирмы, но на различных цепочках создания стоимости (это может быть ряд фирменных диад, которые сотрудничают в некоторых направлениях, но и конкурируют в конкретных сферах).
Простая сетевая кооперенция	Сотрудничество более, чем двух фирм одновременно на одном уровне цепочки создания стоимости (например, отношение между покупателями и поставщиками).
Комплексная сетевая кооперенция	Сотрудничество нескольких фирм на нескольких уровнях цепочки создания стоимости (это могут быть промышленные районы, кластеры, многосторонние соглашения и т.д.).

Источник: составлено автором

Выбор форм кооперации предприятий должен осуществляться с учетом отраслевой направленности, целевых ориентиров и характера решаемых задач. При этом существующие формы кооперации необходимо дополнить таким понятием, как кооперенция. Данный подход значительным образом расширит потенциал кооперации предприятий за счет возможности использования синергетического эффекта партнерских преимуществ, так как взаимодействия конкурентов в рамках данного подхода трансформируются в партнерские преимущества. Это возможно при условии формирования эффективных механизмов развития кооперации предприятий, так как должен проводиться не просто анализ PEST-факторов и конкурентной среды, но также важно реализовать другие функции управления, такие как: принятие решений по

вопросам сотрудничества и его организационного обеспечения, проведение систематического мониторинга и контроля, внесение корректив в данном направлении и т.д. Реализация принципов кооперенции позволит трансформировать соперничество конкурентов в формирование партнерских преимуществ при условии разработки соответствующих научно-методических подходов, ориентированных не на поддержание функционирования кооперационных связей, а на развитие кооперации между предприятиями.

Вывод. Исследование вопроса кооперации в ГРХ показало, что существующие прецеденты кооперации предприятий гостиничной и ресторанной сфер имеют несистемный характер. Зачастую результаты кооперации в данном направлении связаны с опытом отдельных сотрудников предприятий, но при этом не проводится целенаправленная работа по развитию кооперации в гостинично-ресторанной сфере. Решения по вопросам кооперации предприятий гостиничной и ресторанной сфер преимущественно принимаются на интуитивном уровне без определения круга потенциальных сфер и форм кооперации, потенциальных партнеров, сбора данных о возможных потребностях партнеров, оценки экономической целесообразности различных направлений кооперации, выбора приоритетных направлений кооперации, определения круга приоритетных партнеров по конкретным направлениям, организации переговоров с приоритетными потенциальными партнерами, организационного и юридического оформления сотрудничества и его последующей координации, мониторинга и контроля эффективности сотрудничества, оперативного внесения корректив и разрешения кризисных ситуаций при необходимости. Только комплексная реализация всех вышеперечисленных процессов на постоянной основе позволит обеспечить развитие механизма кооперации предприятий гостиничной и ресторанной сфер на основе синергетического эффекта партнерских преимуществ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Викулов В. А. Алгоритм формирования и управления взаимодействиями промышленного предприятия с поставщиками материальных ресурсов и потребителями готовой продукции / В. А. Викулов, А. Г. Бутрин // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – № 8. – С. 1141-1145.
2. Клейнер Г.Б. Экономика должна быть гармоничной [Электронный ресурс] / Г.Б. Клейнер. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/ekonomika-dolzha-byt-garmonichnoy>
3. Трубицына Т.И. Категория «взаимодействие» в системе экономических знаний [Электронный ресурс] / Т.И. Трубицына. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/kategoriya-vzaimodeystvie-v-sisteme-ekonomicheskogo-znaniya>
4. Тарелкин А.А. Особенности стратегии формирования эффективной системы взаимодействия промышленных предприятий с банками в современных рыночных условиях / А.А. Тарелкин // *Стратегическое развитие российских предприятий: теория и практика*. - Самара: Изд-во «Универс-групп», 2004. -С.60-66.
5. Викулов В. А. Алгоритм формирования и управления взаимодействиями промышленного предприятия с поставщиками материальных ресурсов и потребителями готовой продукции / В. А. Викулов, А. Г. Бутрин // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – № 8. – С. 1141-1145.
6. Охременко С.И. Специфика кооперации предприятий гостиничной и ресторанной сферы / С.И. Охременко // *Дорожная карта мировой экономики: Матер. 2-ой Международной научно-практической интернет-конференции 17 ноября 2017г., г. Донецк, 2017*. – 157 с.
7. Охременко С.И. Концепция развития кооперации между предприятиями гостинично-ресторанной сферы / С.И. Охременко // *Проблемы, опыт и перспективы туризма, сервиса и*

социокультурной деятельности в России и за рубежом: Матер. IV Международной научно-практической интернет-конференции 29-30 ноября 2017г., г. Чита, 2017. - – 383 с.

Поступила в редакцию 30.08.2018 г

COOPERATION IN THE HOTEL AND RESTAURANT SPHERE

P.A. Zaremba, S.I. Okhremenko

The paper examines the interaction of enterprises in the hotel and restaurant industry based on the characteristics of enterprises, their goals, strategies, industry specifics, etc. Only the integrated implementation of all types of interaction on an ongoing basis will ensure the development of a mechanism of cooperation between enterprises in the hotel and restaurant sectors based expanding the potential of each of the participants of interaction through mutually beneficial sharing of resources.

Keywords: cooperation, cooperation, hotel and restaurant sphere, interaction, cooperation, enterprises.

Заремба Павел Александрович

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой сервиса и гостиничного дела
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского»
pavelz09@gmail.com
+38-071-362-53-80

Охременко Светлана Игоревна

кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры туризма
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского»
sveta_okhremenko@mail.ru.
+38-071-362-53-79

Zaremba Pavel

Doctor of Economics Sciences, Professor
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk

Okhremenko Svetlana

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

УДК 331.5:004.9

ПАРАДИГМА ОПТИМИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В ПРОЦЕССЕ АВТОМАТИЗАЦИИ КАДРОВОГО АУДИТА

© 2018. М. С. Зорина, Е. М. Куропаткина

Статья посвящена внедрению компьютерной автоматизации процесса кадрового аудита. В ходе изложения результатов исследования предлагается оптимизировать процесс кадрового аудита в целях составления качественного аудиторского заключения. Автоматизация процесса кадрового аудита представляет собой универсальный инструментарий аудитора, который используется в зависимости от состояния и характеристик конкретных объектов кадрового аудита и этапов развития рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, аудит персонала, программное обеспечение, автоматизация процесса, аудиторская деятельность, управление предприятием.

Постановка проблемы. Компьютеризация процесса аудиторской деятельности на современном этапе является важным направлением применения информационных технологий. Аудиторские компании, которые заботятся о своей репутации, а также о расширении и сохранении клиентской базы, не будут пренебрегать современными технологиями, которые позволяют повысить эффективность работы аудиторской компании.

Актуальность исследования. Всем предприятиям в нынешних условиях стремительного обмена информацией и регулярно растущего рынка труда, постоянного возникновения новых конкурентов следует вести бизнес четко и оперативно. Без автоматизации аудита быть успешным, к сожалению, уже никак не представляется возможным.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической основой исследования вопроса автоматизации процесса кадрового аудита на предприятии являются научные статьи и прикладные разработки отечественных ученых в области кадрового аудита, таких как: С. Ивахненко, А. Кушнарев, Б. Одинцов, В. Пантелеев, А. Почкун, А. Романов, Е. Гольдберг, Н. Лукьянченко, Н. Балтачеева.

Выделение нерешённой проблемы. Автоматизация аудита – это процедура трудоемкая, требующая особой внимательности в переносе всех без исключения данных, требуемых в аудиторской деятельности, в одну программу для автоматизации аудита. Но результат стоит затраченных усилий, так как автоматизация действий учета и аудита стремительно ускорит все бизнес-процессы предприятия. Ускорение аудиторской ревизии благодаря автоматизации способно привести к сокращению затрат предприятия как минимум на 10%, в особенности данный процесс затронет административно-хозяйственные затраты предприятия.

Внедрение автоматизации аудита позволяет постоянно осуществлять анализ и аудит работы предприятия, рассчитывать требуемые коэффициенты платежеспособности, возможности его последующего развития, планировать предстоящие затраты и доходы, составлять бюджет. Программа автоматизации внутреннего аудита поможет контролировать товарно-материальные резервы предприятия, все денежные потоки от основной и операционной деятельности компании, формировать отчеты и контролировать сотрудников.

Целью исследования является рассмотрение программных продуктов автоматизации процесса аудита как инструмента совершенствования регионального рынка труда, а также изучение результатов всех этапов процедур работы со специальными аудиторскими программами.

Результаты исследования. На сегодняшний день программное обеспечение в работе аудиторов представлено прикладными, проблемно-ориентированными и специально информационными программами [4]. В практике выделяют три варианта применения программных продуктов аудиторами (рис. 1).

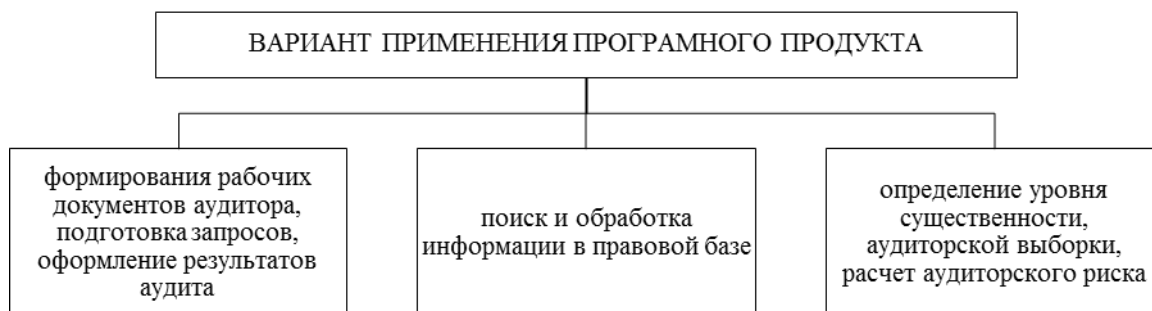


Рис. 1. Варианты применения программных обеспечений аудиторами

Одной из наиболее важных задач, которые аудиторы устанавливают перед разработчиками программного обеспечения в настоящее время, является автоматизация и унификация работы аудиторов на всех стадиях аудиторской проверки: с подготовки и планирования общего аудита до сбора, систематизации и оформления окончательных документов в соответствии с действующими стандартами и законодательством [1].

Отечественный рынок программ кадрового аудита развивается на фоне совершенствования всех процессов, оптимизирующих работу рынка труда. В настоящее время существует ряд продуктов, которые зарекомендовали себя как эффективный инструмент проведения проверки. Среди них можно выделить:

1. «Помощник аудитора» является первой в отечественной практике комплексной программой общего аудита для аудиторских компаний. Она предназначена для небольших и средних аудиторских фирм, а также может применяться для индивидуальных аудиторов. Данная программа имеет широкий спектр действий:

- обеспечивает автоматизацию ввода и обработки данных на всех стадиях проведения аудита, реализует переход к стандартизации абсолютно всех направлений аудиторской деятельности;
- предлагает уникальный способ проведения аудита, включающий встроенные алгоритмы расчетов, планирования, подбора видов выявленных нарушений и автоматического построения заключений по разделам аудита и итогового заключения;
- включает более 200 бланков, операций, справочных таблиц и отчетов по всем стадиям проведения аудита;
- содержит методику контроля качества аудиторской проверки и блок аналитических операций и экономического анализа;
- дает возможность автономной работы аудиторами на портативных компьютерах и дальнейшую выгрузку итогов аудита по разделам в один выбранный

компьютер без применения сетевой версии. При этом количество аудируемых компаний почти неограниченно [7].

Данный продукт автоматизации аудита включает 4 основных этапа (рис. 2).



Рис. 2. Основные этапы проведения аудита программой «Помощник аудитора»

«Помощник аудитора» гармонично сочетает в себе удобство настройки и работы, а также функциональности программы [2].

2. AuditXP «Комплекс Аудит» – это продукт автоматизации аудиторской деятельности повышенной производительности. Данная программа представлена от разработчиков первой в отечественной практике комплексной программы общего аудита для аудиторских компаний – «Помощник аудитора».

Программа AuditXP «Комплекс Аудит»:

– дает уникальную методику проведения аудита, включающую интегрированные методы расчетов, планирования, формирования и анализа выборки, выбора видов выявленных нарушений и автоматического построения заключений по разделам аудита и окончательного заключения;

– не требует самостоятельной настройки и доработки технологии проверки;

– обладает дружелюбным интерфейсом и подсознательно понятным алгоритмом деятельности, позволяющим легко и быстро приспособиться к работе в программе;

– включает целый набор рабочих документов аудитора по абсолютно всем разделам аудита – это более 500 бланков, процедур, справочных таблиц и отчетов;

– имеет интегрированный алгоритм сравнения информации;

– содержит способ контроля качества аудиторской ревизии и блок аналитических операций и экономического анализа;

– имеет интегрированный редактор бланков, который дает возможность формировать новые и изменять ранее существующие бланки аудиторских операций или вообще полностью поменять программу под внутренние эталоны аудита предприятия [7].

Аудиторская проверка предприятия в программе AuditXP «Комплекс Аудит» разделена на несколько этапов (табл. 1).

Таблица 1

Этапы кадрового аудита в программе AuditXP «Комплекс Аудит»

Этап	Содержание
Подготовительный	Производится исследование потребностей клиента, подготавливаются сведения о нем, составляются документы, характеризующие цели и задачи аудиторской компании, а также список оказываемых аудиторских услуг. Завершается стадия заключением договора.
Планирование аудита	Формируется общий план и программа аудита. На данном этапе аудита возможно произвести расчет стоимости аудиторской услуги.
Проведение аудита	Выполняется классификация выбранных разделов аудита. По каждому из разделов есть готовый бланк.
Заключение	На данном этапе проводятся процедуры сбора информации об аффилированных лицах и их сделках, анализ событий, произошедших после отчетной даты, создается мнение согласно допущению непрерывности работы клиента на протяжении ближайшего года.

Данная программа является расширенной версией программного продукта «Помощник аудитора» [5].

3. Система AuditNET. Предназначена для автоматизации деятельности аудиторских и консалтинговых предприятий. Она позволяет организовать работу всех работников аудиторской организации в соответствии со стандартами аудита, международными стандартами аудита и внутренними стандартами, принятыми в данной организации.

Данная программа имеет 3 расширения: AuditNET Standard, AuditNET Professional и AuditNET Enterprise. Они отличаются друг от друга составом включенных в них модулей.

На платформе данной программы разработана «Система автоматизации деятельности служб внутреннего аудита AuditNET», которая служит как вариант основной системы. Она применяется для управления рисками, планирования и управления проведением ревизий, формирования отчетности [8].

AuditNET имеет ряд особенностей:

- комплексная автоматизация абсолютно всех бизнес-процессов аудиторской компании;
- сильные инструментальные ресурсы для работы аудиторов и управляющих всех рангов;
- гибкая настройка концепции под установленную в организации методологию и эталоны документирования аудита и правил формирования отчетности;
- возможность работы с системой в удаленном порядке выездных групп аудиторов;

- синхронизация информации удаленных пользователей с центральным офисом;
 - вероятность применения различных каналов связи для передачи информации в криптографически защищенном виде;
 - разграничение прав доступа работников к хранящимся в системе данным на базе ролей и подразделений [7].
- Программа AuditNET построена по модульному принципу (табл. 2).

Таблица 2

Модули программы AuditNET

Модуль	Содержание
«Компания»	функционирует с организационной структурой и штатным расписанием, личными карточками работников, графиками работы, учетом рабочего времени и занятости, составлением расписаний работ аудиторской компании
«Методология»	предназначен для стандартизации внутрифирменной методологии аудита в соответствии со стандартами аудиторской работы
«Клиенты»	позволяет создавать и вести базы данных клиентов аудиторской компании
«Договоры»	обеспечивает обслуживание договоров с клиентами
«Проекты»	она может включать любую работу, которая будет нужна клиенту (аудиторская проверка, консультационная услуга или внутренняя проектная работа компании)
«Управление»	основными пользователями данного модуля являются руководители. Он обеспечивает формирование отчетов по договорам, проверкам и занятости сотрудников
«Выборочные исследования»	ориентирован на формирования выборок в ходе выполнения аудиторских процедур или при тестировании средств контроля
«Финансовый анализ»	используется при необходимости финансового анализа и контроля
«Администрирование»	администратор настраивает разграничения прав доступа, а также распределяет роли сотрудников организации
Библиотека аудитора	в данном модуле находятся шаблоны документов необходимых аудитору

Установленная в системе AuditNET автоматизация большинства технических функций, выполняемых аудиторами на ревизиях, значительно уменьшает трудоемкость и сроки выполнения аудита. При этом существенно уменьшаются расходы и повышается эффективность работы. Контроль руководства над работой собственной организации, ее отдельных подразделений и работников увеличивает оперативность принятия управленческих решений, дает возможность целесообразно планировать процессы и использовать ресурсы компании. В результате этого увеличивается экономическая эффективность всей деятельности [6].

Как было замечено выше применение компьютерной обработки дает возможность повысить надежность выводов и эффективность аудита, которое происходит за счет сокращения сроков проверки и трудозатрат [3]. В процессе автоматизации можно выделить как положительные, так и отрицательные черты (рис. 3).

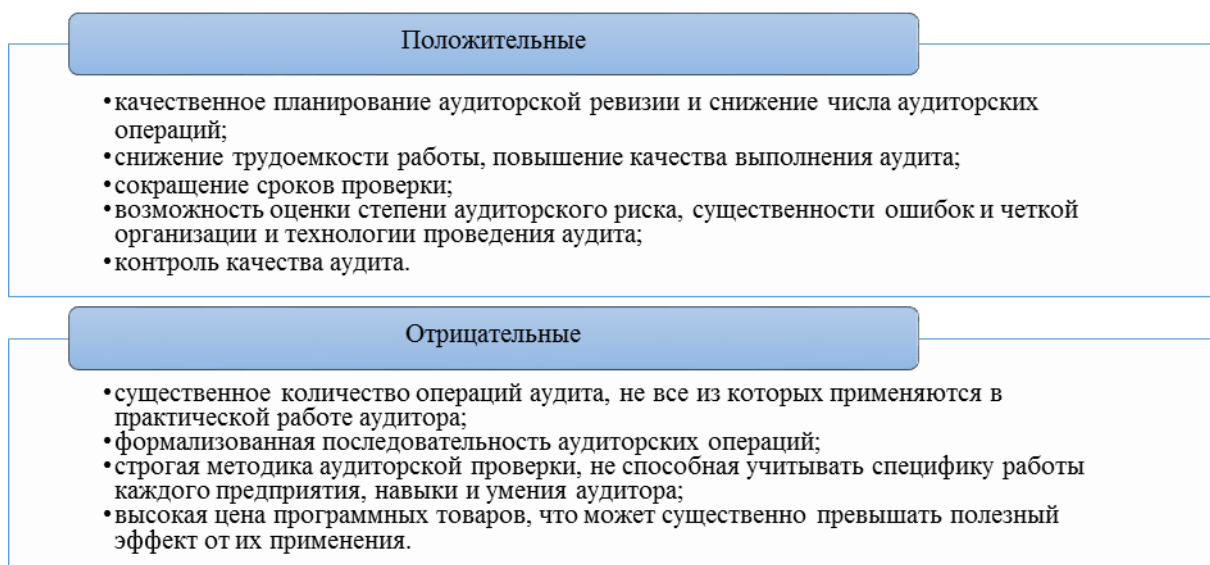


Рис. 3. Положительные и отрицательные черты компьютеризации аудита персонала

Выводы. Информатизация и автоматизация технических процедур процесса аудита, применение программных продуктов для ускорения процесса обработки данных позволяет компании занять лучшее место на рынке аудиторских услуг и получить конкурентные преимущества в предоставлении услуг в области аудита. Применение новых компьютерных технологий способствует усовершенствованию процесса аудита и его интеллектуализации, научному обоснованию его заключений, созданию и повышению трудового потенциала персонала, улучшению инновационного климата в организации, является основой механизма мотивации и стимулирования саморазвития и инновационного поведения работников, повышению качества процесса креативного мышления сотрудников, что оказывает положительное влияние на формирование кадрового потенциала и на рынок труда в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воронина Л. И. Аудит. Теория и практика / Л. И. Воронина. - Москва : Изд-во Омега-Л, 2014. – 576 с.
2. Жуков А. Л. Аудит человеческих ресурсов организации / А. Л. Жуков. -Москва : Изд-во МИК, 2015. – 256 с
3. Зорина М. С. Кадровый аудит: основные проблемы, пути их решения / М. С. Зорина, Е. М. Куропаткина // Современные тренды российской экономики: вызовы времени – 2017: материалы международной научно-практической конференции. / ТИУ; отв. ред. С. Г. Симонов. – Тюмень: ТИУ, 2017. – 453 с.
4. Зорина М. С. Кадровый аудит в формировании эффективной системы развития персонала предприятия / М. С. Зорина, Е. М. Куропаткина, Д. С. Карячкина // Проблемы устойчивого развития Российских регионов - 2017: материалы международной научно-практической конференции. Тюмень: ТИУ, 2017. – 346с.
5. Орлов С. М. Аудит в современной системе корпоративного управления компанией / С. М. Орлов // Москва : Изд-во НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 403 с.
6. Рогуленко Т. М. Основы аудита / Т. М. Рогуленко. - Москва : Изд-во Флинта, 2013. – 672 с.
7. Романцов А. Н. Автоматизация аудита / А. Н. Романцов. - Москва : Изд-во Инфра-М, 2016. – 336 с.
8. Савин А. А. Аудит / А. А. Савин. - Москва : Изд-во Инфра-М, 2013. – 512 с.

Поступила в редакцию 05.08.2018 г.

PARADIGM OF OPTIMIZATION OF THE REGIONAL LABOR MARKET IN THE PROCESS OF AUTOMATION OF PERSONNEL AUDIT

M. S. Zorina, E. M. Kuropatkina

The article is devoted to the introduction of computerized automation of the personnel audit process. In the course of presenting the results of the study, it is proposed to optimize the personnel audit process in order to draw up a high-quality audit report. Automation of the personnel audit process is a universal auditor's toolkit, which is used depending on the state and characteristics of specific personnel audit objects and stages of the labor market development.

Keywords: labor market, personnel audit, software, process automation, auditing, enterprise management.

Зорина Мария Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Управление бизнесом и персоналом»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
maria_z11@mail.ru
+38-071-343-17-94

Куропаткина Екатерина Михайловна

магистр кафедры «Управление бизнесом и персоналом»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
kuropatkina_k@mail.ua
+38-071-334-45-56

Zorina Mariia

Candidate of Economic Sciences
Donetsk National Technical University, Donetsk

Kuropatkina Ekaterina

Master
Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 330.341.2-338.222

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ФИСКАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ И КООРДИНАЦИЯ ФИСКАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

© 2018. И. А. Карпухно

В статье рассмотрена институциональная структура фискальных отношений. Дана характеристика таких элементов институциональной структуры, как формальные правила, неформальные ограничения и механизм принуждения. С позиций институционального анализа определены основные положения, раскрывающие особенности фискальных отношений и фискальные интересы в разных моделях экономической системы. Проанализированы две основные группы фискальных отношений и раскрыт институциональный характер двойственности природы налогообложения как основы противоречий фискальных интересов.

Ключевые слова: институт, институциональная структура, фискальные отношения, фискальная политика, интерес, фискальный интерес, ценность, налог.

Постановка проблемы. Функционирование современного рыночного хозяйства невозможно рассматривать без целого ряда институтов, возглавляемых государством. В современных условиях происходит глубокая трансформация фискальных отношений, ключевой проблемой которой выступает координация фискальных интересов государства и интересов экономических субъектов. Если институты функционируют эффективно, то это уменьшает транзакционные издержки для субъектов предпринимательской деятельности и общества. Современная институциональная теория позволяет рассмотреть институциональное поле экономических отношений, на основе этого описать теоретические основы построения системы фискальных отношений и координации фискальных интересов, используя методологию научной парадигмы.

Актуальность исследования. В условиях трансформационной системы хозяйствования актуальность приобретает реформирование институциональной структуры фискальных отношений и выявления особенностей и противоречий фискальных интересов, способов их эффективной координации. Для гармоничности экономических интересов необходимо сопоставлять фискальные потребности государства и возможности субъектов экономики. Уменьшение существующих фискальных противоречий зависит от эффективного регулирования экономических отношений, формирующихся между носителями фискальных затрат и пользователями их результатов, что является непростой задачей в условиях институционального становления стран с транзитивной экономикой. Существенную роль в этом процессе играет институциональное поле фискальных отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ институтов, институциональных изменений и политико-экономической специфике интересов посвящены научные труды таких авторов, как: Д. Норт [1], Дж. Гэлбрейт [2], Дж. П. Грегори, Р. Стюарт [3], В. Вольчик [4], Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин [5], Л. Дмитриченко [6] и др.

Изучением институциональных аспектов налогообложения в современной экономике занимаются такие экономисты, как А. Мкртчян [7], Е. Соколовская, Д. Соколовский [8], Н. Хантаева [9], А. Половян, О. Кононенко [10]. Система

экономических интересов, вопросы согласования фискальных интересов в условиях трансформации современной экономики рассмотрены А. Генкиным [11], А. Кониченко [12]. Исследованием теоретико-методологических аспектов налоговой системы, фискальной политики, особенностей фискальных отношений, а также фискальных дисбалансов занимаются такие авторы, как: Д. Никитенко [13], Д. Бондаренко [14], А. Соколовская, Л. Райнова [15], А. Миняйло [16], Шемякина Н.В, Пономаренко А.А. [17], В. Кудряшов [18], М. Гасанлы [19], Л. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов [20].

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на научные исследования, посвященные рассматриваемой проблематике в целом, динамичность и своеобразие фискальных отношений, сложность построения их институциональной структуры позволяет заключить, что институциональный анализ фискальных отношений как формы проявления фискальных интересов недостаточно освещен в рамках экономической теории, а, следовательно, нуждается в более глубокой теоретической разработке.

Цель исследования. Целью данной работы является исследование институциональной структуры фискальных отношений в аспекте координации фискальных интересов. В соответствии с целью поставлены следующие задачи: 1) рассмотреть институциональную структуру; 2) дать характеристику таких элементов институциональной структуры, как формальные правила, неформальные ограничения и механизм принуждения; 3) с позиций институционального анализа определить основные положения, раскрывающие особенности фискальных отношений и фискальные интересы в разных моделях экономической системы.

Результаты исследования. Возникновение институциональной теории явилось реакцией на асимметрию и односторонность исследования экономических реалий представителями традиционной науки, которые не принимали во внимание влияние общественных отношений (в том числе неэкономических) на экономику [6, с. 33]. Одними из направлений современного институционализма являются теория общественного выбора и экономической политики, объектом анализа которых являются политические предпосылки макроэкономических решений, а также экономика бюрократии как особенность поведения исполнительных структур в ходе реализации принятых решений [6, с. 35]. Под институтами понимаются как обычаи, так и порядок, закрепленный в форме законодательных норм, государственных и политических организаций и учреждений, организационно-правовых форм предпринимательства [6, с. 32].

Понимание институтов, как совокупности норм, правил и традиций, формирующих общество и регламентирующих поведение людей, является достаточно распространенным. Однако институты трактуют как учреждения и организации, а также поведение, которое удовлетворяет нормам и правилам. В таком понимании институты - это организации, отражающие традиции, правила, нормы, обычаи и законы, которые, снижая количество информации, необходимой для индивидуальных и коллективных действий, создают обществу условия для его воспроизводства.

Институты являются разнотипными. Институты, понимаемые как учреждения, принято делить на две группы - институты общего назначения и специальные. Деятельность институтов общего назначения в составе инфраструктуры предполагает не только какую-либо одну функцию, а участие в реализации многих других задач, особенно учитывая, что многие из них относятся к государству. Эти институты ориентированы, в основном, на взаимодействие с товарными или с денежными

потоками. Государство в этой части инфраструктуры представлено центральным банком и налоговыми службами.

Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин среди базовых экономических институтов выделяют два основных: права собственности и свободная цена [5, с. 45]. Неинституционалисты согласны, что для осуществления многообразных форм обмена необходима государственная деятельность, потому что государство своей властью обеспечивает выполнение контрактных обязательств экономическими субъектами и защищает права собственности. Д. Нортom государство рассматривается в качестве организации, имеющей сравнительные преимущества при осуществлении насилия, которые распространяются на географический район, границы которого устанавливаются способностью государства облагать налогом подданных; при этом он признает как продуктивный, так и грабительский характер деятельности государства [1, с. 34].

Благодаря монополии на применение насилия по отношению к населению, государство имеет возможность перераспределять права собственности и для получения своей выгоды. Кроме того, неоинституционалисты вынуждены признать, что государство может обуславливать появление и функционирование неэффективных институтов, что дает возможность присваивать большую долю доходов. Из-за этого появляются группы с особыми интересами, которые стараются изменить «правила игры» в свою пользу, с целью получения политической ренты. Изменение старых и создание новых институтов требует первоначальных вложений. На освоение определенных правил игры были затрачены значительные ресурсы, а новые институты не только требуют дополнительных затрат, но и обесценивают имеющийся «институциональный» капитал.

Институциональная структура экономики любой страны – это результат прошлых действий государства и спонтанного эволюционного отбора наиболее эффективных институтов [4]. Так, например, с точки зрения В. В. Вольчика институциональная структура проявляет себя определенным упорядоченным набором институтов, который создает матрицы экономического поведения, определяет ограничения для субъектов хозяйствования, формирующиеся в рамках какой-либо системы координации хозяйственной деятельности [21]. С. Г. Кирдина не разграничивает понятия институциональная структура и институциональный порядок, считая их совокупностью взаимосвязанных институтов [22, с. 92]. С позиции М. Е. Коноваловой и Ю. В. Матвеева институциональная структура – это система социально-экономических институтов, которые влияют на формы реализации и направления экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности, подчеркивая аспект экономических интересов [23, с. 90].

Элементами институциональной структуры являются:

- 1) формальные правила;
- 2) неформальные ограничения (нормы поведения, признанные обществом, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности);
- 3) ряд характеристик принуждения к реализации формальных и неформальных правил.

Формальные правила утверждаются уполномоченными на это органами власти, закрепляются законодательно, а на уровне финансирования государственных заказов – в заключенных деловых договорах между государственными органами власти и предприятиями.

Неформальные отличаются от формальных правил тем, что авторство неформальных правил, как правило, не известно. На практике они обычно подтверждены документально. Неформальные правила основываются не на государственных силовых структурах, а на доверии и авторитете субъектов экономических отношений, на том, что другие участники осведомлены о существующих нормах и правилах поведения и будут соблюдать их.

Для поддержки функционирования институтов большую роль играет механизм принуждения со стороны третьего лица. Принуждение может осуществляться следующими путями: 1) опираться на внутренние ограничения какой-либо деятельности, 2) из-за страха перед наказанием за нарушение соответствующих норм, 3) насилие, осуществляемое государством, или санкции, накладываемые обществом.

Такие типы принуждения как институциональное (систематическое) и неинституциональное (несистематическое) были рассмотрены испанским экономистом Х. У. де Сото. Систематическое принуждение присуще социалистической модели экономики, где «оно носит высокопредсказуемый, повторяющийся, методический и организованный характер» [24, с. 102-103]. Несистематическое принуждение присуще рыночной экономике и «воздействует на предпринимательство, когда субъект экономических отношений считает более или менее вероятным, что в ходе какой-то деятельности он будет подвергнут принуждению со стороны третьего лица, которое даже, возможно, насильно отнимет у него продукт его предпринимательского творчества». Систематическое принуждение определяет «минимальный уровень институционального принуждения, необходимый для предотвращения исправления последствий неинституциональной, несистематической агрессии» [24, с. 103]. Общеустановленный тип принуждения в значительной мере влияет на роль и задачи государства, а, следовательно, очерчивает и институциональное поле фискальных отношений.

Одним из принципиально необходимых институтов в экономическом сообществе является система фискальных отношений. Изучение системы фискальных отношений позволяет оценить такие важные понятия, как институт собственности и институт власти. Большое внимание непосредственно уделяется взаимодействию государства (законодателю) и субъекта налоговых отношений (законоисполнителю).

Фискальные отношения реализуются на основании действующей институциональной структуры, в которую входят различные фискальные институты (господствующие нормы, правила, установки, традиции, обычаи, образующие определенные рамки, ограничения функционирования соответствующего типа экономической системы и экономических субъектов), призванные обслуживать выполнение возложенных на государство функций, и при помощи которых государство осуществляет свою деятельность. Например, законодательство о налогообложении регулирует отношения по взиманию налогов, сборов и других обязательных платежей, а также отношения в процессе осуществления налогового контроля, обжалования решений органов доходов и сборов, действий (бездействий) должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового нарушения. Структура фискальных отношений несёт на себе отпечаток всей предшествующей истории экономического развития, и лучше всего это проявляется именно при рассмотрении её институциональной составляющей.

Экономист О. Я. Лилик считает основными экономическими функциями современного развитого государства реализацию и согласование интересов [25, с. 31].

Институциональная структура фискальных отношений и способы координации фискальных интересов отличаются в разных моделях экономической системы. В командно-административной системе ключевую роль в системе фискальных интересов играли интересы государства. Такая система базировалась на максимальной централизации общественных денежных фондов. Интересы экономических субъектов иерархически зависели от интересов государства. Трансформация экономики в сторону рыночных преобразований привела к изменению, прежде всего, отношений собственности, а также к формированию новых экономических интересов у субъектов хозяйствования. Разнообразие потребностей и способов их реализации в этом процессе повлияло на расширение экономических интересов и на существенное изменение самой институциональной составляющей фискальной системы. В условиях объективной ограниченности бюджетных средств это привело к обострению противоречий экономических отношений.

Российский экономист К. А. Шемчук отмечает, что уход старой системы экономических отношений одновременно ведет к изменению системы интересов. Модификация связана как с изменением всей структуры системы интересов, так и с иной их субординацией, в особенности это касается места и роли общенационального и частного интересов [26, с. 60-61]. Общенациональные интересы сохраняют свою значимость вследствие сохранения субъекта-носителя интереса и его потребностей. К. А. Шемчук подчеркивает, что рыночная экономика построена на принципе экономической заинтересованности, выгоды экономических поступков [26, с. 60-61]. Функционирование рыночной экономики предполагает, что частный интерес формирует определенный образ действий экономических субъектов, при реализации ими свободы выбора. Частный интерес придает направление и упорядоченность экономической системе в целом, которая без него оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

Фискальные отношения можно разделить на две группы: налоговые отношения и перераспределительные отношения (по поводу осуществления государственных расходов). Первый вид фискальных отношений - налоговые отношения, понимаемые как охраняемые государством общественные отношения, возникающие в сфере налогообложения и имеющие экономическую основу, представляющие собой социально значимую связь экономических субъектов посредством прав и обязанностей, предусмотренных нормами налогового права. В процессе налоговых отношений происходит принудительное изъятие государством денежных средств у налогоплательщиков с целью их перераспределения между указанными субъектами для удовлетворения общих и собственных интересов органов власти. В этих отношениях получателем средств выступает государство, плательщиками – субъекты хозяйствования.

В основе развития налоговых отношений лежит взаимодействие института собственности и института власти, что является причиной двойственной природы налоговых отношений. Двойственность природы налогообложения проявляется в том, что: во-первых, налоговая система выполняет определенные функции, в том числе фискальную, направленную на обеспечение фискальных интересов государства, а, во-вторых, задачей государства является формирование благоприятной для предпринимательства экономической среды (рис. 1). Фискальная функция налоговой системы является основной, она предполагает пополнение дохода государства, т.е. соблюдение его фискальных интересов. В результате действия распределительной

функции происходит перераспределение полученных государством налоговых и неналоговых поступлений между физическими и юридическими лицами, отраслями и сферами экономики.

Второй вид отношений носит перераспределительный характер, в них государство финансирует различные виды государственных расходов, выступает плательщиком средств. Обычно здесь речь идет о финансировании так называемых общественных благ, предоставляемых государством своим гражданам.



Рис. 1. Двойственность природы налогообложения и противоречия фискальных интересов

Таким образом, налоговые отношения имеют двойственную природу, которая позволяет выявить характер связи и отношения между субъектами и объектами налоговой системы [7]. С одной стороны, происходит движение налога от налогоплательщика к государству. С другой стороны, организационно-институциональный уровень является отражением различных способов и методов

налогообложения, организаций, институтов и исследует взаимосвязь между субъектами налоговой системы.

Рассматривая фискальные интересы как разновидность экономических интересов, А. Г. Кониченко определяет их как экономическую категорию, которая выражает социально и исторически обусловленную необходимость удовлетворения потребностей, сложившихся в рамках данных фискальных отношений [12, с. 16-17]. Природа этих интересов трактуется с объективно-субъективных позиций, что рассматривается им не как противопоставление объективной парадигме, а как её развитие, в котором субъективная форма проявления интереса по крайней мере не менее значима, чем объективное содержание [12, с. 10]. А. Г. Кониченко утверждает, что уровень социально-экономического развития современного общества позволяет говорить об объективно-субъективной трактовке фискального интереса, что обуславливается повышением информативности субъектов фискальных отношений, снижением доли неосознанных интересов, субъективным характером группового поведения по извлечению фискальной ренты, а также целым рядом субъективных факторов в системе реализации многосубъектных и многоуровневых интересов в условиях нестабильности и незавершённости институциональных преобразований, что базируется в том числе и на возмущающих воздействиях в системе взаимодействий носителей и выразителей фискальных интересов [12, с. 15].

Фискальные интересы государства вступают в противоречия с интересами хозяйствующих субъектов. П. А. Канапухин отмечает, что в рамках любой организационно-экономической формы хозяйствования противоречия развёртываются в трёх основных областях: а) в сфере отношений собственности; б) в сфере управления предприятием; в) в сфере распределения доходов [27, с. 316].

Эффективная реализация фискальной политики невозможна без всестороннего взаимодействия органов государственной власти с населением. Вовлеченность населения в решение большинства проблем социально-экономического характера является важным фактором разрешения возникающих фискальных противоречий. Следовательно, все министерства и ведомства, которые являются участниками фискальных отношений, должны проводить работу по предоставлению гражданам разъяснений и консультаций по вопросам, относящимся к их компетенции. Например, для повышения уровня доверия граждан к органам государственной власти и обеспечения обратной связи, а также открытости и доступности информации о финансировании социальной сферы, Министерство финансов должно организовывать прием граждан в общественной приемной и прием обращений граждан на горячую линию. Это позволит принимать оперативные управленческие решения, направленные на выявление экономических интересов граждан и удовлетворение потребностей населения.

Государству как участнику фискальных отношений в лице своих министерств и ведомств следует внедрять набор определенных ценностей, направленных на повышение эффективности функционирования системы фискальных отношений. такими ценностями могут выступать, например, ответственность, объективность, профессионализм, результативность, сплоченность, честность, стремление к развитию. Ценности похожи на формальные правила, поскольку выступают как совокупность предписаний, но если установленные кем-то правила человек иногда хочет обойти, то свои осознанные ценности - это внутренне обязательные правила, за соблюдением которых человек следит сам.

Выводы. Проведенный институциональный анализ фискальных отношений и фискальных интересов позволяет сделать следующие выводы:

1) Выявлено, что фискальные интересы являются одним из базовых факторов общественно-экономического развития. Предложены направления построения институциональной структуры фискальных отношений. Институциональная структура фискальных отношений должна быть построена таким образом, чтобы способствовать гармонизации фискальных интересов. Формирование фискальных отношений должно строиться на принципах достижения оптимальной среды как для налогоплательщика, посредством применения законов, соблюдения определенных «правил игры» налоговой политики, эффективного порядка существования субъекта как экономического и налогового агента.

2) Обосновано, что с помощью институтов фискальных отношений государство влияет на развитие и трансформацию экономической системы в целом, регулируя экономические отношения между органами власти и налогоплательщиками. Налоговые отношения имеют двойственную природу, которая позволяет выявить характер связи и отношения между субъектами и объектами налоговой системы.

3) В процессе формирования и развития фискальных отношений важная роль отводится всестороннему взаимодействию всех органов законодательной, исполнительной и судебной власти. Слаженное функционирование министерств и ведомств как участников фискальных отношений, своевременное выявление и разрешение возникающих фискальных противоречий сможет обеспечить стабильное социально-экономическое развитие государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. [Текст] / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с. — (Современная институционально-эволюционная теория)
2. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество = The New Industrial State (1967). [Текст] / Дж. К. Гэлбрейт – АСТ, 2004. – 608 с. — ISBN 5-17-024777-X.
3. Gregory P., Stuart R. Comparative Economic Systems. [Текст] : 5-ed. Boston, 1995. Ch. 1, 2. P. 3-36.
4. Вольчик, В.В. Курс лекций по институциональной экономике. [Текст] : учеб. пособие / В. В. Вольчик. – Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. Ун-та, 2000. - 90 с. : ил. - 300 экз. - ISBN 5-9275-0013-7
5. Кузьминов, Я. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) [Текст] / Я. Кузьминов, В. Радаев, А Яковлев, Е. Ясин. // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – С. 5-27.
6. Политическая экономия. Учебник / Под редакцией д.э.н, проф. Л.И. Дмитриченко. [Текст] – Донецк: ДонНУ, 2018. – 713 с.
7. Мкртчян, А. С. Институциональные аспекты налогообложения в современной российской экономике [Электронный ресурс] / А.С. Мкртчян. – Режим доступа: <http://searchthat.ru/2007/section200701/konkurentosposobnost-territorij-i-predpriyatij-menyayushejsya-rossii-2007-chast-3/konkurentosposobnost-territorij-i-predpriyatij-strategiya-ekonomicheskogo-razvitiya-strany/2896/> (дата обращения 14.09.2018)
8. Соколовская, Е. В. Совершенствование института налогообложения доходов от капитала с учетом концепции нейтральности [Текст] / Е. В. Соколовская, Д. Б. Соколовский. // Журнал институциональных исследований. – 2013. - Том 5. – № 1. – С. 42-54.
9. Хантаева, Н. Л. Формирование института налогов и налогообложения в условиях современной экономики России: дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 - Улан-Удэ, 2004. – 157 с.
10. Половян, А. В. Институциональные аспекты построения эффективной налоговой системы / Материалы Круглого стола «Инновационное развитие экономики Донбасса: проблемы, перспективы, решения» / Половян А.В., Кононенко О.В. – Донецк: Изд-во ФЛП Кириенко С.Г., 2017. – С. 90-93.

11. Генкин, А. Система экономических интересов и социальная гармония [Текст] / А. Генкин // Вопросы экономики. – 1993. – № 11. – С. 64-71.
12. Кониченко, А. Г. Согласование фискальных интересов в условиях рыночной трансформации российской экономики : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.01 / Пятигорский гос. лингвистический ун-т. - Ставрополь, 2000. – 23 с.
13. Нікитенко, Д. В. Сутність фіскальної політики як інструмента державного регулювання економіки [Текст] / Д.В. Нікитенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 6 (37). – С. 35-41.
14. Бондаренко, Д. А. Проблемы фискальной политики и ее упрощения как фактор оптимизации деятельности малых и средних предприятий в Украине [Текст] / Д. А. Бондаренко // Економіка та держава. – 2013. – № 8. – С. 99-103.
15. Соколовська, А. М. Інструменти політики фіскальної консолідації та їх вплив на макроекономічні процеси [Текст] / А. М. Соколовська, Л. Б. Райнова // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 61-82.
16. Миняйло, А. Фискальная политика [Текст] / А. Миняйло, В. Миняйло // Финансовый директор. – 2008. – № 9. – С. 40-46.
17. Шемякина, Н. В. Финансирование инновационного развития промышленности в условиях становления налоговой системы ДНР / Материалы Круглого стола «Инновационное развитие экономики Донбасса: проблемы, перспективы, решения» [Текст] / Н. В. Шемякина, А. А. Пономаренко – Донецк: Изд-во ФЛП Кириенко С.Г., 2017. – С. 106-111.
18. Кудряшов, В. Фискальные дисбалансы и меры по их ограничению в ЕС / В. Кудряшов // Экономика Украины. – 2014. - № 10. – С. 80-85.
19. Гасанлы, М. Х. Налоги как источник экономической динамики общественных систем: [Текст] : автореф. дис. на соиск. учен. степ. доктора наук : 08.00.01 : Экономические науки / М. Х. Гасанлы; С.-Петербург. ун-т экономики и финансов. - СПб. : Изд-во С.-Петербург. ун-та экономики и финансов, 1997. - 49 с.
20. Попова, Л. В. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие / Л. В. Попова, И. А. Дрожжина, Б. Г. Маслов. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 368 с.
21. Вольчик, В. В. Институциональная трансформация экономики: теоретические и методологические аспекты [Текст] : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / В. В. Вольчик. - Ростов н/Д, 2005. - 58 с. : ил.
22. Кирдина, С. Г. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация [Текст] / С. Г. Кирдина // Вопросы экономики. – 2004. – № 10. – С. 89-98.
23. Матвеев, Ю. В. Институциональная структура и ее роль в сбалансированности общественного воспроизводства [Текст] / Ю. В. Матвеев, М. Е. Коновалова // Современные проблемы науки и образования. – 2009. – № 3 (приложение). – С. 88-91.
24. Уэрта де Сото Хесус. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – 488 с..
25. Лилик, О. Я. Міжбюджетні відносини в економічній системі держави. [Текст] / О. Я. Лилик // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 30-35.
26. Шемчук, К. А. Реализация экономических интересов и обеспечение экономической безопасности в условиях социально-рыночной трансформации в России : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01, 08.00.05 : Новочеркасск, 2005. – 156 с.
27. Кониченко, А. Г. Согласование фискальных интересов в условиях рыночной трансформации российской экономики : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.01 / Пятигорский гос. лингвистический ун-т. - Ставрополь, 2000. – 23 с.
28. Канапухин, П.А. Закономерность эволюции экономических интересов и механизмы их реализации в экономике России : Диссертация докторская эк. наук : 08.00.01: Воронеж, 2008. – 409 с.

Поступила в редакцию 19.09.2018 г.

INSTITUTIONAL STRUCTURE OF FISCAL RELATIONS AND COORDINATION OF
FISCAL INTERESTS

I.A. Karpukhno

The article deals with the institutional structure of fiscal relations. The characteristic of such elements of the institutional structure as formal rules, informal restrictions and the mechanism of coercion is given. From the standpoint of institutional analysis, the main provisions are identified that reveal the features of fiscal relations and fiscal interests in different models of the economic system. Two main groups of fiscal relations are analyzed and the institutional features of the duality of the nature of taxation as the basis of the contradictions of fiscal interests is revealed.

Keywords: institution, institutional structure, fiscal relations, fiscal policy, interest, fiscal interest, value, tax.

Карпухно Ирина Александровна

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

karpukhno_i@mail.ru

+38-071-420-45-43

+38-050-910-10-45

Karpukhno Irina

Candidate of economic sciences, associate professor, Department of Economic Theory
Donetsk National University, Donetsk

karpukhno_i@mail.ru

+38-071-420-45-43

+38-050-910-10-45

УДК 331.108: 658.3

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

© 2018. П. А. Климова, В. А. Геммерлинг

В статье проведен анализ подходов к определению категории «социально-экономический потенциал предприятия», рассмотрены его составляющие, определено значение человеческих ресурсов в его формировании и развитии. Раскрыта сущность управления социально-экономическим потенциалом предприятия, определены его субъекты и объекты. Рассмотрены основные показатели оценивания уровня развития социально-экономического потенциала.

Ключевые слова: социально-экономический потенциал; развитие человеческих ресурсов, социально-экономическое развитие, предприятие.

Постановка проблемы. В настоящих экономических условиях большое значение приобретает тщательное исследование категории «социально-экономический потенциал предприятия». Значение и важность изучения данного понятия обусловлено тем, что успех деятельности предприятия определяется совокупностью его возможностей в различных сферах деятельности, взаимодействующих между собой, то есть имеющимся потенциалом. Сложность и многогранность данной категории, а также разнообразие подходов к ее определению требует четкого выяснения сущности понятия «социально-экономический потенциал» и его роли в современной экономике. Эффективность управления социально-экономическим потенциалом является важным фактором формирования конкурентных преимуществ любого предприятия. При этом развитие человеческих ресурсов в современных условиях становится главной предпосылкой, обуславливающей эффективную реализацию социально-экономического потенциала предприятия [1].

Актуальность исследования обусловлена тем, что в настоящее время развитие каждого субъекта хозяйствования, каждой социально-экономической системы сопровождается, прежде всего, значительным влиянием факторов внешней среды, а также объективной необходимостью постоянного учета потребностей и возможностей внутренней среды. Нестабильность и наличие частых изменений во внутренней и внешней среде обуславливает необходимость разработки управленческих решений нового качества, формирование и реализация которых осуществляется посредством применения системного подхода. Реализация системного подхода в управлении социально-экономическим потенциалом предприятия предусматривает конкретизацию субъектов управления и их функций по развитию персонала, а также конкретизацию объектов управления, что позволит обосновать управленческие воздействия, учитывая особенности каждого из них и определив приоритеты их развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Категория «социально-экономический потенциал» в последнее время вызывает интерес у многих ученых-экономистов. В работах таких авторов как Е.В. Лапин [2], А.Г. Ефименко [3] и др., отмечается важность исследования проблем оценки потенциала и акцентируется внимание на наличии значительных различий в определении понятия потенциала, его сущности и структуры. Социально-экономический потенциал и социально-экономическое развитие все чаще становятся объектом научных исследований. В

данной области известны труды таких ученых как Н.С. Краснокутская [4], В.Ю. Припотень [5], А.В. Белоконенко, В.В. Тютликова [6, 7] и др.

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на достаточно большое количество научных работ и исследований, посвященных вопросам управления социально-экономическим потенциалом, до сих пор остаются недостаточно разработанными вопросы, касающиеся управления социально-экономическим потенциалом предприятия на основе развития человеческих ресурсов в современных условиях, что определяет важность исследования особенностей данного процесса.

Целью данного исследования является анализ теоретических подходов к определению понятия «социально-экономический потенциал», уточнение сущности процесса управления, конкретизация субъектов и объектов управления, что позволит углубить научное осмысление исследуемой категории и в дальнейшем усовершенствовать методическое обеспечение управления социально-экономическим потенциалом предприятия.

Результаты исследования. Каждое предприятие должно самостоятельно искать внутренние источники развития и повышения конкурентоспособности, рационально управлять своими ресурсами, достигая их эффективного использования. Руководители предприятий в современных условиях должны четко ориентироваться в сложных рыночных отношениях, разрабатывать стратегии перспективного развития, улучшать финансовое состояние предприятий исходя из имеющихся явных и скрытых ресурсов.

Экономическое развитие современных предприятий свидетельствует о необходимости использования новых теоретических подходов, а также прикладного инструментария, которые будут способствовать эффективному функционированию социально-экономических систем хозяйствования в сложных экономических условиях. Существенные изменения условий хозяйствования в последнее время требуют повышения эффективности управления социально-экономическим потенциалом предприятий, при этом человеческие ресурсы становятся основной движущей силой, способной вывести предприятие на качественно новый уровень.

По своему этимологическому значению слово «потенциал» означает совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области, а также источники, возможности, средства, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности общества, государства в определенной сфере [8]. Также понятие «потенциал» означает совокупность мощности относительно чего-либо, совокупность средств, возможностей, которые могут быть использованы в какой-либо области, сфере [9].

Из обобщенных определений категории «потенциал», полученных на основании вышеизложенного, наиболее характерными являются формулировки, согласно которым его квалифицируют как возможности, наличие условий в общественной жизни, которые благодаря практической деятельности людей могут перейти в деятельность, а также имеющиеся у экономического субъекта ресурсы и умение рационально использовать их для достижения поставленной цели. Уже в пределах этих определений понятия «потенциал», достаточно определенно видна зависимость факта обращения к нему и вовлечения его в научный и практический оборот. Однако, выделяя потенциал в качестве источника выработки дополнительных ресурсов, одни исследователи так и остаются в плоскости экстенсивного восприятия возможностей общества, поскольку идентифицируют их со скрытыми средствами, а другие считают краеугольным камнем в его архитектуре расширение диапазона умений человека по более рациональному

использованию явной ресурсной базы. В соответствии с этим, можно принять научную позицию, согласно которой понятие «потенциал» должно восприниматься не как статическая характеристика социальной или производственной системы, а как динамическая составляющая, на которую можно и нужно влиять с целью формирования и сознательного использования обществом имеющихся возможностей для обеспечения социально направленной деятельности.

Также необходимо отметить, что большое количество публикаций посвящено такому оценочному показателю, как экономический потенциал. Анализ этих публикаций выявляет значительные различия в изучении экономического потенциала, а также понимании его сущности. Так, Лапин Е.В. дает определение потенциала, как возможности системы ресурсов и компетенции предприятия создавать результат для заинтересованных лиц посредством реализации бизнес-процессов [2]. Однако рассмотрение экономического потенциала не является полностью корректным, поскольку не отражает социальную составляющую, имеющую важное значение в современных условиях деятельности предприятий. Таким образом, исходя из анализа литературных источников, автором предлагается под социально-экономическим потенциалом предприятия понимать совокупность имеющихся и потенциальных ресурсов, возможностей, условий и ценностей, которые могут быть использованы или уже используются для достижения целей предприятия в виде совокупного воздействия взаимосвязанных компонентов: производственно-технологического, трудового, финансового, инвестиционно-инновационного, организационно-управленческого, интеллектуального, маркетингового, стратегического и экологического.

Для эффективного управления предприятием необходимо постоянно оценивать текущий социально-экономический потенциал, который очень чувствителен к изменениям внешней и внутренней среды предприятия. Повышение социально-экономического потенциала предприятия заключается в поиске и реализации внутренних резервов развития организации с целью обеспечения ее стабильной работы. В связи с этим, развитие человеческих ресурсов представляется немаловажным фактором, оказывающим влияние на совершенствование системы управления социально-экономическим потенциалом предприятия в современных условиях хозяйствования.

Процесс управления – это деятельность субъекта управления, которая организует как текущее функционирование объекта управления, так и его качественные изменения, то есть развитие. В определении понятия субъекта управления социально-экономическим потенциалом на основе развития человеческих ресурсов предприятия сохраняется некоторая неопределенность. В экономической литературе отсутствует четкое определение субъекта такого управления.

Субъект управления характеризует управляющую подсистему, в рамках которой осуществляется управляющее воздействие на управляемую подсистему. Как определяет Сухарев М.В., субъектом управления являются организации и их подразделения, обладающие правом принимать решения в пределах их компетенции и следить за их выполнением [10]. Основными субъектами управления социально-экономическим потенциалом на основе развития человеческих ресурсов предприятий являются:

1. Органы государственной власти, которые осуществляют регулирование в сфере социально-экономического развития населения (министерство образования и науки, министерство здравоохранения, министерство социальной политики и другие);

2. Предприятия промышленности и учебные заведения, центры профессионально-технического обучения, переподготовки и повышения квалификации рабочих и персонала предприятий;

3. Персонал как субъект управления. Определение этого элемента как субъекта управления связано с тем, что каждый работник своими мотивированными действиями способствует социально-экономическому развитию предприятия в целом. Для работника предприятия, как основной движущей силы социально-экономического развития, основной нормой поведения должна стать идеология служения. Необходимая интеграция предприятия и персонала достигается действенным процессом непрерывного индивидуального и коллективного обучения, а также созданием условий, при которых инициатором принципиально новых предложений может стать любой представитель трудового коллектива предприятия [11, 12].

Такой перечень субъектов управления определяется необходимостью использования многоуровневой иерархической системы управления социально-экономическим потенциалом на основе развития человеческих ресурсов, который реализуется на нескольких уровнях управления, где решается определенный круг задач. На государственном уровне – это обеспечение развития народонаселения, совершенствование социально-трудовых отношений, реализация стратегии преодоления бедности; реформирование системы социального обеспечения; содействие развитию гуманитарной сферы и т. д.

На уровне предприятий – это обеспечение занятости персонала, формирование гуманистической модели развития промышленности, совершенствование системы социального планирования; формирование социально ответственной концепции функционирования современных промышленных предприятий; формирование и реализация стратегии социально-экономического развития человеческих ресурсов и т. п. На уровне предприятий также можно определить следующие задачи: обеспечение занятости персонала, реализация функциональных стратегий социально-экономического развития, обеспечение благосостояния работников за счет увеличения материальной и моральной составляющей обеспечения процессов жизнедеятельности, а также осуществление социально ответственной деятельности, реализация мероприятий по укреплению здоровья сотрудников и т. д. [1].

Эффективность управления социально-экономическим потенциалом предприятия на основе развития человеческих ресурсов обеспечивается согласованием планов и действий всех субъектов управления. Определяя субъект управления социально-экономическим потенциалом предприятий, можно сделать вывод о существовании комплексного субъекта, который возникает в результате постоянного взаимодействия вышеуказанных субъектов.

Объект управления – это то, на что направлено руководящее влияние субъекта управления. При этом руководящее влияние рассматривается как комплекс целенаправленных и организационных команд, мероприятий, приемов, методов, с помощью которых осуществляется воздействие на объект и достигаются реальные изменения в нем.

Объектами системы управления социально-экономическим потенциалом на основе развития человеческих ресурсов предприятий являются:

1. Человеческие ресурсы предприятия как объект управления;
2. Социально-экономические процессы предприятий, направленные на обеспечение соответствующего уровня жизни персонала.

Человеческие ресурсы как объект управления рассматриваются с точки зрения объекта восприятия управленческого воздействия, направленного на воспитание в человеке определенной системы ценностей, а также рассмотрения персонала как высокоэффективного фактора производства социально-экономических благ. Эффективное исполнение обязанностей работником предприятия возможно при наличии определенных составляющих: 1) психофизиологических возможностей участия в общественно полезной деятельности; 2) возможности нормальных социальных контактов; 3) способности к генерации новых идей, методов и т. п.; 4) наличия знаний и навыков, необходимых для выполнения определенных обязанностей и видов работ. Качество персонала – это степень соответствия его характеристик требованиям, которые вытекают из цели предприятия и условий его деятельности, а также требований общества к развитию человеческих ресурсов и социальным отношениям.

Под качеством жизни работников предприятия обычно понимаются условия человеческого существования: обеспеченность материальными благами, безопасность, доступность медицинской помощи, возможности для получения образования и развития способностей, состояние природной среды, социальные отношения в обществе, включая свободу выражения мнений и влияние граждан на политические решения. Условия, в которых осуществляется трудовая деятельность человека, принято называть качеством трудовой жизни или условиями труда. В широком смысле к ним относятся следующие характеристики: состояние рабочего места, производственной среды, уровень организации и оплаты труда, состояние отношений в производственных коллективах. Качество жизни характеризуется степенью удовлетворения потребностей человека, которые определяются относительно соответствующих норм, обычаев и традиций, а также по субъективной оценке индивидом уровня собственного благополучия.

В общем виде управление социально-экономическим потенциалом представлено единством двух подсистем: управляющей и управляемой, связь между которыми осуществляется через обмен информацией. Связь от управляющей подсистемы к управляемой называется прямой связью. Такая связь существует в любой без исключения системе управления, а противоположная по направлению действия связь (от управляемой подсистемы к управляющей) называется обратной связью. В состав управляющей системы входят следующие подсистемы: управление персоналом, управление социальным развитием и управление экономическим развитием. В компетенцию данных систем входит определение приоритетов и объемов необходимых изменений в кадровой, социальной и экономической сферах деятельности предприятий.

Управляемая система должна быть представлена следующими подсистемами: 1) социальная (обеспечение качества жизни и труда персонала); 2) экономическая (обеспечение экономических условий функционирования предприятий); 3) правовая (обеспечение правовой защиты интересов работников предприятия); 4) производственная (обеспечение эффективности производства как условия социальной обеспеченности персонала); 5) инновационная (обеспечение реализации социальных проектов, внедрение социальных инноваций).

Составляющими процесса управления социально-экономическим потенциалом, кроме планирования, проектирования, прогнозирования, также являются социологические методы управления социальными процессами: социальная диагностика, социальные технологии, моделирование и т. д. Если социальная

диагностика имеет целью с помощью различных методов выявлять социальные резервы, то целью социальных технологий является практическое усвоение, реализация социальных резервов через оптимизацию управления социальными процессами и развитие человеческих ресурсов. Учитывая это обстоятельство, важно выяснить сущность социальной технологии, принципы ее разработки, способы достижения ожидаемого эффекта, важность субъективного фактора для ее введения и т.п.

На современном этапе еще не разработаны обоснованные критерии объективной оценки уровня развития социально-экономического потенциала предприятий. В то же время, эффективная деятельность, направленная на повышение уровня социальной защищенности, может быть реализована только при условии всестороннего учета комплекса социально-экономических факторов и применения полной и репрезентативной системы показателей оценки уровня социально-экономического развития. Уровень социально-экономического развития и социальная эффективность персонала промышленных предприятий могут быть охарактеризованы с помощью следующих подсистем: занятость и характер организации производства, уровень оплаты труда и реальных доходов работников предприятия, организационно-экономические формы социальной защиты персонала, характер жилищных условий, имущественная обеспеченность семей, развитие общественных фондов потребления, состояние социально-коммунальной инфраструктуры, экологическая обстановка и т.д.

На основании существующей статистической базы и особенностей социальных процессов в современных условиях установлено, что целостная система критериев оценки уровня социально-экономического развития человеческих ресурсов предприятия должна включать не только количественные, но и качественные показатели, сгруппированные по определенным признакам. Наиболее полно и комплексно система таких показателей может быть сгруппирована по следующим критериям:

1. Достигнутый уровень реальных доходов и имущественной обеспеченности работников предприятия (организации, учреждения), включающий: средний уровень заработной платы, номинальные и средние реальные доходы работников предприятия в целом, отдельных социальных групп или индивидов; объем накоплений в распоряжении работников; удельный вес денежных расходов в совокупных расходах; удельный вес незарегистрированных доходов в совокупных расходах, удельный вес минимальной потребительской корзины в средних совокупных расходах работников предприятия; доля расходов на питание в совокупных затратах.

2. Уровень социальной защищенности персонала характеризует надежность системы социального страхования и уровень гарантированного социального обеспечения работников предприятия. Решение этих проблем с развитием рыночных отношений все в большей мере возлагается на руководство предприятий, организаций и учреждений. Основными направлениями социальной защиты являются: оказание материальной помощи, выдача беспроцентных ссуд на строительство жилья, выдача помощи на лечение, приобретение путевок, единовременных пособий при выходе на пенсию и т.п.

3. Уровень потребления материальных благ, культурных и бытовых услуг работниками предприятия характеризует: уровень обеспеченности удовлетворения основных потребностей, объемы потребления наиболее важных предметов культурно-бытового назначения и товаров длительного пользования; уровень бытового обслуживания предприятием своих работников; состояние обеспеченности работников

услугами торговли и общественного питания; уровень транспортного обслуживания и связи и т.п.

4. Жилищные условия персонала: обеспеченность жилой площадью, качество жилья и коммунальных услуг, предоставляемых предприятием; удельный вес работников, не имеющих собственного жилья; выполнение плана по строительству нового жилья; наличие и строительство объектов соцкультбыта, профилакториев, санаториев, домов отдыха; оборудование жилого фонда коммунальными удобствами и т. д.

5. Условия труда: уровень занятости, продолжительность рабочей недели, рабочего времени и времени отдыха; характеристика уровня производительности и интенсивности труда; обеспеченность работников санитарно-бытовыми помещениями, уровень санитарно-гигиенических условий труда; состояние охраны труда и уровень соблюдения правил техники безопасности; состояние общей культуры производства и его технического оснащения (удельный вес средств механизации и автоматизации рабочих процессов, удельный вес ручного труда).

6. Степень удовлетворения потребностей работников предприятия в сферах физического, духовного и социального развития: условия и качественный уровень медицинского обслуживания работников предприятия, уровень обеспеченности потребностей работников в сфере физической культуры и спорта; процент работников, обучающихся в высших, средних специальных учебных заведениях, в системе подготовки рабочих кадров на предприятии; численность и процент работников, повышающих свою квалификацию; процент работников, занятых неквалифицированным трудом; общий уровень образования работников; уровень общественно-политической активности работников предприятия, наличие и характер функционального использования культурно-просветительских и других эстетических учреждений предприятия.

7. Состояние здоровья и продолжительность жизни работников предприятия: процент работников, имеющих профессиональные заболевания; процент общей заболеваемости работников; величина коэффициента условного здоровья; удельный вес работников, которые считают состояние своего здоровья неудовлетворительным; продолжительность активной трудовой деятельности, время выхода на пенсию и т. д.

8. Уровень общественно-правовых гарантий, которые имеют работники предприятия: уровень правовой защищенности отдельных слоев населения, система нормативного обеспечения прав и свобод работников предприятия, реальное осуществление правовых гарантий на предприятии.

Данные показатели позволяют комплексно оценить социально-экономический потенциал предприятия, разработать эффективную систему управления с учетом особенностей развития человеческих ресурсов предприятия в современных условиях осуществления хозяйственной деятельности.

Выводы. Таким образом, развитие человеческих ресурсов предприятия является основой эффективного развития социально-экономического потенциала. Исходя из этого, целесообразно проведение дальнейших исследований влияния развития человеческих ресурсов предприятия на осуществление изменений в социальных и экономических процессах, протекающих в среде предприятий. Следует отметить, что существует также объективная необходимость в формировании устойчивых взаимосвязей между субъектами управления, совершенствовании их состава с целью

оптимизации процессов управления социально-экономическим потенциалом предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Morrison, R. Maintaining Effective Engineering Leadership: A New Dependence on Effective Process / R. Morrison. – London : The Institution of Engineering and Technology, 2013. – 270 p.
2. Лапин, Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография / Е. В. Лапин. – – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004, – 360 с.
3. Ефименко, А.Г. Особенности формирования экономического потенциала предприятий / А.Г. Ефименко, Е.В. Волкова // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – 2015. – Вып. 8. – С. 110-115.
4. Краснокутская, Н.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка: учеб пособие / Н.С. Краснокутская. – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
5. Припотень, В.Ю. Исследование направлений повышения эффективности управления экономическим потенциалом предприятий дорожной отрасли / В.Ю. Припотень, Ю.В. Бородач, С.Е. Коркуш // Менеджер. – 2017. - № 3 (81). – С. 27-30.
6. Білоконенко, Г. В. Інструменти діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу виробничої організації / Г. В. Білоконенко // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2013. – №1. – С.12–19.
7. Тютлікова, В. В. Інструментальне забезпечення експрес-діагностування розвитку соціально-економічного потенціалу виробничої організації [Електронний ресурс] / В. В. Тютлікова, Г. В. Білоконенко // Ефективна економіка. – 2015. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4694>.
8. Словарь иностранных слов : словарь / сост. А. Г. Спиркин, И. А. Акчурин, Р. С. Карпинская. – Москва : Русский язык, 1980. – 624 с.
9. Словарь иностранных слов современного русского языка : словарь / сост. Т. В. Егорова. – Москва : Аделант, 2014. – 800 с.
10. Сухарев, М.В. Эволюционное управление социально-экономическими системами / М.В. Сухарев. – Петрозаводск: КарНЦ РАН. – 2008. – 258 с.
11. Werner, J. M. Human Resource Development / J. M. Werner, R. L. DeSimone. – Mason : South-Western, Cengage Learning, 2012. – 690 p.
12. Пономарев, И.Ф. Мотивация персонала как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / И.Ф. Пономарев, В.А. Геммерлинг // Актуальные проблемы социально-трудовых отношений: материалы Всероссийской науч.-практ. конф. с межд. участием. – Махачкала: НИЦ «Апробация», 2016. – С. 271-272.

Поступила в редакцию 08.09.2018 г.

MANAGEMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE BASED ON THE DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES

P.A. Klimova, V.A. Gemmerling

The article analyzes the approaches to the definition of the category "socio-economic potential of the enterprise", considers its components, determines the value of human resources in its formation and development. The essence of management of social and economic potential of the enterprise is revealed, its subjects and objects are defined. The main indicators of assessing the level of development of socio-economic potential are considered.

Keywords: socio-economic potential; human resources development, socio-economic development, enterprise.

Климова Полина Александровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента непроизводственной сферы

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

polinaklimova09@mail.ru

+38-071-373-24-62

Геммерлинг Владимир Альбертович

аспирант кафедры управления бизнесом и персоналом

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

vova_gemmerling@mail.ru

+38-071-379-17-18

Klimova Polina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

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

Gemmerling Vladimir

Graduate student

Donetsk National Technical University, Donetsk

УДК 334.72

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-ГРУПП

© 2018. *Е. Г. Кошелева, Л. А. Леонова*

В статье анализируются проблемы бухгалтерского учета и контроля, проявляющиеся при объединении предприятий и создании интегрированных бизнес-групп. В результате исследования доказано, что экономика переживает кризис сокращенного воспроизводства, вывод активов, несовершенство системы налогообложения. Определены причины сложившейся ситуации и предложены новые учетно-аналитические методы контроля деятельности интегрированных бизнес-групп.

Ключевые слова: интеграция бизнеса, консолидированная отчетность, оффшоры, налогообложение, контроль

Постановка проблемы. Переход постсоциалистических стран к рыночным условиям хозяйствования рассматривается учеными как движение от социалистической модели к либеральной, при котором роль государственного регулирования в экономике существенно снижается, а приватизация государственной собственности существенно расширяет значение частного сектора и рыночных механизмов. За годы перехода к рыночной экономике в России, Украине и других постсоциалистических государствах были сформированы все основные институты, создано нормативное правовое регулирование хозяйственных процессов, однако при этом наблюдался и системный кризис, сопровождавшийся снижением ВВП, повышением уровня инфляции, падением инвестиционной активности субъектов бизнеса, наличием финансового кризиса, ростом безработицы. Как Россия, так и Украина столкнулись с тем, что большая часть промышленности была незаконно приватизирована и перешла в руки олигархов. Возникли проблемы тенезации экономики промышленности, манипуляции в банковской и финансовой системе, проблемы отмывания денег, полученных от незаконной деятельности.

Актуальность исследования. Несовершенство нормативное правового регулирование создания предприятий привело к тому, что вместо общественной собственности перевес оказался на стороне частных лиц, в руках которых сосредоточился промышленный и финансовый капитал. Собственники интегрированного бизнеса имели монопольное преимущество и непосредственно влияли на развитие деятельности предприятий, экспортно-импортные операции, рынок товаров и услуг. Монополистическое положение способствовало созданию вертикально-интегрированных холдингов и увеличению скорости производства продукции за счет оптимизации внутренних процессов объединенных (интегрированных) предприятий, сокращению издержек на производство продукции, уменьшению зависимости от внешней среды. Однако, такое повышение эффективности деятельности вуалировалось в финансовой и налоговой отчетности. Деятельность групп обычно включала операции по покупке запасов по завышенной стоимости через оффшорные фирмы, перечисление средств за фиктивные услуги, завышение смет капитального строительства, экспорт продукции по завышенной стоимости для увеличения налогового кредита по НДС, создание фиктивных финансовых инструментов, схемы с давальческим сырьем, страховые контракты, аренда, роялти и

многое другое. Отсутствие прозрачности ФО и запутанность учетной политики способствовали созданию схем оптимизации налогообложения и выводу активов за рубеж.

Перечисленные проблемы требуют формирования подходов, обеспечивающих оптимальное регулирование государством эффективности функционирования бизнеса. В этой связи целью исследования является разработка учетно-аналитических методов контроля деятельности интегрированных бизнес-групп и мероприятий по созданию социально справедливой модели развития экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Для реализации качественных сдвигов в развитии экономики постсоветского пространства огромное значение имеет формирование новых подходов к осмыслению и объяснению сущности процессов интеграции и функционирования бизнеса, дальнейшего развития системы рыночных производственных отношений. Необходимо подчеркнуть, что в специальной литературе этим вопросам уделялось достаточно много внимания. Проблемами бухгалтерского учета и анализа деятельности интегрированных предприятий в зарубежной и отечественной практике занимались такие ученые, как Ф. Стэнли [1], К. Феррис [2], Ф. Аванс [3], В. Костюченко [4], В. Швец [5], В. Палий [6], И. Вякина [7] и другие.

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на большое количество исследований в области интеграции и консолидации бизнеса, не получили должного внимания вопросы регулирования интеграции в условиях переходной экономики, развития региональных монополий в результате приватизационных и трансформационных процессов.

Цель исследования – на основе анализа технологии консолидации финансовой отчетности при объединении предприятий и создании интегрированных бизнес-групп выявить проблемы консолидации и предложить новые учетно-аналитические методы контроля деятельности интегрированных бизнес-групп.

Результаты исследования. При объединении бизнеса чистые активы предприятий соединяются в одну учетную единицу. Интеграция компаний может быть горизонтальной, вертикальной, а также мультииндустриальной [4].

Увеличение скорости производства товара за счет оптимизации внутренних процессов интегрированных (объединенных) предприятий; уменьшение затрат на производство продукции (выполнение работ, оказание услуг); снижение зависимости от внешней среды является положительными сторонами вертикальной интеграции, а минусами – освоение нового рынка, что требует опыта работы на этом рынке; уменьшение гибкости, так как теперь надо учитывать и нужды приобретенного предприятия [8].

Надо отметить, что и сама Америка, ныне наиболее развитая и влиятельная страна в мире, переживала тяжелейший кризис на пороге Второй мировой войны. В результате кризиса 1929-1933 гг. в США объем производства сократился вдвое, безработным стал каждый четвертый и тогда президентом Рузвельтом был провозглашен «новый курс», направленный на решение комплекса задач по обеспечению стабильности воспроизводства с помощью государственных мер. В 1936 году вышла в свет работа известного западного экономиста Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», давшая теоретическое обоснование необходимости целенаправленных государственных мероприятий для обеспечения полной занятости, ограничения стихийности экономических процессов [9]. После Второй мировой войны,

большинство теоретиков и политиков склонялись к признанию того, что без активного использования государства экономика не может нормально развиваться.

В развитых странах в государственный сектор вовлекается от 30 до 60% ресурсов экономики в соответствии с национальными традициями, структурными и другими факторами.

В России, Украине и других постсоветских государствах произошло разгосударствление собственности, но ведение бухгалтерского учета предприятий регулируется государством. Особое внимание в системе бухгалтерского учета сейчас уделяется разработке стандартов по вопросам учета финансовых инвестиций и составления консолидированной финансовой отчетности (ФО). Так, бухгалтерский учет интегрированных бизнес-групп ориентирован на применение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Учет простых инвестиций в группах регулируются следующими инструментами МСФО: IAS 32 (раскрытие и представление), IAS 39 (признание и оценка), IFRS 7 (раскрытие), IFRS 9 (классификация).

Что касается ассоциированных компаний, то учет инвестиций в них регулировался МСБУ (IAS) 28, а в дочерние предприятия регулировался МСБУ 27 при составлении отдельной и консолидированной отчетности, а с 01.01.2013 г. – IFRS 10 «Консолидированная финансовая отчетность». МСБУ 27 с 01.01.2013 г. регулирует составление отдельной отчетности ассоциациями, совместными и дочерними предприятиями [10].

Необходимость разработки новых требований учета инвестиций в 2009 г. была вызвана выявившемся, вследствие Глобального финансового кризиса (2000 г.), недостатком прозрачности взаимоотношений инвесторов с «забалансовыми организациями» в области рисков.

В мировой практике для учета инвестиций в группах, в том числе интегрированных, получили развитие следующие методы: метод себестоимости; метод участия в капитале; метод учета приобретения; метод пропорционального учета; метод сводного учета; метод объединения интересов. Выбор методов учета инвестиций зависит от вида финансовых инвестиций и от доли владения (табл. 1).

Таблица 1

Классификация инвестиций и доля владений [11]

	Владение		
	< 20% акций	20% – 50% акций	> 50% акций
Степень влияния	Незначительное влияние	Значительное влияние	Контроль*
Бухгалтерский термин	Вложение в акции	Ассоциированная или аффилированная организация	Зависимая компания
Методика бухгалтерского учета	По справедливой стоимости	Долевой метод или метод участия	Учет по методу приобретения
Взаимоотношение материнской (МК) и дочерней компании (ДК)	Простая инвестиция: МК инвестировала в ДК	МК влияет на деятельность ДК, но не контролирует	Консолидация МК и ДК

* контроль предполагает управление финансовой и операционной политикой субъекта хозяйствования для получения прибыли [12]

Основой консолидации ФО интегрированной бизнес-группы является единая учетная политика на основе метода справедливой стоимости. Это обусловлено выбором концепции поддержания капитала. Если материнскую компанию инвестируют для предоставления услуг по управлению инвестициями, обязуют ее инвестировать исключительно для получения инвестиционного дохода или увеличения капитала и оценивать результативность на основе справедливой стоимости, то она может быть определена как инвестиционный субъект хозяйствования.

Таблица 2

Определение бухгалтерского и юридического подхода к определению терминов

	Бухгалтерский подход	Юридический подход
материнская компания (parent)	субъект хозяйствования, который контролирует одного или нескольких субъектов хозяйствования (дочерних компаний) [12]	юридическое лицо, контролирующее другое юридическое лицо (дочернюю компанию), а дочерняя компания – юридическое лица, контролируемая другим юридическим лицом (материнской компанией) [13]
дочерняя компания (subsidiary)	субъект хозяйствования, который контролируется материнской компанией [12]	хозяйственное общество, решения которого определяются другим*хозяйственным товариществом или обществом [14] по причине: - преобладающей доли в его уставном капитале; - заключения между ними договором или др.
группа (group)	материнская и ее дочерние компании [12]	совокупность организаций и (или) иностранных структур без образования юридического лица, связанных участием в капитале и (или) осуществления контроля [15]

* основным

Изначально вопрос о том, является ли компания дочерней, решался только юридически. Однако, со временем столкнулись с проблемой, что компании не составляет труда учредить компанию с долей меньше 50% и фактически ее контролировать, т.е. возникает ситуация небалансового финансирования. Поэтому, понятие контроля постоянно претерпевает изменения и понятие «доля меньшинства» с 2009 г. заменено понятием доля неконтролирующих акционеров. В основе консолидации лежит расчет чистых активов инвестируемой компании на даты приобретения и отчетности, что дает основу расчета гудвилла.

Гудвилл формируется только при приобретении таким образом:

$$\text{Гудвилл} = \text{КД}_{\text{приобр}} + \text{НД}_{\text{дата покупки}} - (\text{ИА}_{\text{приобр}}^{\text{СС}} - \text{О}_{\text{приобр}}^{\text{СС}}), \quad (1)$$

где $\text{КД}_{\text{приобр}}$ – переданная компенсация при приобретении, ден.ед.;

$\text{НД}_{\text{дата покупки}}$ – сумма неконтролирующей доли в объекте приобретения, ден.ед.;

$\text{ИА}_{\text{приобр}}^{\text{СС}}$ – сумма приобретенных идентифицируемых активов, ден.ед.;

$\text{О}_{\text{приобр}}^{\text{СС}}$ – сумма принятых обязательств, ден.ед.

$\text{ИА}_{\text{приобр}}^{\text{СС}}$ и $\text{О}_{\text{приобр}}^{\text{СС}}$ оцениваются по справедливой стоимости.

Организация единой системы учета по внутригрупповым операциям интегрированных бизнес-группах требует составление консолидированной ФО. Переоценка основных средств и нематериальных активов, методы оценки выбытия запасов, капитализация процентов по кредитам и другие подходы в учетной политике должны быть едиными [16].

Процесс консолидации ФО требует определения уровня влияния и контроля со стороны инвестора. Для интегрированных бизнес-групп, созданных на территории России и Украины характерны переплетенные взаимосвязи, которые при определении влияния и контроля требуют особого анализа, без которого невозможно достоверно представить информацию. К примеру, компания А владеет 65 % акций компании В, компания Б владеет 25 % акций компании Г. При этом Доля компании В в компании Г составляет 75%, доля компании Г в компании В – 35% (рис. 1).

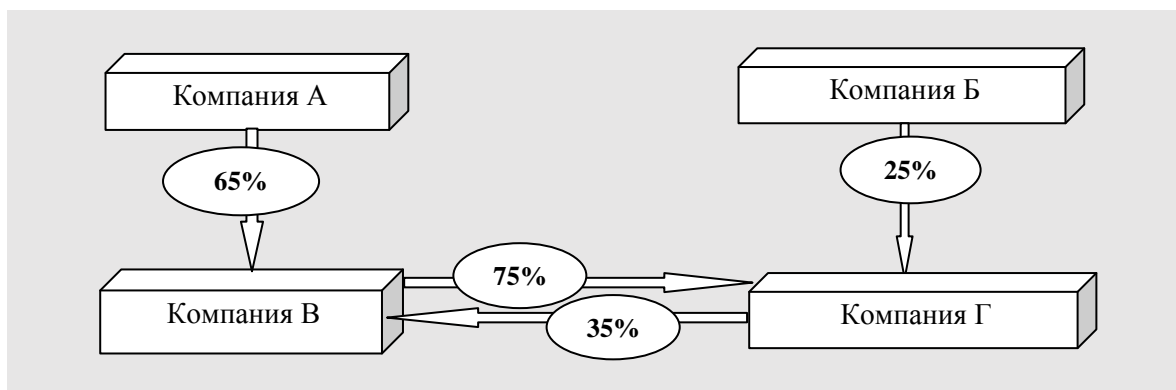


Рис. 1. Схема смежного владения акциями компаний А, Б, В и Г

Данная группа является сложной, так как присутствует прямое и косвенное владение акциями. Ситуация требует пересчета уровней влияния с целью определения учетного подхода. На основании составления матрицы владения и возведения ее в степень ∞ делается расчет показателей (2) и в результате получена итоговая матрица (3).

$$\begin{vmatrix} 1 & 0 & 0,65 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0,25 \\ 0 & 0 & 0 & 0,75 \\ 0 & 0 & 0,35 & 0 \end{vmatrix}^{\infty}, \quad (2) \quad \text{и} \quad \begin{vmatrix} 1 & 0 & 0,8814 & 0,661 \\ 0 & 1 & 0,1186 & 0,339 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 \end{vmatrix}. \quad (3)$$

Итоговая матрица дает возможность пересмотра уровней влияния и контроля с позиции инвестора (рис. 4).

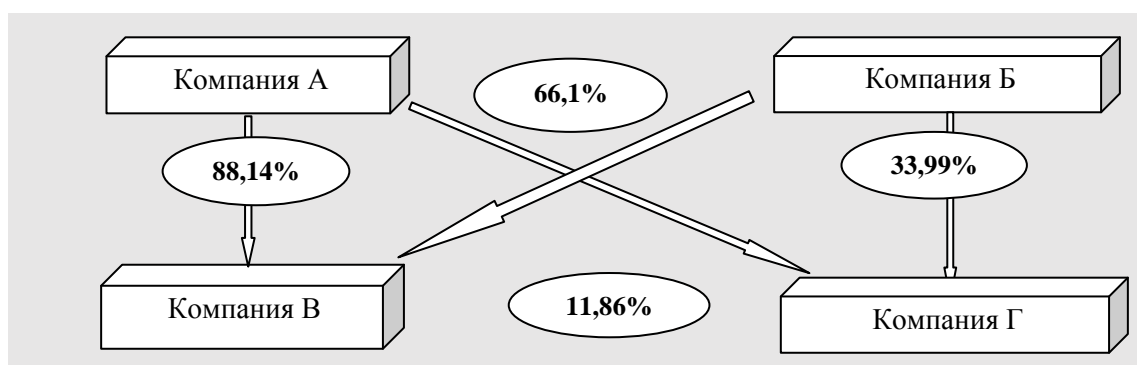


Рис. 2. Схема владения акциями компаний А, Б, В и Г с учетом косвенного влияния

На основании определения уровня контроля выявляются дочерние компании для последующего сведения показателей в консолидированный баланс на основе использования следующего алгоритма (табл. 3).

Таблица 3

Алгоритм консолидации бухгалтерского баланса

	Баланс материнской компании (МК)	Баланс дочерней компании (ДК)	Консолидированный баланс
Активы	$A^{МК}$	$A^{ДК}$	$A^{МК} - И^{ДК} + A^{ДК}$
Капитал	$K^{МК}$	$K^{ДК}$	$K^{МК}$
Обязательства	$O^{МК}$	$O^{ДК}$	$O^{МК} + O^{ДК}$

При консолидации показателей в ФО проявляется проблема элиминирования операций внутри группы здесь возникает вопрос трансфертного ценообразования. Ценовая политика в интегрированных бизнес-группах требует особого контроля. Характерной особенностью образовавшихся интегрированных бизнес-групп является наличие дочерних компаний в оффшорах. Для групп, имеющих дочерние компании в оффшорах алгоритм консолидации усложняется, информация требует дополнительного раскрытия (табл. 4).

Таблица 4

Алгоритм консолидации бухгалтерского баланса при наличии оффшорной компании

	Баланс материнской компании (МК)	Баланс дочерней компании не резидента (ОФК)	Баланс дочерней компании резидента (Резидент)	Консолидированный баланс
Активы (А)	$A^{МК}$	$A^{ОФК}$	$A^{Резидент}$	$(A^{МК} - И^{ОФК}) + (A^{ОФК} - И^{Резидент}) + A^{ОФК}$
Капитал (К)	$K^{МК}$	$K^{ОФК}$	$K^{Резидент}$	$K^{МК}$
Обязательства (О)	$O^{МК}$	$O^{ОФК}$	$O^{Резидент}$	$O^{МК} + O^{ОФК} + O^{Резидент}$

На основе финансовых инвестиций денежные средства выводятся в оффшоры и затем также на основании финансовых инвестиций возвращаются при покупке акций и облигаций отечественных компаний [17].

Использование оффшоров является одним из способов минимизации налогов, нашедший широкое распространение в интегрированном бизнесе. Оффшорными зонами называют государства или отдельные территории государств, в которых на государственном уровне для определенного типа компаний, собственниками которых являются нерезиденты, установлены значительные льготы в налогообложении, частично или полностью, таможенные или торговые ограничения.

Надо отметить, что минимизация налогообложения и теневая экономика не дают развиваться экономике постсоветского пространства. Промышленность, являющаяся основой национальной экономики, сегодня характеризуется значительным износом основных фондов, технологическим отставанием, высокой ресурсоемкостью.

Необходимо введение дополнительных методов контроля деятельности интегрированных бизнес-групп со стороны государства. Предлагается использовать дополнительные учетно-аналитические методы контроля со стороны внешних пользователей и контролирующих субъектов. Предлагается использовать моделирование ситуаций на основе составления матричных балансов, микробалансов и консолидированного баланса. Для примера рассмотрена ситуация, когда предприятие

«Х», находящееся в юрисдикции Украины и входящее в состав интегрированной группы, продает сырье оффшорной компании группы по заниженной стоимости 200 000 у.е., с себестоимостью реализации 180 000 у.е.

Далее предприятие «У», также находящееся в юрисдикции Украины и входящее в состав интегрированной группы, покупает сырье у оффшорной компании по завышенной в 2,5 раза стоимости, то есть за 500 000 у.е. и включает в состав материальных расходов, включаемых в себестоимость продукции, производимой из данного сырья. Предприятия «Х» и «У» являются плательщиком налога на прибыль по ставке 20% на общих основаниях и ведут учет по МСФО. Ставка налога на прибыль – 20%.

Таблица 5

Регистрация бухгалтерских записей предприятий «Х» и «У»

№ п/п	Бухгалтерские счета, участвующие в двойной записи	Дебет	Кредит
Учет у предприятия «Х»			
1.	Сч. «Расчеты с покупателями и заказчиками» Сч. «Доход от реализации продукции»	200 000	200 000
2.	Сч. «Себестоимость реализации продукции» Сч. «Готовая продукция»	180 000	180 000
3.	Сч. «Финансовый результат» Сч. «Себестоимость реализации продукции»	180 000	180 000
4.	Сч. «Доход от реализации продукции» Сч. «Финансовый результат»	200 000	200 000
5.	Сч. «Расходы по налогу на прибыль» Сч. «Расчеты с бюджетом»	4 000	4 000
6.	Сч. «Финансовый результат» Сч. «Расходы по налогу на прибыль»	4 000	4 000
7.	Сч. «Финансовый результат» Сч. «Накопленная нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)»	16 000	16 000
Учет в оффшорной компании			
1.	Сч. «Товары» Сч. «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	200 000	200 000
2.	Сч. «Расчеты с покупателями и заказчиками» Сч. «Доход от реализации товаров»	500 000	500 000
3.	Сч. «Себестоимость реализованных товаров» Сч. «Товары»	200 000	200 000
4.	Сч. «Финансовый результат» Сч. «Себестоимость реализованных товаров»	200 000	200 000
5.	Сч. «Доход от реализации товаров» Сч. «Финансовый результат»	500 000	500 000
6.	Сч. «Финансовый результат» Сч. «Накопленная нераспределенная прибыль (непокрытые убытки)»	300 000	300 000
Учет у предприятия «У»			
1.	Сч. «Сырье и материалы» Сч. «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	500 000	500 000
2.	Сч. «Производство» Сч. «Сырье и материалы»	500 000	500 000

Эффект от налоговой оптимизации у предприятий «Х» и «У» представим в табл. 6.

Таблица 6

Эффект от налоговой оптимизации у предприятий «X» и «У»

	Доходы (R)	Расходы (E)	Налоговая база	Ставка налога на прибыль	Эффект от налоговой оптимизации
Предприятие «X»	200 000	180 000	20 000	20%	(4 000)
Предприятие «У»	-	500 000	425 000 $500000 \times 85\%$	20%	49 000 $(425000 - 180000) \times 20\%$
Итого					45 000

Пример демонстрирует, что предприятие «У» достигло эффекта от налоговой оптимизации, минимизировав налог на прибыль на сумму 49 000 у.е. Так как у предприятия «X» налог на прибыль составил 4 000 у.е., общий эффект от налоговой оптимизации составил 45 000 у.е.

Используя методы составления матричных балансов и микробалансов, целесообразно проанализировать финансовое положение компаний в составе финансово-промышленной группы. Матричный баланс предприятия «X» (4) и оффшорной компании (5).

$$X = \begin{array}{c|c|c|c} \begin{array}{c} 180000 \\ 180000 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{array} & \begin{array}{c} 0 \\ 0 \\ 200000 \\ 200000 \\ 180000 \\ 200000 \\ 4000 \\ 4000 \\ 16000 \end{array} & \begin{array}{c} 0 \\ 180000 \\ 0 \\ 180000 \\ 200000 \\ 200000 \\ 4000 \\ 0 \\ 0 \end{array} & \begin{array}{c} 180000 \\ 0 \\ 200000 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 4000 \\ 16000 \end{array} \\ + & - & = & \end{array} \quad (4)$$

$$OK = \begin{array}{c|c|c|c} \begin{array}{c} 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{array} & \begin{array}{c} 200000 \\ 500000 \\ 200000 \\ 500000 \\ 500000 \\ 300000 \end{array} & \begin{array}{c} 200000 \\ 0 \\ 0 \\ 500000 \\ 200000 \\ 500000 \\ 0 \end{array} & \begin{array}{c} 0 \\ 500000 \\ 200000 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \\ 300000 \end{array} \\ + & - & = & \end{array} \quad (5)$$

Микробалансы предприятия «X», «У» и оффшорной компании представим в табл. 7.

Оценка запасов завышена на 300 000 у.е. Характерно наличие в балансах больших сумм дебиторской и кредиторской задолженности у компаний внутри группы.

Консолидированный баланс составляется путем элиминирования статей дебиторской и кредиторской задолженности. Отсутствует налог на прибыль, поскольку не было реализации за пределы группы и, значит, не было прибыли.

В последние годы предприятия в Украине использовали схему оптимизации налогообложения и вывода денежных средств с помощью роялти. Суть схемы состояла в том, что правообладатель (собственник предприятия) передавал оффшорной компании исключительные права на использование торговой марки или иного объекта интеллектуальной собственности. Затем предприятие группы получало от оффшорной компании исключительные имущественные права на использование данного объекта прав на интеллектуальную собственность путем заключения лицензионного договора.

Платежи по такому договору соответствуют понятию «роялти». Такая схема использовалась до 2011 года, пока не были внесены ограничения при формировании расходов на выплату роялти через оффшорные компании. Тем не менее, и сейчас существует возможность налоговой оптимизации путем использования международных договоров. Такие договоры заключаются с резидентами стран, имеющих с Украиной Конвенцию об избежание двойного налогообложения при получении пассивных доходов, в отношении которых предусмотрен льготный порядок.

Таблица 7

Микробалансы предприятия «Х», «У» и оффшорной компании

Микробалансы компаний	Актив		Пассив	
Микробаланс предприятия «Х»	Дебиторская задолженность	200 000	Собственный капитал	180 000
			Нераспределенная прибыль	16 000
			Налог к оплате	4 000
	<i>Итого</i>	<i>200 000</i>	<i>Итого</i>	<i>200 000</i>
Микробаланс оффшорной компании	Дебиторская задолженность	500 000	Нераспределенная прибыль	300 000
			Кредиторская задолженность	200 000
	<i>Итого</i>	<i>500 000</i>	<i>Итого</i>	<i>500 000</i>
Микробаланс предприятия «У»	Запасы	500 000	Кредиторская задолженность	500 000
	<i>Итого</i>	<i>500 000</i>	<i>Итого</i>	<i>500 000</i>
Консолидированный микробаланс группы	Запасы	180 000	Собственный капитал	180 000
	<i>Итого</i>	<i>180 000</i>	<i>Итого</i>	<i>180 000</i>

Для оптимизации налогообложения группы также активно используют разделение отношений в хозяйственных операциях на несколько частей. Примерами являются схемы с давальческим сырьем, передача имущества в аренду и др. В схемах с давальческим сырьем отдельно заключаются договоры на покупку-продажу сырья (материалов) и договоры подряда на изготовление продукции из сырья (материалов) заказчика. В схемах аренды предприятия используют основные средства на условиях аренды у других предприятий группы, таким образом, искусственно завышая затраты. При этом арендодатель, как правило, находится на упрощенной системе налогообложения.

Минимизация налоговых платежей крупными субъектами достигается за счет перевода штатных сотрудников в частных предпринимателей, путем заключения с ними договоров аутсорсинга и аутстаффинга. Экономия заключается в применении ставок упрощенного или фиксированного налога. При этом корпорации избегают выплат, связанных с нетрудоспособностью работников, выплат отпускных и начисления единого социального взноса.

Отдельным проблемным налогом остается налог на добавленную стоимость (НДС). Экспортируя продукцию в оффшоры по завышенным ценам, ФПГ претендуют на колоссальное возмещение НДС из бюджета государства. Одной из схем с НДС является заключение договора консигнации с предприятием группы, плательщиком упрощенного налога.

Дополнительными способами ухода от налогообложения, которые в также в последнее время стали использоваться на постсоветском пространстве являются создание инвестиционных фондов и заключение договоров страхования.

Суть использования инвестиционных фондов заключается в том, что при инвестировании средств инвестором в бизнес, он получает прибыль, которая сразу же облагается налогом. При вложении средств большим количеством инвесторов, прибыль не облагается, пока не будет распределена между ними. При этом прибыль до налогообложения может реинвестироваться в другие направления бизнеса. Особую роль в этом случае играют компании по управлению активами. Таким образом, денежные средства перераспределяются между предприятиями, минуя налогообложение.

В составе групп могут быть и страховые компании, которые способствуют выводу денежных средств за рубеж на основе заключения договоров страхования и перестрахования с иностранными страховыми компаниями. Механизмы вывода средств могут быть основаны на имитации страховых случаев в компаниях нерезидентах.

Выводы. На постсоветском пространстве интегрированные бизнес-группы стали основной формой объединения между предприятиями реальным сектором экономики. Такая форма организации крупного бизнеса имеет существенное влияние на происходящие социальные и политические процессы.

В результате исследования выявлены особенности функционирования и последствия деятельности интегрированных бизнес-групп:

на постсоветском пространстве предприятия создавались на основе процессов разгосударствления и приватизации, при которых применялись необъективные подходы к оценке эффективности деятельности их деятельности как целостных имущественных комплексов;

несовершенство нормативно-правового регулирования создания предприятий привело к тому, что вместо общественной собственности перевес оказался на стороне частных лиц, в руках которых сосредоточился промышленный и финансовый капитал;

акционерные общества, образовавшиеся в результате приватизации создавались путем сосредоточения контрольного пакета акций в руках руководства, трудовые же коллективы оставались на правах миноритариев и не получали дивиденды;

формирование интегрированных бизнес-групп носило неформальный характер, так как в Украине отсутствовала законодательная база для их деятельности и группы имели неурегулированный статус. В России такая законодательная база была, но при этом ученые отмечают, что объединение предприятий носило как формальный, так и неформальный характер;

собственники интегрированного бизнеса имели монопольное преимущество и непосредственно влияли на развитие деятельности предприятий, экспортно-импортные операции, рынок товаров и услуг;

монополистическое положение способствовало созданию вертикально-интегрированных холдингов и увеличению скорости производства продукции за счет оптимизации внутренних процессов ранее разных предприятий, сокращению издержек на производство продукции, уменьшению зависимости от внешней среды. Однако, такое повышение эффективности деятельности вуалировалось в финансовой и налоговой отчетности. Деятельность групп обычно включала операции по покупке запасов по завышенной стоимости через оффшорные фирмы, перечисление средств за фиктивные услуги, завышение смет капитального строительства, экспорт продукции по завышенной стоимости для увеличения налогового кредита по НДС, создание фиктивных финансовых инструментов, схемы с давальческим сырьем, страховые контракты, аренда, роялти и многое другое;

отсутствие прозрачности финансовой отчетности и запутанность учетной политики способствовали созданию схем оптимизации налогообложения и выводу активов за рубеж;

методика оценки стоимости предприятий при приватизации не содержала расчета гудвилла, что способствовало переходу права собственности по заниженной стоимости;

создание интегрированных бизнес-групп способствовало неформальному сращиванию промышленного и финансового капитала, что также негативно отражалось на экономике государства в целом, делая кредитные ресурсы доступными и выгодными лишь для крупного бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рид, С.Ф. Искусство M&A слияний и поглощений / С.Ф. Рид, А.Р. Лажу. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 347 с.
2. Феррис, К. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении / К. Феррис, П.Б. Пешеро; пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. – 256 с.
3. Эванс, Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М.; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 332 с.
4. Костюченко, В.М. Консолідована фінансова звітність: міжнародний досвід та практика України: Навчально-практичний посібник / В.М. Костюченко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 528 с.
5. Швець, В.Г. Деякі питання бухгалтерського обліку в промислово-фінансових групах / В.Г. Швець // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 4. – С. 23-30.
6. Палий, В.В. Консолидированная отчетность: учет операций, связанных со слиянием предприятий / В.В. Палий // Бухгалтерский учет. – 1995. – № 5. – С. 15-17.
7. Вякина, И.В. Бизнес-интеграция и квазиинтеграция в инвестиционном обеспечении экономической безопасности / И.В. Вякина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – Т.13. – вып. 5. – С. 885-898.
8. Цветков, В. Вертикальная интеграция и ФПП / В. Цветков // Экономист. – 2003 – №3. – С. 11-24.
9. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
10. Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русском языке. – М.: Аскери.– АССА, 2012. – 1600 с.
11. Антил, Н. Оценка компаний: Анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО / Н. Антил, Л. Кеннет. – М.: «Альпина Паблишер», 2013. – 440 с.
12. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finmanagement.com.ua/wp-content/uploads/2018/03/ias27.pdf>
13. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України от 12.07.2001 № 2664-III (в редакции от 21.12.2017 г. N 2258-VIII) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012664.html
14. Гражданский Кодекс Российской Федерации: от 30.11.1994 N 51-ФЗ (в ред. от 03.08.2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072/>
15. О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с реализацией международного автоматического обмена информацией и документацией по международным группам компаний: Федеральный закон от 27.11.2017 № 340-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_283498
16. Костюченко, В.М. Consolidated financial statements: the similarities and differences between IFRS, Russian and Ukraine accounting standards / В.М. Костюченко // Вестник СевГТУ, Экономика и финансы, Севастополь. – 2006. – №73. – С.152-160.
17. Экономика переходного периода: [Учеб. пособие для вузов по направлению «Экономика» и спец. «Теорет. Экономика»] / Под ред. В.В. Радаева и А.В. Бузгалина / А.В. Бузгалин, В.В. Радаев, А.И. Колганов, А.И. Московский. – Москва: Издательство МГУ, 1995. – 415 с.

Поступила в редакцию 15.09.2018 г.

ACCOUNTING AND ANALYTICAL METHODS OF CONTROLLING INTEGRATED BUSINESS GROUPS' ACTIVITIES

Ye. G. Kosheleva, L. A. Leonova

In the article it was analyzed the problems of accounting and control revealed at joining enterprises and creating integrated business groups. The investigation has proved that the economy is experiencing a crisis of reduced reproduction, the withdrawal of assets, and the imperfection of the tax system. There were identified the reasons of the current situation and offered new accounting and analytical methods of controlling integrated business groups' activity.

Key words: business integration, consolidated reports, offshores, taxation, control.

Кошелева Елена Георгиевна

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой национальной и региональной экономики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

post4aliena@mail.ru

+38-050-626-16-61

+38-071-321-77-64

Леонова Лилия Александровна

кандидат экономических наук, доцент

ЧОУ ВО «Таганрогский институт управления и экономики»

l.leonova@mail.ru

+7-900-121-62-17

+38-071-327-71-18

Kosheleva Yelena

PhD in economics, associate professor

Donetsk National University, Donetsk

Leonova Liliya

PhD in economics, associate professor

Taganrog Institute of Management and Economics, Taganrog

УДК 338.28:(004.08)

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© 2018. Е. О. Кравец

В работе проведен анализ исторических аспектов развития цифровизации. Проанализированы подходы к определению роли и места цифровизации в мировом промышленном производстве. Выявлены основные этапы развития информационно-технологических достижений, рассмотрены этапы развития цифровой революции и выделены особенности каждого этапа. Рассмотрен термин «цифровая экономика» и история его формирования.

Ключевые слова: революция, цифровизация, экономика, цифровая экономика, трансформация.

Постановка проблемы. Развитие цифровых технологий меняет уклад современной жизни, работы, потребления и производства товаров, предоставления услуг. Единицы и нули пожирают весь мир. Создание, хранение, передача и потребление информации оцифровываются, превращаются в универсальный язык компьютеров. Все типы предприятий, от малого бизнеса до крупных корпораций и некоммерческих государственных учреждений, проходят «цифровую трансформацию», превращая оцифровку в новые процессы, виды деятельности и транзакции. Ведь без них экономика как целого государства так и отдельного предприятия, будет находится среди отстающих, так как внедрение «цифровой экономики» представляет собой рычаг развития экономической структуры и среды в целом и рассматривается в качестве одного из наиболее важных условий повышения конкурентоспособности национальных хозяйств всех стран мира. Она дает возможность осуществлять реструктуризацию экономики, уменьшать производственные издержки и цену коммерческих операций, увеличивать результативность и уменьшать сроки изготовления товаров, увеличивать качество и своевременность предоставления услуг, в том числе государственных, вводить новые технологические и научно-технические процессы, дает новые возможности обществу в доступе к сервисам, получении образования и проведении досуга.

Актуальность исследования. Следует отметить, что до недавнего времени обществу не было известно почти ничего о цифровых технологиях, и развития на их основе цифровой экономики. Однако охватившая мировую экономику цифровая революция развивается со стремительной скоростью и на сегодняшний день, людей, которые не слышали хотя бы раз этого понятия, вероятнее всего, нет. Быстрые и глубинные последствия от перехода к цифровизации экономики будут возможными лишь тогда, когда «цифровая» трансформация станет основой жизнедеятельности и будут детализированы исторические аспекты ее развития, так как, не зная прошлого, невозможно понять подлинный смысл настоящего и цели будущего, чем и обусловлена актуальность данной темы исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Ценными в научном смысле исследованиями проблематики становления цифровой экономики являются научные труды и практические разработки таких известных отечественных и зарубежных ученых и изобретателей как: В. Айзексона, С. Бранда, Дж. Уэйлса, Е. Уильямса, Б. Гейтса, Б. Элбрехта, Д. Энгельбарта, Дж. Ликлайдера, Дж. Фон Неймана, Е. Петерса, С. Хантингтона, Д. Тапскотта, В. Гейца, А. Гриценко, Ю. Зайцева, С. Кубива, О. Москаленко, Т. Ефименко, А. Козырева, Н. Нореца и др. Однако значительное

количество вопросов относительно видения исторических аспектов цифровизации экономики остаются недостаточно изученными.

Таким образом, целью исследования является выявить исторические особенности цифровизации экономики и на их основе представить перспективы ее развития.

Результаты исследования. Научно-технические открытия, развитие технологической инфраструктуры, технологий машинного обучения и искусственного интеллекта, всеобщая Интернет-подключенность, стремительное распространение сенсорных устройств и использование больших баз данных вызвали масштабную цифровую трансформацию современного общества, что является центральным фактором роста экономики страны. В свою очередь, поэтапное ретроспективное исследование процесса становления цифровизации дает возможность понять ее особенности, а именно как по мере развития технологий, использующих цифровое представление информации, они становятся все более экономически эффективными и выгодными в сопоставлении с аналоговыми технологиями [4].

Существуют два основных подхода к определению роли и места цифровизации в мировом промышленном производстве. Один из них трактует современный этап внедрения информационно-технологических достижений как эволюционный, другой – как революционный. В рамках первого подхода первая промышленная революция в середине XVIII в. была основана на внедрении машинного производства и использовала для механизации производства силу воды и пара. Вторая революция (конец XIX – начало XX века) – организация массового производства и использование для конвейерного производства электричество. Третья революция в 1960-х годах ознаменована автоматизацией процесса производства с помощью электронных и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Четвёртая - характеризуется развитием киберфизических систем, то есть единством материального, цифрового и биологического миров (рис.1) [3].

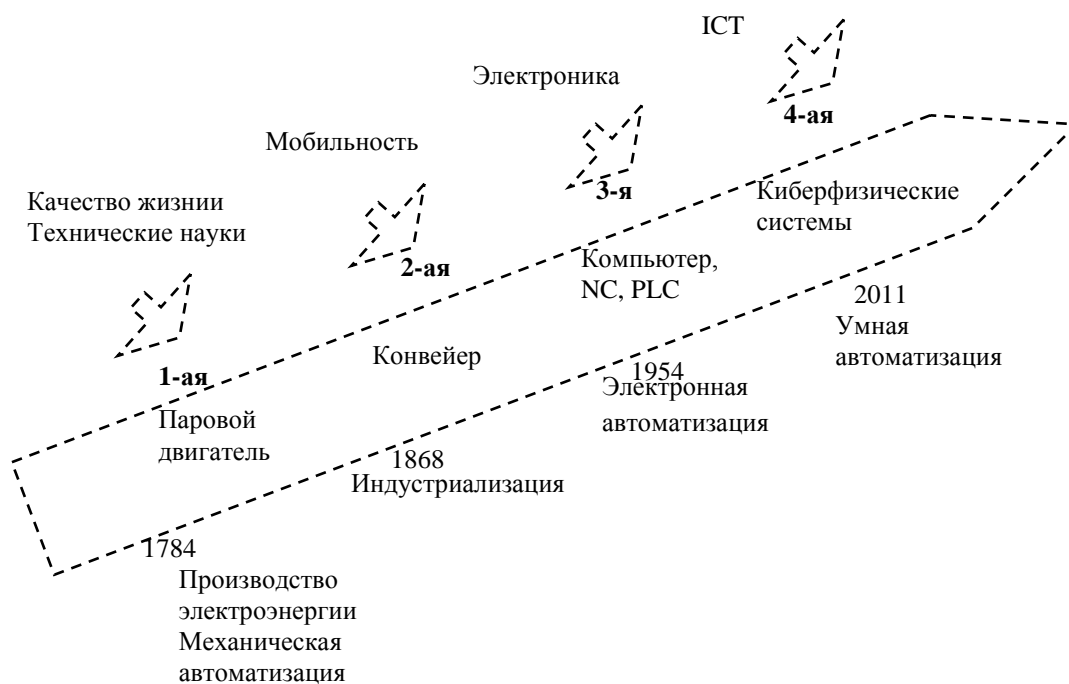


Рис. 1. Этапы развития информационно-технологических достижений

Следует отметить, что четвертая промышленная революция является частью третьей и с середины прошлого века длится цифровая революция, которая, как и прошлые подобные процессы, сможет глобально поднять мировой уровень жизни. Этот факт подтверждается тем, что начиная с 1960-х годов цифровые инновации распространялись по миру сменяющимися друг друга волнами, исходившими из научных эпицентров США, Европы и СССР [5] (рис.2).



Рис. 2. Этапы развития цифровой революции [6]

Каждая из отмеченных на рисунке волн была интенсивнее предыдущей, охватывая новые области и оказывая все более ощутимый для экономики эффект. Первая волна цифровых инноваций сводилась к автоматизации существующих технологий и бизнес-процессов, использованию языков программирования. Также следует отметить, что в 1964 году начала работать сеть ARPANET, которая стала прообразом современного интернета. Вторая волна ознаменована появлением базового программного обеспечения персонального компьютера, которое включало обработку документов и хранение файлов. Сам термин «цифровизация» и «цифровое общество» в более широком смысле, вызванное распространенным применением цифровых технологий впервые прозвучал в работе Роберта Вакхалови в 1971 году [4].

Следующее десятилетие повлекло за собой разработку корпоративного программного обеспечения и как результат автоматизацию процессов управления. В результате четвертой волны активно ведется работа по внедрению Интернет-технологий и Интернет-торговли, набирает обороты электронная почта.

Следует отметить, что период с 1972 года по 1994 год—это период наступления цифровых технологий широким фронтом, прежде всего, в сфере медиа. К цифровому формату переходят традиционные медиа (радио, телевидение, газеты) и одновременно развиваются новые медиа (интернет), изначально создаваемые как цифровые. Однако параллельно с положительным эффектом развивались и негативные стороны процесса цифровизации. В связи с сокращением издержек копирования и передачи информации обостряется проблема «пиратства» в сфере авторских и смежных прав—несанкционированного копирования охраняемых произведений. Одновременно формируются условия для перехода части бизнеса из традиционных фирм (в форме юридических лиц) в новые медиа [4].

Последующие две волны ознаменованы широкомасштабным внедрением и использованием таких технологий как GPS, Wi-Fi, 2G/3G, социальные сети, смартфоны, цифровая реклама и маркетинг, интернет вещей, что привело к стремительному росту использования технологий конечными потребителями.

Отдельно следует отметить 2011 год, когда четвертая революция получила название «Индустрия 4.0», как средство повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности через усиление интеграции «киберфизических систем» в заводские процессы [7].

По прогнозам экспертов к 2020 году объем глобального рынка технологий, связанных со смарт-сервисами составит 1,5 трлн. долларов и составит машинное обучение, виртуальную реальность и искусственный интеллект [8].

В соответствии со вторым подходом к определению роли и места цифровизации в мировом промышленном производстве цифровая экономика рассматривается как основа четвертой промышленной революции, поскольку четко прослеживается смена базовой технологии и существуют признаки смены технико-экономической парадигмы.

Сам термин «цифровая экономика» появился в 1994 году в работе «Digital Economy» канадского специалиста в сфере бизнеса и консалтинга Дональда Тапскотта. В данной работе Д. Тапскотт, основываясь на теорию фирмы, анализирует возможность радикального снижения транзакционных издержек, прежде всего, издержек поиска информации и заключения договоров, а в качестве следствия — появления новых форм бизнеса, исключение посредников и прямое взаимодействие потребителя и поставщика [13].

В 1995 году Николас Негропonte сформулировал основополагающие принципы цифровой экономики и представлял ее в форме перехода от движения атомов к движениям битов. Н. Негропonte говорил, что материальные вещества, рассматриваемые в виде сырья и продуктов, имеют свои недостатки, такие как: физический вес продукции, потребность в ресурсах для ее производства, в использовании площадей для ее хранения, логистические издержки и проблемы, связанные с транспортировкой товаров. Преимуществами цифровой экономики как «нового» вида экономики, на взгляд ученого, могли стать: отсутствие физического веса продукции, заменяемого информационным объемом, более низкие затраты ресурсов на производство электронных товаров, в несколько раз меньшая площадь, занимаемая продукцией (как правило электронными носителями), а также мгновенное глобальное перемещение товаров через сеть Интернет [15].

В 2001 году Томас Месенбург выделил три основные составляющие концепции «Цифровая экономика» [11, с. 189]:

1. Поддерживающая инфраструктура (аппаратное обеспечение, программные телекоммуникации, сети и т. д.).
2. Электронный бизнес (как ведутся бизнес-процессы через компьютерные сети).
3. Электронная коммерция (передача товаров через сеть Интернет).

На сегодняшний день, нет однозначной трактовки определения «цифровая экономика», однако, несмотря на сохранение принципиальных различий в подходах к его определению, данный термин постепенно вытесняет такие понятия, как «информационная экономика» (1970-е годы), «экономика знаний» и «электронная экономика» (1980-е годы), «новая экономика» (1990-е годы) или «сетевая экономика» и «экономика Интернета» (2000-е годы). Не являясь полностью тождественными, они

эволюционируют вслед за изменением реальных процессов, получивших общее название «цифровизация».

Для определения понятия «цифровая экономика», правомерным будет обратиться к формулировке семинара Всемирного банка 20 декабря 2016 г., где цифровая экономика была определена (среди прочих определений), как парадигма ускорения экономического развития с помощью цифровых технологий. В широком смысле слова, цифровая экономика – система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий [12].

В указе Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» содержится следующая формулировка: Цифровая экономика - хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа, которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [14].

В настоящее время можно наблюдать стремительное развитие цифровой экономики. Только за период с 2011 по 2015 годы совокупный объем цифровой экономики России увеличился на 59%, что в 9 раз быстрее, чем ВВП страны. В результате этого доля цифровой экономики в 2015 достигла 3,9% ВВП, однако еще есть потенциал для дальнейшего роста источник (табл. 1).

Таблица 1

Вклад цифровой экономики в ВВП стран (% ВВП) [6], [12]

	США	Китай	Западная Европа	Индия	Бразилия	Чехия	Россия
Расходы домохозяйств в цифровой сфере	5,3	4,8	3,7	3,2	2,7	2,2	2,6
Инвестиции компаний в цифровизацию	5	1,8	3,9	2,7	3,6	2	2,2
Государственные расходы на цифровизацию	1,3	0,4	1	0,6	0,8	0,5	0,5
Экспорт ИКТ	1,4	5,8	2,5	5,9	0,1	2,9	0,5
Импорт ИКТ	-2,1	-2,7	-2,9	-6,1	-1	-2,1	-1,8
Итого:	10,9	10	8,2	6,3	6,2	5,5	3,9

Доля цифровой экономики в ВВП развитых стран с 2010 по 2016 год выросла с 4,3% до 5,5%, а в ВВП развивающихся стран – с 3,6% до 4,9%. В странах «большой двадцатки» этот показатель вырос за пять лет с 4,1% до 5,3%. Мировым лидером по доле цифровой экономики в ВВП является Великобритания – 12,4% [6].

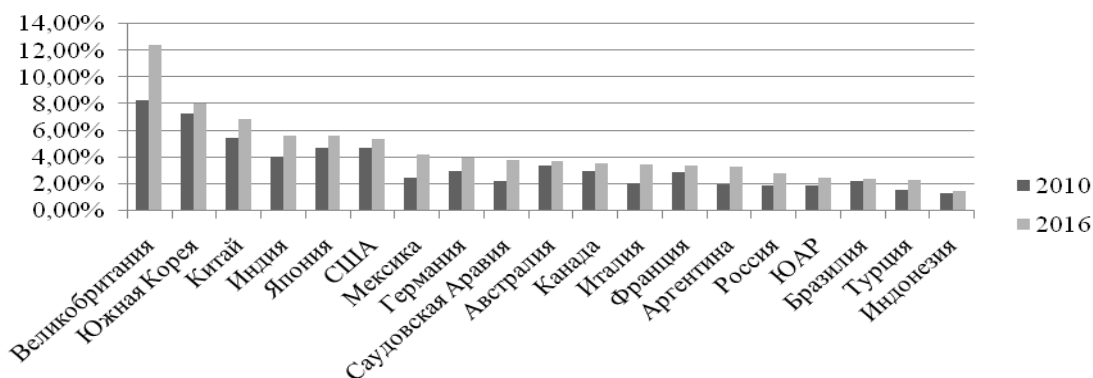


Рис 3. Рост доли цифровой экономики в ВВП стран G20 с 2010 по 2016 год

Следует отметить, что развитие новых цифровых технологий в области экономики в последнее время приводит к активному развитию масштабных рынков интернет-услуг, которые оказывают трансформирующее воздействие на некоторые аспекты деятельности уже устоявшихся хозяйствующих субъектов, что, влечет за собой замену аналоговых механизмов работы, на цифровые или имеющие в себе цифровые элементы.

Однако цифровая экономика еще, по крайней мере, 10-15 лет будет сильно зависима от традиционной и на данном этапе своего развития ее следует рассматривать как средство повышения эффективности хозяйственной деятельности, которое предлагает новые бизнес-модели и подчеркивает необходимость трансформации механизмов управления с учетом меняющихся реалий.

Выводы. Таким образом, подытожив вышесказанное, приходим к выводу, что возникновение цифровизации и развитие цифрового общества оказало на мировую экономику основополагающее воздействие, что повлекло за собой формирование нового явления – цифровой экономики. Цифровая экономика находится на начальном этапе своего развития и ее феномен подчеркивает закономерности современного технологического развития и управления этим развитием.

В свою очередь анализ исторических аспектов цифровизации экономики позволил выявить ее фундаментальные свойства, а именно: повышение эффективности экономических интересов, конкурентные преимущества, изменение структуры занятости и перераспределение экономического влияния стран на мировых рынках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Норец Н. К. Цифровая экономика: состояние и перспективы развития / Н. К. Норец, А. А. Станкевич // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика: труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – С. 173–179.
2. Буркальцева Д.Д. Алгоритм внедрения программы “цифровая экономика” / Д. Д. Буркальцева, Д. Г. Костень, Ю. Н. Воробьев // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – С. 141–147.
3. Целостная модель трансформации в цифровой экономике – как стать цифровыми лидерами /В. П. Куприяновский, А. П. Добрынин, С. А. Синягов, Д. Е. Намиот // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – vol. 5, no. 1. – С. 26–33.
4. Козырев А.Н. Цифровая экономика и цифровизация в исторической ретроспективе /А.Н. Козырев // Цифровая экономика (СЕРИ-RAS). – М.: ЦЭМИ РАН, 2017. – URL: <http://digital->

economy.ru/stati/tsifrovaya-ekonomika-i-tsifrovizatsiya-v-istoricheskoy-retrospektive (дата обращения 12.09.2018).

5. Сагынбекова А.С. Цифровая экономика: понятие, перспективы, тенденции развития в России // А.С. Сагынбекова // Международный научно-технический журнал «Теория, практика, инновации». – 2018. – № 4. – С. 5-9.

6. Цифровая Россия: новая реальность. 19 июля 2017 г. McKinsey Global Institute. – URL: <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf> (дата обращения 02.09.2018).

7. Шваб К. Четвёртая промышленная революция / К. Шваб. – М.: Издательство «Э», 2017. – 208 с.

8. World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy. Geneva: UNCTAD, 2017. – 237 p. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf (дата обращения 15.08.2018).

9. Хиллер Б. Индустрия 4.0 – умное производство будущего. Опыт «цифровизации» Германии / Международный форум «Информационное моделирование для инфраструктурных проектов и развития бизнеса Большой Евразии». – М., 2017. – URL: <http://3d-conf.ru/pdf-2017/hiller.pdf> (дата обращения 07.06.2018).

10. Цифровизация: История, перспективы, цифровые экономики России и мира // Управление производством. Библиотека. Стратегическое управление. Тенденции развития рынка. – М., 2017. – URL: <http://www.up-pro.ru/library/strategy/tendencii/cyfrovizaciya-trend.html> (дата обращения 21.08.2018).

11. Кіт Л. З. Еволюція мережевої економіки / Л. З. Кіт // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2014. – № 3. – Т. 2. – С. 187-194.

12. Развитие цифровой экономики в России. Доклад Всемирного 20 декабря 2016г. – URL: <http://gosbook.ru/node/94904> (дата обращения 07.06.2018).

13. Tapscott, D. The Digital Economy: Promise and Peril In The Age of Networked Intelligence/ D. Tapscott. – NY: McGraw-Hill, 1995. – 342 p.

14. О Стратегии развития информационного общества в РФ на 2017–2030 гг. [Текст]: указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 // Собрание законодательства РФ. – 2017. – № 20. – Ст. 2901.

15. Negroponte N. Being Digital / N. Negroponte. – NY : Knopf, 1995. – 256 p.

Поступила в редакцию 10.08. 2018г.

HISTORICAL ASPECTS OF THE DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

E.O. Kravets

The article analyzes the historical aspects of the development of digitalization. The approaches to the definition of the role and place of digitalization in the world industrial production are analyzed. The main stages of development of information and technological achievements are revealed, stages of development of digital revolution are considered and features of each stage are selected. The term "digital economy" and the history of its formation are considered.

Key words: revolution, digitalization, economy, digital economy, transformation.

Кравец Елена Олеговна

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
lenakraves@yandex.ru
+38-071-395-64-60

Kravets Elena

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

УДК 332.1-043.86

БАЗОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ВЕКТОРЫ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2018. А. А. Кужелева

Статья посвящена исследованию типологии регионов на основе базовых показателей социально-экономического развития с последующим выделением слабых сторон и разработкой рекомендаций основанных на системной координации Донецкой Народной Республики. Поэтому разработки сценарных вариантов оценки региональных конкурентных преимуществ в современных условиях быстрого изменения актуально и значимо.

Ключевые слова: регион, макроэкономические показатели, региональная экономика, стратегия, концепция, конкурентное преимущество региона, региональный интерес, конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, производство, производственные отношения, экономическая среда, социально-экономическое развитие, признаки конкурентоспособности региона, старопромышленный регион, Еврорегион, промышленность.

Постановка проблемы. В современных условиях роль регионов выходит на первый план, что обусловлено реформациями и усилением действия рыночного механизма. В силу определенных причин регионы на этапе своего развития становятся местом глубокого экономического кризиса, что несет тяжелые последствия для инфраструктуры и населения в целом. Поэтому особое значение следует уделять применению эффективных инструментов управления для проблемных (конфликтных) регионов, основанных на разработке новой стратегии региональной политики, которая будет способствовать выравниванию региона по уровню развития и стремится к реализации политики поляризованного развития. Конечно, перспективой может стать создание регионов — «локомотивов роста», которое стало актуальным и находится на стадии своего научного формирования.

Актуальность исследования. Современный мир находится в условиях стремительного геополитического изменения, что несомненно оставляет отпечаток на региональной экономике. В связи с этим возникает острая необходимость в поиске путей и механизмов реформирования региональных экономических комплексов, что определяют перспективу развития региональной экономики. Конечно, регион - это один сложных административных единиц, который на примере макроэкономических показателей демонстрирует свою состоятельность и тенденции развития. Поэтому от правильного решения основных задач будут зависеть перспективы регионального развития (уровень заработной платы, доходы регионального бюджета, доходы субъектов хозяйствования) и будущая стабильность в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами исследования конкурентных преимуществ занимались многими учеными Р.Л. Акофф, Н.А. Вознесенский, Н.Д. Кондратьев, Г.М. Кржижановский, В.В. Леонтьев, В.Н. Лексин, В.И. Ленин, Р.Н. Лепа, П.В. Магданов, К. Маркс, М. Мескон, П.С. Осадчев, В. Подгорный, А.В. Половян, Ю.Н. Полшков, М. Портер, М.В. Савельева, В.Е. Селиверстов, О.О. Смирнова, А.И. Татаркин, М.К. Тамова, Р.В., Шеховцев, А.Н. Швецов и другие. Однако, степень полного и глубокого

исследования, по-прежнему, остается актуальной и значимой для разработки сценарных вариантов оценки региональных конкурентных преимуществ в современных условиях быстрого изменения.

Цель исследования заключается в рассмотрении типологии регионов на основе базовых показателей социально-экономического развития с последующим выделением слабых сторон Донецкой Народной Республики как вектора направления трансформации региональной экономики.

Результаты исследования. В экономической литературе и практике одновременно используются термины «район» и «регион». *Район* - территориальная единица в ряде государств, которая определяется как территория, по совокупности элементов, целостностью; причем эта целостность - объективное условие и закономерный результат развития данной территории [1]. По своему содержанию термин «район» является синонимом понятия «регион».

В основу функционирования экономики региона положено устойчивое развитие, то есть достижение более высокого развития по сравнению с предшествующим.

Для оценки уровня развития региональной экономики принято учитывать такие *макроэкономические показатели*:

совокупный региональный общественный продукт - совокупность благ, произведенных в региональной экономике;

совокупная вновь созданная стоимость в региональной экономике;

валовой региональный продукт (ВРП).

Также отметим, что региональная экономика напрямую зависит от формирования, развития и функционирования рынков, которые и составляют ее структуру. Следует различать такие направления развития региональных рынков:

рынок товаров потребления (направление установления соответствия доходных и расходных статей бюджетов семей);

рынок ресурсов производства (направление увеличения соответствия остаточной прибыли производственных предприятий с общим объемом выпуска средств производства в регионе);

рынок капитала (направление установления соответствия процента по депозитам и дивидендов на акции, а также превышения совокупных долгосрочных инвестиций в экономику региона над краткосрочными);

рынок человеческих ресурсов (направление установления оптимального количества и качества человеческих ресурсов в соответствии с потребностями экономического роста).

Управление экономическим развитием регионов - это одна из основных задач Правительства страны.

Так, в «Генеральной схеме пространственного развития Российской Федерации», разработанной Правительством Российской Федерации 1995-1997 гг., типология регионов представлялась на основании показателей спада производства. Поэтому *основной задачей* такого зонирования территорий было:

определить типы регионов для дифференциации экономической и социальной политики и для определения стратегий развития;

дать прогноз развития стратегических регионов;

определить механизмы по распределению направления миграционных потоков и расселения.

Актуальна типология регионов на примере Российской Федерации, которая отражена в «Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации» и была представлена на заседании Правительства РФ в июне 2005 г. [2]. Главные стратегические цели - повышение благосостояния и качества жизни населения на территории региона, обеспечение устойчивых темпов качественного экономического роста и усиление конкурентных позиций субъекта Федерации в России и в мире. Достичь это возможно за счет мобилизации экономической активности территорий и повышения эффективности использования их ресурсов.

В ней отмечается, что в основе анализа базовых показателей социально-экономического развития экспертным путем было выделено четыре типа регионов в зависимости от степени включенности в общемировые процессы развития – глобализацию, урбанизацию и неоиндустриализацию [2]:

«локомотивы роста»;

«опорные»;

«депрессивные»;

«спецтерритории» или «особый внесистемный тип».

Наше внимание к предложенным типологиям будет основываться на выявлении социально-экономических проблем регионального развития.

I. «*Локомотивы роста*». Регионы, соответствующие следующим условиям:

регион осуществляет весомый вклад в прирост ВВП страны;

имеет высокий научно-технический потенциал;

в регионе (городской агломерации) сформирована стратегическая инициатива, имеющая значение для всей страны;

в перспективе 10–12 лет регион может стать центром развития для соседних территорий.

Внутри этой группы выделяются подгруппы «*мировых городов*», таких как Москва и Санкт-Петербург и «*центров федерального значения*», то есть ведущие регионы, центры которых могут претендовать на статус «столиц» крупных районов страны.

II. «*Опорные*». Здесь выделяют две подгруппы:

«*старопромышленные*», для которых характерен:

тотальный дефицит не столько капитала в производстве, сколько реалистичных и конкурентоспособных проектов развития;

характерны традиционные индустриальные производства, переживающие структурный кризис: устаревшая технологическая база, недостаточное рыночное позиционирование, дефицит кадров и т.п.;

низкий уровень жизни населения;

избыточная инфраструктурная сеть;

«*сырьевые регионы*» - это сырьевые зоны страны; экспортно-ориентированные территории; регионы, в которых большинство инфраструктурных проектов последнего десятилетия нацелены на обеспечение транспортно-транзитной экономики; отсутствует высокоорганизованная городская среда.

III. «*Депрессивные*». Число таких регионов преобладает среди других и они делятся на:

«*кризисные*», для которых характерен:

существенное отставание от других регионов страны по уровню социально-экономического развития;

высокий уровень безработицы;

слабая инфраструктурная обеспеченность роста городских поселений;

высокий уровень социальных конфликтов

«фоновые»:

низкий уровень жизни населения;

устаревшая технологическая база;

недостаточное рыночное позиционирование;

дефицит кадров.

IV. «*Спецтерритории*», которые имеют следующие признаки:

низкая пространственная мобильность;

высокий уровень безработицы;

экономическая стагнация;

сложная политическая ситуация.

Каждый регион следует рассматривать с позиции его конкурентных преимуществ, которые раскрываются на основе поставленных задач и базируются на прогрессивных тенденциях экономического развития, эффективном использовании конкурентных преимуществ как региона, так и его субъектов хозяйствования, партнерстве науки и бизнеса. Конечно, стратегия конкурентных преимуществ может быть разработана и реализована только в рамках государственной политики, учитывающей специфические особенности региона или территории.

Таким образом, по мнению М.В. Савельевой, *конкурентное преимущество региона* представляет собой его превосходство в экономических, социальных, культурных и иных сферах развития, делающее его в сравнении с другими регионами более привлекательным для жителей, высококвалифицированных работников, инвесторов и туристов [3]. Государственные органы должны определить в чем тот или иной регион уникален и какими конкурентными ресурсами он обладает. А также выявить прямые угрозы его нормального развития.

По мнению М.В. Савельевой здесь нужно ответить на такие вопросы [3]:

1-определить направления развития привлекательности региона для его потребителей,

2-оценить ресурсы развития конкурентных преимуществ региона и сравнить их с ресурсами регионов-конкурентов;

3-оценить препятствия развития конкурентных преимуществ региона и соотнести их с имеющимися ресурсами.

Эти условия являются базой *региональных интересов* и по мнению В.Н. Лексина и А.Н. Швецова представляют собой «заинтересованность в стабильном производстве и приумножении социального, природно-ресурсного и экологического, демографического, хозяйственного потенциалов региона» [4, с. 25].

Так как *региональный интерес* - это по сути направления развития, то они являются основой региональных целей, то есть конкретизации этих интересов и представление их в доступной и информативной форме. Чем яснее цель, тем более положителен результат. Следовательно, между региональными интересами и факторами существует следующая связь (рис. 1).

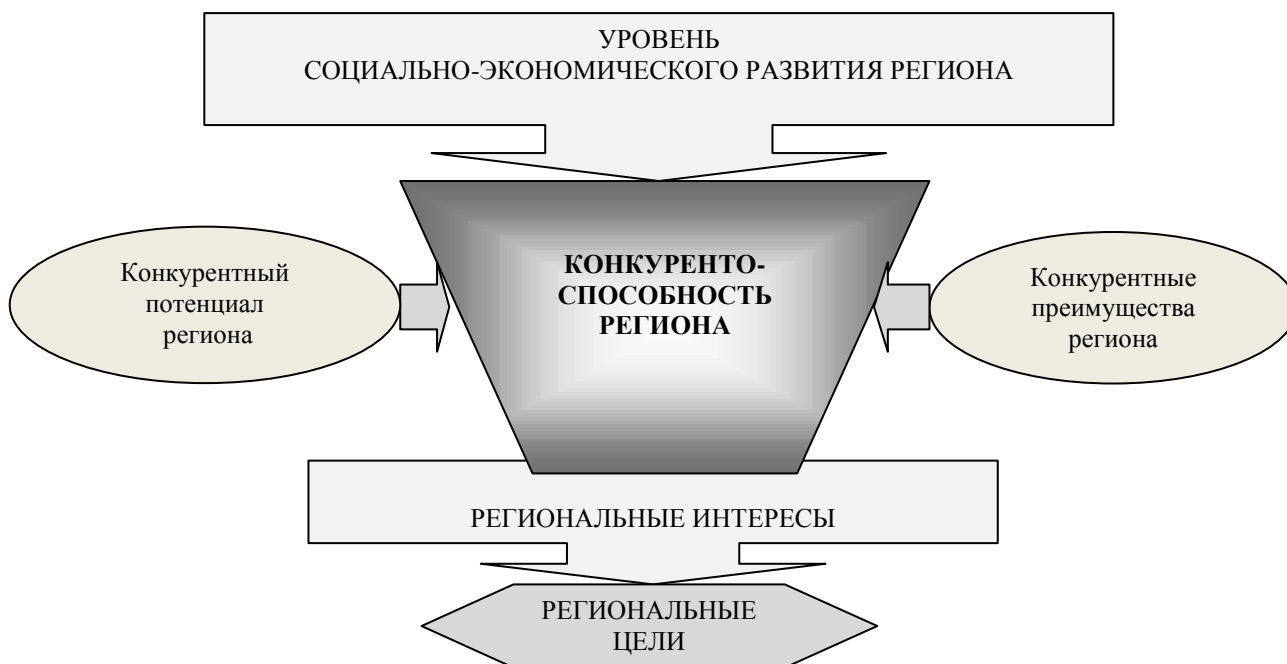


Рис. 1. Модель взаимосвязи региональных интересов от уровня социально-экономического развития региона

Оценивая данную модель (рис. 1) можно выделить признаки конкурентоспособности региона как хозяйствующего субъекта:

во-первых, конкурентоспособность является базисом экономических отношений и формирует, удерживает и способствует реализации уже имеющихся конкурентных преимуществ региона;

во-вторых, конкурентоспособность является базисом максимизации доходов (прибыли) субъектов хозяйствования данного региона;

в-третьих, субъекты конкурентоспособности должны обладать, формировать и использовать имеющиеся преимущества региона, причем в качестве первых могут выступать государство, муниципальные образования, предприятия, фирмы, предприниматели и другие.

Профессор Гарвардского университета М. Портер [5, с. 220], полагал, что конкуренция между регионами - это результат конкуренции фирм. Он увязывает территориальную конкуренцию со способностью промышленности региона вводить новшества и модернизироваться. Различия в региональных ценностях, культуре, структуре экономики, в существующих организациях и историческом развитии, по его мнению, вносят вклад в достижение успешной конкуренции конкретного региона. Портер определяет конкурентоспособность региона как более высокую продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая интегрируется в величине и динамике валового регионального продукта на душу населения (и / или одного работающего), а также выражается другими показателями.

Донбасс - исторически сложившийся регион, включающий северную часть Донецкой (за исключением Приазовья) и южную часть Луганской (за исключением северной части - слобожанщины) - (малый Донбасс). Большой Донбасс включает в себя

Донецкую и Луганскую область, а также части Днепропетровской и Ростовской областей. Тесное переплетение исторического развития, интересов и хозяйства двух областей Украины Донецкой и Луганской, обусловили неформальное объединение их в общий историко-культурный и экономический регион Донбасс [6].

Донбасс - это старопромышленный регион, для которого 29 октября 2010 г. стал началом нового этапа приграничного международного российско-украинского сотрудничества в результате подписания *Стратегия социально-экономического развития Еврорегиона «Донбасс» на период до 2020 года* [7]. Данная Стратегия представляет собой целостную систему управления долгосрочным развитием, включающую в себя миссию, цели, задачи, приоритетные направления развития и механизм их эффективной реализации. В частности, Стратегия определила:

место Донбасса в системе межгосударственных российско-украинских социально-экономических связей и отношений;

текущее состояние и тенденции развития субъектов хозяйствования Еврорегиона; механизм дальнейшего управления реализацией данной Стратегии.

В основе функционирования Еврорегиона положена общая заинтересованность между Россией и Украиной на уровне региональных субъектов. Естественно, граничные области имеют много общего и, прежде всего, это нахождение в зоне Донецкого угольного бассейна, что и определило приоритетное развитие угледобывающей промышленности.

На территории Донецкой области сосредоточена пятая часть всего промышленного потенциала Украины, характерной чертой которого является сочетание мощной промышленности с многоотраслевым сельским хозяйством и развитой транспортной системой. Поэтому каркасную структуру Еврорегиона составляют такие *виды промышленности*:

1. Добывающая промышленность.
2. Металлургия.
3. Машиностроительный комплекс.
4. Химическая промышленность.
5. Производство строительных материалов.
6. Агропромышленный комплекс.
7. Энергетический комплекс.
8. Транспортный комплекс.
9. Наука и образование.
10. Туристско-рекреационный комплекс.

В связи с политико-экономическими событиями, которые произошли на территории Донецкой и Луганской областей реализация Стратегии стала проблематичной, однако, она имеет свою юридическую силу до сих пор. Так, по мнению, первого министра экономического развития Донецкой Народной Республики В. Подгорного на конференции «Перспективы социального развития ДНР и её интеграции в Евразийский Союз», которая состоялась 26 августа 2015 г. в Донецке «Время революционной романтики, присущее периоду радикальных изменений в обществе, давно закончилось. Время действовать пришло. Сегодня необходимо переходить от бесконечных и в большинстве своём бесплодных дискуссий по поводу видения развития ДНР к конкретным практическим шагам. Как показывает практика, для ДНР не существует иного варианта развития, кроме как изложенного в предложенной нами концепции стимулирования социального развития общества. В

этой концепции обозначены не только сущность самого развития, но и показаны соответствующие модель и механизмы реализации (управление социальным развитием ДНР и государственное стимулирующее регулирование экономики) ... поэтому считаем целесообразным взять за основу предложенную нами научную концепцию для разработки Концепции стимулирования стабильного и динамичного социального развития Донецкой Народной Республики на период до 2020 года» [8].

Согласно докладу, подготовленному ГУ «Институт экономических исследований», в динамике состояния экономики Донецкой Народной Республики, которая является небольшим фрагментом Еврорегиона, в 2014-2018 гг. произошли резкие сокращения промышленного производства. Однако, в 2018 г., несмотря на существующие риски, наблюдается экономический рост показателей [9, 10]:

1. *Добывающая промышленность.* К началу сентября 2017 г. добыто более 5 млн. т угля, что на 500 тыс. т больше, чем за аналогичный период 2016 г. На сегодня в ДНР двадцать рентабельных шахт.

В Донецке – им. Скочинского, Челюскинцев, Калинина, Засядько; в Макеевке – им. Кирова, «Холодная Балка», «Северная», «Ясиновская-Глубокая», «Калиновская-Восточная», им. Бажанова, «Щегловская-Глубокая» и «Коммунарская»; Торезе – «Зоря», им. Лутугина, «Прогресс», «Волынская», «Шахтерская-Глубокая», «Иловайская»; Ждановке – «Ждановская»; Кировском – «Комсомолец Донбасса».

В Республике 75 % общей добычи приходится на энергетические угли и 25 % – на коксующиеся. ГП «Торезантрацит» и «Комсомолец Донбасса» добывают примерно 8–9 тыс. т угля в сутки. Коксующиеся марки углей добывают в основном на шахте им. Засядько. Объединения «Торезантрацит» и «Комсомолец Донбасса» добывают только энергетические угли, выполняя задачу обеспечения энергетической безопасности Республики.

2. *Металлургия.* Включает металлургические, коксохимические и металлообрабатывающие предприятия. В настоящее время работает 49 предприятий металлургического комплекса, которые обеспечивают треть общего объема реализации промышленной продукции. Из них предприятий черной металлургии – 8, цветной металлургии – 2, металлообработки – 8.

В 2017 г. возобновил производственную деятельность ГП «Харьковский сталепроволочный канатный завод «Силур», специализирующийся на производстве стальных канатов и проволоки, стабилизированных арматурных канатов, металлической сетки, фибры и прочих метизов. Объем реализованной продукции предприятия составил 413 млн. руб. Продукция предприятия реализуется потребителям ДНР и ЛНР, а также Российской Федерации. Среди заказчиков – ГП «Макеевуголь», ГП «Торезантрацит», ГП «Шахта им. Засядько», ГП «ДУЭК», «Краснодонуголь», «Свердловантрацит», «Ровенькиантрацит» и другие крупнейшие предприятия угледобывающей отрасли.

Возобновили производственную деятельность ГП «Донбасс-Либерти» (производит трубы стальные электросварные, проволоку и фибру стальную, металлическую мебель, матрацы), ООО «Макеевский литейный завод» (чугунные литые мелющие тела) и ООО «Арсэл» (сварочные электроды), Юзовский, Донецкий, Енакиевский, Макеевский металлургические заводы.

В 2017 г. производство основных видов продукции составило: чугуна – 1,5 млн. т, стали – 1,1 млн. т, готового проката – 0,84 млн. т, кокса – 1,2 млн. т, проволоки из

стали – 8,1 млн. т., с объемом реализации промышленной продукции предприятиями металлургического комплекса более 44,5 млрд. руб.

3. *Машиностроительный комплекс.* На начало 2018 г. хозяйственную деятельность на территории Республики осуществляет более 100 машиностроительных предприятий, в 2016 г. – 81 предприятие.

В 2017 г. были зарегистрированы новые государственные предприятия: ГП «Донецкий электротехнический завод», ГП «Донбасс-Либерти», ГП «Торезский электротехнический завод», на частично перепрофилированных мощностях которого организован начальный этап крупноузловой сборки колесной специальной техники. В настоящее время освоена сборка модели современного экскаватора-погрузчика. Планируется расширение моделей выпускаемой техники, а также навесного оборудования: снегоочистители, дорожные фрезы, буровые установки, дисковые асфальторезы, гидромолоты, ямокопатели, отвалы, ковши, вилы и др.

Следует отметить, что данные и др. проекты представлены в основном «отверточной» сборкой, как правило, неосуществимой без преференций, предоставляемых предприятиям для поддержки такого вида производственной деятельности. Внедрение новых технологий и инноваций в машиностроительной отрасли пока отсутствует, хотя технологии – это не столько оборудование и механизмы, сколько специалисты с соответствующим опытом и знаниями.

Объем реализованной промышленной продукции машиностроения, ремонт и монтаж машин и оборудования за январь-октябрь 2017 г. по сравнению с аналогичным периодом 2016 г., показывает рост данного показателя на 2,5%. Темпы прироста объемов реализованной промышленной продукции по видам экономической деятельности (январь-октябрь 2017 г. к январю-октябрю 2016 г. в действующих ценах) составили: машиностроение – на 16%; ремонт и монтаж машин и оборудования – на 3%.

4. *Химическая промышленность.* Химическая отрасль промышленности в 2017 г. осуществляла такие виды деятельности: производство минеральных удобрений; производство ртути, утилизация ртутьсодержащих отходов; разработка и производство средств индивидуальной защиты органов дыхания; производство резинотехнических изделий для машиностроения и металлургии, угольной и горнодобывающей промышленности, авто и железнодорожного транспорта; производство бытовой химии; производство пластмассовых изделий; производство полимеров, полимерных красок, эпоксидных полимеров; производство технических и медицинских газов; производство спиртов поливиниловых; производство углекислоты, извести.

В 2017 г. были зарегистрированы как государственные предприятия химической и фармацевтической промышленности: ГП «Стирол», ГП «Фабрика аэрозолей». За 2017 г. рост производства химических веществ и химической продукции в ДНР составил 35%. Объем реализации продукции химической промышленности в 2017 г. составил ориентировочно 1 млрд. руб. В 2016 г. было реализовано продукции на 1,3 млрд. руб.

Фармацевтическая промышленность в 2017 г. охватывала такие виды деятельности: производство лекарственных средств; производство изделий медицинского назначения; производство фитопродукции. В настоящее время производственную деятельность осуществляет 8 предприятий. Общий объем производства лекарственных средств и изделий медицинского назначения 2017 г. составил 204,2 млн. руб. (в 2016 г. – 163,2 млн. руб.).

5. *Агропромышленный комплекс.* В ДНР более 670 субъектов хозяйственной деятельности, работающих в сфере сельского хозяйства. Функционирует шесть государственных предприятий: ГП «Шахтерская птицефабрика», РП «Еленовский КХП», ГП «АгроДонбасс», ГП «Азов Рыба», ГП «Теплицы Донбасса», ГП «Заря Агро». На территории ДНР 617,8 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения, из них: пашня – 500,6 тыс. га, заминированы 33,4 тыс. га.

За период 2015-2017 гг. в Республике устойчивый рост валового сбора зерновых и зернобобовых культур. В структуре зерновых культур преобладает пшеница – 75%, более 16% – ячмень, порядка 9% – прочие зерновые и зернобобовые культуры. Средняя урожайность составляет 29 ц/га.

За последние три года наметилась тенденция увеличения площадей под овощными культурами. В 2017 г. в сравнении с 2016 г. площади увеличились в 3 раза и составили 405 га. В 2017 г. введены в эксплуатацию теплицы на площади 11 га.

Поголовье крупного рогатого скота на 1 декабря 2017 г. в сельскохозяйственных предприятиях и ФЛП ДНР насчитывает 8200 голов. За 11 месяцев 2017 г. произведено 14 тыс. т молока, что на 1,5 тыс. т больше, чем в 2016 г., удой на одну корову вырос на 14% к уровню 2016 г. В 2017 г. в Республике произведено 400 т говядины. Поголовье свиней на 01.12.2017 г. в сельскохозяйственных предприятиях и ФЛП составляет 25 тыс. голов, что на 13 % больше в сравнении с аналогичным периодом 2016 г.

По состоянию на 1 декабря 2017 г. объем производства мяса цыплят-бройлеров составляет 19,5 тыс. тонн, что на 5 тыс. т больше уровня 2016 г. Сельскохозяйственными предприятиями произведено 169 млн. шт. яиц, что выше уровня производства 2016 г. на 2,69 млн. шт.

Несмотря на наметившиеся тенденции постоянного прироста основных видов продукции в отраслях сельского хозяйства, уровень самообеспеченности остается низким и не достигает принятого в мировой практике уровня продовольственной безопасности в 80%.

6. *Энергетика.* Производство электроэнергии Донецкой области в довоенный период составляло около 15% объемов Украины. Основные ТЭС были расположены на территории Донбасса, самые мощные из которых: Угледорская ТЭС (3,6 млн. кВт), Старобешевская (~2 млн. кВт), Луганская и Кураховская (по ~1,5 млн. кВт). Энергетические предприятия составляли объединенную энергетическую систему (ОЭС), состоящую из 8 электроэнергетических систем: Днепровская, Донбасская, Западная, Крымская, Южная, Юго-Западная, Северная и Центральная. Основными функциями которых являлись оперативно-технологическое управление системой и передача электроэнергии магистральными электрическими сетями от генерации до региональных электрических сетей энергопоставляющих компаний (облэнерго). Также функциями энергосистем являются передача электроэнергии магистральными и межгосударственными электрическими сетями и их эксплуатация. На данный момент создана независимая от Украины. Энергетическая система ДНР, полностью обеспечивающая потребности экономики и населения ДНР в электроэнергии.

На территории ДНР функционирует 5 энергетических предприятий, работающих в правовом поле Республики и прошедших государственную регистрацию. На сегодняшний день потребности ДНР в электрической энергии обеспечивают находящиеся на территории ДНР Старобешевская ТЭС, Зуевская ТЭС и Зуевская ЭТЭС с общей проектной мощностью более 3000 МВ*ч и выработкой электрической

энергии более 10 млн. кВт*ч. Энергетическая безопасность ДНР обеспечивается путем укрепления энергетических связей с Российской Федерацией.

Выработка электрической энергии полностью покрывает потребности ДНР, излишек произведенной энергии участвует в перетоках на территорию ЛНР, который увеличился с 641,4 млн. кВт*ч в 2016 г. до 919,0 млн. кВт*ч в 2017 г.

Основными потребителями электрической энергии являются: предприятия металлургической промышленности; предприятия угольной промышленности; население.

7. Транспортный комплекс. Транспортный комплекс ДНР включает автомобильное, железнодорожное направления и направление городской электрический транспорт.

За 2017 г. автомобильным транспортом перевезено пассажиров 95813 тыс. чел., что на 11469 тыс. чел., или на 10,69% ниже показателя 2016 г. (107281,7 тыс. чел.). Пассажирооборот в 2017 г. составил 1533820 тыс. пасс. км, увеличился против показателя 2016 г. (1315085 тыс. пасс. км) на 218735 тыс. пасс. км, или на 16,63%. Такое различие изменений значений показателей перевозок пассажиров и пассажирооборота свидетельствует о неэффективном использовании транспортных средств и низкой фондоотдаче. За данный период автомобильным транспортом перевезено грузов 947,1 тыс. т, что превышает показатель 2016 г. (484,9 тыс.т) на 462,2 тыс. т, или на 95,32%. Грузооборот в 2017 г. составил 126741,1 тыс. ткм и превысил показатель 2016 г. (91197,3 тыс. ткм) на 35544 тыс. ткм, или на 38,97%. Увеличение натуральных показателей грузоперевозок и грузооборота в 2017 г. обусловлено увеличением количества автотранспортных средств как активной части основных фондов на 465 ед., или на 25,83%.

В 2017 г. железнодорожным транспортом перевезено 490,3 тыс. чел., что в сравнении с 2016 г. (704,2 тыс. чел.) меньше на 213,9 тыс. чел., или на 30,37%. За указанный период железнодорожным транспортом перевезено грузов массой 10790 тыс. т., что меньше показателя 2016 г. (17418 тыс. т.) на 6628 тыс. т, или на 38,05 %. Грузооборот железнодорожного транспорта в 2017 г. составил 1723 тыс. ткм. Уменьшение значений показателей основной деятельности свидетельствует о неэффективности функционирования железнодорожного направления транспортного комплекса ДНР, что обусловлено блокированием со стороны Украины железнодорожного сообщения через пункты перехода железнодорожного транспорта Ясиноватая-Скотоватая и Никитовка-Майорская, вследствие чего произошло снижение грузопотока, и указывает на необходимость осуществления целевых мероприятий по восстановлению инфраструктуры, оптимизации операционных доходов и реализации эффективной тарифной политики.

В 2017 г. в транспортной отрасли ДНР был осуществлен ряд мероприятий по восстановлению инфраструктуры на железнодорожных станциях и перегонах для обеспечения необходимого уровня пропускной способности. За 9 месяцев 2017 г. проведены восстановительные работы на станции Иловайск, вследствие чего ее пропускная способность увеличилась в 11 раз, осуществлено изменение грузопотока на участке Ясиноватая-Иловайск-Квашино. По автомобильному направлению в 2018 г. открываются новые автобусные международные маршруты в РФ. Увеличение в 2017 г. числа маршрутов общего пользования до 488 ед. в сравнении с 2016 г. (439 ед.) на 49 ед., или на 11,16% является резервом увеличения количества перевозок пассажиров в 2018 г.

8. *Жилищно-коммунальное хозяйство.* Деятельность по эксплуатации жилищного фонда составляет до 80% общего объема его услуг. Администрациями городов и районов зафиксировано более 21 тыс. разрушенных обстрелами частных домовладений, более 4,5 тыс. поврежденных многоквартирных жилых домов, около 2 тыс. пострадавших социальных объектов. Нуждаются в жилье более 3 тыс. переселенцев. Восстановлено 5,5 тыс. частных домов, 1800 многоквартирных домов, 800 объектов социально-культурного быта, т.е. 25–30%.

В рамках Республиканских программ, направленных на восстановление жилого фонда построено 129 одноэтажных многоквартирных домов, завершена программа по выдаче стройматериалов на ремонт 3728 частных домов.

В 2017 г. в ДНР выполнены 2 этапа программы капитального ремонта, модернизации и восстановления лифтов: отремонтировано 158 лифтов, на 57 лифтах были отремонтированы диспетчерские системы.

Теплоснабжение. С 2014 г. в условиях военного времени отопительный сезон на территории ДНР обеспечивается в полном объеме. Работают все котельные (1134), теплоснабжением обеспечены 12235 жилых домов, 475 учебных заведений, 508 детских дошкольных учреждений, 223 больницы и 719 прочих учреждений

Дорожная инфраструктура поддерживается в рабочем состоянии. Общая протяженность внутригородских дорог составляет 7,2 тыс. км. В Донецке работает асфальтобетонный завод коммунального предприятия «Дорожное ремонтно-строительное управление». Завод выпускает четыре марки асфальта разной крепости. В 2015 г. было отремонтировано 276 тыс. кв. м внутригородских улиц и дорог, в 2016 г. – 816 тыс. кв. м. Проводятся работы по восстановлению асфальтового покрытия на внутригородских проезжих частях. Отремонтировано 158 км электросетей наружного освещения и почти 2,8 тыс. светоточек.

Проблемой для ДНР является поддержание на должном уровне водоснабжения населения. Из-за боевых действий система водообеспечения Донбасса находится под угрозой уничтожения, что может привести к экологической катастрофе целого региона. Для улучшения ситуации с водоснабжением произведена замена аварийных участков водоотводов, замена насосных агрегатов 1960–1970-х гг. выпуска новыми. Установка нового насосного оборудования позволяет повысить надежность эксплуатации насосных станций и исключить их остановку, тем самым не допустить утечки сточных вод и ухудшения санитарно-эпидемиологической обстановки.

Безусловно, поддержание конкурентоспособности региона и его дальнейшее экономическое развитие - это задача, которая для ДНР базируется на изменениях реального объема производства, основанного на развитии производительных сил, расширение экономических возможностей и, как результат, рост благосостояния граждан. Поэтому необходимо акцентировать внимание на необходимости повышения качества жизни населения ДНР за счет устойчивого развития и рост промышленного производства.

По нашему мнению, *слабыми сторонами Республики* являются:

продолжение военного конфликта;

несовершенство или отсутствие нормативно-правовой базы, обеспечивающей активизацию деятельности субъектов хозяйствования, что также является результатом непризнания Международными организациями данной территории;

устаревшие физически и морально основные производственные мощности и объекты транспортной инфраструктуры;

частичное или полное разрушение в результате пятилетних боевых действий объектов инфраструктуры, предприятий, жилищного и социального фонда;

устаревшая угольная отрасль, требующая реструктуризации и серьезных вложений;

зависимость промышленного потенциала Республики (почти на 65%) от мирового рынка черных металлов;

существенная энергоемкость валового регионального продукта, что обусловлено особенностями промышленного производства;

отсутствие и несовершенство эффективных финансовых механизмов к денежным ресурсам и отсутствие системы кредитования;

неравномерность в территориальном развитии субъектов малого и среднего предпринимательства;

отсутствие правовой базы, обеспечивающей инвестиционную привлекательность Республики;

зависимость предприятий Республики от финансирования из республиканского бюджета и гуманитарной помощи из РФ.

Перечень слабых сторон можно продолжать, но *главная проблема* - это отсутствие возможности договориться с Украиной и прекратить активные боевые действия. Военная ситуация несет негативный аспект не только Республике, но и Украине в целом. По состоянию на 2013 г. в Донецкой области, то есть в преддверии военного конфликта, было сосредоточено до 11% основных средств Украины. Причем удельный вес в структуре основных средств по видам экономической деятельности составляет 50,% - по промышленности, 19% - операции с недвижимостью, 18,4% - транспорт и связь, 2,6% - строительство. Донецкий регион на прямую зависел от внешнеторгового оборота товаров, причем экспорт продукции на 33% базировался на черных металлах.

Тем не менее стабилизация и развитие Донецкой Народной Республики возможно и за последние годы сделано не мало, в частности:

в 2015 году Министерством экономического развития ДНР представлен Народному Совету *Законопроект «О республиканских программах»* [11]. Данный Законопроект реализован в рамках деятельности Министерства строительства и жилищно-коммунального ДНР на протяжении 2016 г. и проходил на примере шести Программ восстановления:

восстановление многоквартирных домов;

восстановление социальных объектов;

маневренный фонд;

строительство частных жилых домов;

программа восстановления частного сектора;

программа подготовки объектов жилищно-коммунального хозяйства к зиме.

в 2015 году Министерством экономического развития ДНР представлен Народному Совету *Законопроект «О системе государственного стратегического планирования»* [12].

в 2016 году *Официальный Каталог «Промышленный потенциал Донецкой Народной Республики»* [13], который утвердил основные отрасли и перечень субъектов хозяйствования Республики. Приоритетными направлениями развития региона по-прежнему являются металлургическая, машиностроительная, химическая, фармацевтическая, строительная, картонно-целлюлозная, легкая, пищевая, угольная отрасли, телекоммуникации и почтовая деятельность;

в 2016 году Министерство экономического развития предоставило *Законопроект «О системе стратегического планирования в Донецкой Народной Республике»* [14];

в марте 2019 года планируется Министерством экономического развития инициирование разработки и реализации программных документов, позволяющих сосредоточить ресурсы на решении социально значимых проблем, оказывающих влияние как на *развитие административно-территориальных единиц* (АТЕ) в целом, так и отдельных отраслей в частности. Процесс разработки, утверждения и реализации программных документов социально-экономического развития городов и районов на 2019 год при участии профильных министерств и ведомств Республики, которые координируют работу администраций по своим направлениям начат [15].

Указанные изменения способствуют переходу на долгосрочную перспективу Республики на основе создания благоприятных условий для конкурентного развития и концентрации финансовых (инвестиционных) ресурсов. По нашему мнению, особое внимание следует уделить *активизации и усилению институциональной, социальной, экономической, политической и экологической сред на региональном уровне*, что станет фундаментом регионального роста и повышения благосостояния населения. Все это требует применения эволюционного подхода основанного на *институциональной модели формирования и реализации региональной политики*, которая будет способствовать устойчивости благоприятной среды для региональных инициатив.

Конечно, реализация предложенных мероприятий должна основываться на *системной координации*. Особенно отметим внедрение системы вертикального управления, которая уже имеет место в государственных органах власти Республики. Координация должна базироваться на регулярном мониторинге ситуации с выделением эндогенных и экзогенных факторов регионального развития.

Следовательно, чтобы *Донецкая Народная Республика вышла на путь восстановления и стабилизации необходимо:*

1. Прекратить боевые действия и направить все усилия на социально-экономическую реабилитацию Республики. Это должно базироваться на мировом признании данной территории как легитимного правого субъекта.
2. Республиканские интересы должны полностью соответствовать интересам граждан и включать в себя планирование и реализацию эффективных программ, способствующих росту промышленного потенциала и благосостояния населения.
3. Активизация сотрудничества с регионами стран СНГ: обмен опыта, подписание договоренностей, укрепление связей и взаимоотношений.
4. Снижение и постепенная ликвидация диспропорций, которые являются сдерживающими для восстановления и развития Республики.
5. Активизация малого и среднего бизнеса, что может стать инструментом выхода из сложившейся экономической ситуации.
6. Привлечение опытных и профессиональных кадров в органы законодательной и исполнительной власти и ведомства.
7. Применение зарубежного опыта на основе адаптивного подхода.

Выводы. Таким образом, исследование типологии регионов на основе базовых показателей социально-экономического развития позволяет утверждать, что она основывается от устойчивого развития экономики и на прямую зависит от формирования, развития и функционирования рынков, которые и составляют ее структуру.

В основе анализа базовых показателей социально-экономического развития экспертным путем было выделено четыре типа регионов в зависимости от степени включенности в общемировые процессы развития – глобализацию, урбанизацию и неоиндустриализацию.

Каждый регион следует рассматривать с позиции его конкурентных преимуществ, которые раскрываются на основе поставленных задач и базируются на прогрессивных тенденциях экономического развития, эффективном использовании конкурентных преимуществ как региона, так и его субъектов хозяйствования, партнерстве науки и бизнеса.

Региональный интерес является основой региональных целей, то есть конкретизации этих интересов и представление их в доступной и информативной форме.

На территории Донецкой области сосредоточена пятая часть всего промышленного потенциала Украины, поэтому каркасную структуру Еврорегиона составляют добывающая промышленность, металлургия, машиностроительный комплекс, химическая промышленность, производство строительных материалов, агропромышленный комплекс, энергетический комплекс, транспортный комплекс, наука и образование, туристско-рекреационный комплекс.

Применения эволюционного подхода основанного на институциональной модели формирования и реализации региональной политики, которая будет способствовать устойчивости благоприятной среды для региональных инициатив станет фундаментом предложенных мероприятий основанных на системной координации.

Перспектива дальнейших исследований лежит в изучении зарубежной практики в управлении развитием конкурентных преимуществ регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Район. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD>. (дата обращения: 04.09.2017 г.).
2. Социальное развитие регионов России: проблемы и пути их решения. Серия: Основные проблемы социального развития России. // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. - 2007. - № 21 (338). - С. 67–70.
3. Савельева М.В. Выявление конкурентных преимуществ регионов / М.В. Савельева. - URL: <http://terraplan.ru/arhiv/58-4-34-2011/1004-677.html>. (дата обращения: 02.07.2018 г.).
4. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития Монография. / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. - Изд. 5-е. - Москва: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2009. - 368 с.
5. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер. - М: Международные отношения. - 1993. - 896 с.
6. Маршалова А.С. Конкурентоспособность и стратегия развития муниципального образования / А.С. Маршалова, А.С. Новоселов // Регион: экономика и социология. - 2010. - № 3. - С. 219-236.
6. Донбасс. URL: <http://www.dk.ru/wiki/donbass>. (дата обращения: 02.09.2017 г.).
7. Стратегия социально-экономического развития Еврорегиона «Донбасс» на период до 2020 года URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=110871>. (дата обращения: 18.08.2017 г.)
8. Владимир Подгорный о стратегии социального развития ДНР. <https://dnrsovet.su/vladimir-podgornyj-o-strategii-sotsialnogo-razvitiya-dnr/>.
8. Владимир Подгорный о стратегии социального развития ДНР . - URL: <https://dnrsovet.su/vladimir-podgornyj-o-strategii-sotsialnogo-razvitiya-dnr/>. (дата обращения: 16.11.2017).
9. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с.

10. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84 с.

11. Официальный сайт Донецкой Народной Республики. URL: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-respublikanskih-programmah/>. (дата обращения: 02.09.2017).

12. Официальный сайт Донецкой Народной Республики. URL: <https://dnr-online.ru/zakonoproekt-o-sisteme-strategicheskogo-planirovaniya-v-doneckoj-narodnoj-respublike-podgotovlen-ko-vtoromu-chteniyu/>

13. Налоги и сборы ДНР в одной картинке. - URL: <http://dnr-live.ru/nalogi-i-sboryi-dnr/>. (дата обращения: 16.11.2017).

14. Официальный сайт Донецкой Народной Республики. URL: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-respublikanskih-programmah/>. (дата обращения: 02.09.2017).

15. Администрациями городов и районов начат процесс разработки республиканских программ на 2019 год / Официальный сайт Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики. URL: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=6503:administratsiyami-gorodovi-rajonov-nachat-protsess-razrabotki-respublikanskikh-programm-na-2019-god&catid=8&Itemid=141. (дата обращения: 02.08.2018).

Поступила в редакцию 08.08.2018 г.

BASIC INDICATORS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AS VECTORS OF THE DIRECTION OF TRANSFORMATION OF THE REGIONAL ECONOMY

A.A. Kuzheleva

The article is devoted to the study of the typology of regions on the basis of basic indicators of socio-economic development, followed by the allocation of weaknesses and the development of recommendations based on the systemic coordination of the Donetsk people's Republic. Therefore, the development of scenario options for assessing regional competitive advantages in modern conditions of rapid change is relevant and significant.

Keywords: region, macroeconomic indicators, regional economy, strategy, concept, competition, competitiveness, competitive advantages, production, industrial relations, economic environment, socio-economic development, competitive advantage of the region, regional interest, signs of competitiveness of the region, old industrial region, Euroregion, industry.

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

candidate of economics, PhD, Associate professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.3:658.7

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© 2018. *Р. Н. Лепя, О. А. Курносова*

В статье предложен подход к управлению жизненным циклом (ЖЦ) системы логистического сервиса промышленных предприятий на основе определения стадий и их границ с целью выбора ключевых параметров управления на каждой стадии ЖЦ. Применение предлагаемого подхода дает возможность оптимизировать структуру затрат, повысить гибкость, адаптивность к внешним условиям функционирования и эффективность деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: жизненный цикл; логистические услуги; система логистического сервиса; матрица «логистический профиль предприятия»; показатели результативности системы логистического сервиса; логистический потенциал.

Постановка проблемы. Современная клиентоориентированная стратегия бизнеса предполагает построение эффективной системы логистического сервиса для обслуживания цепочки образования стоимости продукции с учетом уникальных потребностей промежуточных и конечных потребителей. Выбор стратегических ориентиров логистического обслуживания должен осуществляться на основе исследования эволюции системы логистического сервиса. При этом важно учитывать стадию ЖЦ, ее границы, длительность временного периода. Именно эти критерии определяют выбор ключевых параметров управления и формирование конкретных моделей принятия решений. На длинных интервалах жизненного цикла актуальны проблемы реорганизации системы логистического сервиса, развития логистической инфраструктуры, внедрения передовых технологий управления бизнес-процессами, обучения логистического персонала, установление партнерских отношений с контрагентами. На коротких этапах решаются задачи оптимизации конкретных параметров управления, в качестве которых в настоящее время принято считать результативность, качество и скорость логистического сервиса.

Актуальность темы исследования. Особую важность управление жизненным циклом системы логистического сервиса имеет в настоящее время в условиях нестабильности внешней среды и разобщенности цепей поставок промышленных предприятий Республики, когда важно предвидеть рост кризисных тенденций и принимать решения для обеспечения устойчивости логистических цепочек и повышения эффективности деятельности компаний на внутренних и внешних рынках.

Анализ литературных источников. Вопросы управления логистическим сервисом исследованы в научных трудах Е.Р. Абрамовой [1], В.М. Аристова [2], В.А. Бондаренко [3], А.В. Бубелы [4], О.В. Васильевой [5], Н.В. Гайдабрус [6], М.Ю. Григорак [7], Н.В. Гузенко [3], В.В. Дыбской [8], А.В. Ивановой [8], И.А. Кожемякиной [9], Е.В. Крикавского [10], С.И. Кубив [10], В.Б. Мантусова [9], О.И. Мельниченко [4], Т.Н. Одинцовой [11], В.И. Сергеева [12], Т.Н. Скоробогатовой [13], О.А. Фрейдман [14], С.М. Хаировой [15], Н.И. Чухрай [16], Р.В. Шеховцова [17], И.Ю. Ягузинской [11] др.

Выделение нерешенной проблемы. Работы названных авторов посвящены формированию и развитию теории и практики управления логистическим сервисом в

различных видах экономической деятельности. Вместе с тем, вопросы управления жизненным циклом системы логистического сервиса на промышленных предприятиях для обоснования управленческих решений на каждой из его стадий до настоящего момента в литературе не раскрыты.

Цель исследования – разработать научно-методический подход к управлению жизненным циклом системы логистического сервиса промышленных предприятий для определения стадий, их границ и обобщения оптимальных критериев управления с целью повышения прозрачности и обоснованности управленческих решений.

Результаты исследования. Логистическая услуга, как продукт логистической системы, генерируется в момент поступления заказа на обслуживание и включает набор обязательных действий (логистических операций), который требует для выполнения определенных ресурсов (материальных, финансовых, информационных, трудовых) и завершается моментом выполнения заказа либо процессом послепродажного сервиса, который заканчивается вместе с утилизацией товара. Данный набор логистических операций и формирует жизненный цикл сервисного сопровождения продукции по всей цепочке образования стоимости, под которым будем понимать период эволюции системы, включающий несколько последовательных и взаимосвязанных стадий, поочередная смена которых определяет количественные и качественные изменения в производственно-экономической системе либо в цепях поставок. Управление ЖЦ системы логистического сервиса должно базироваться на современных методах анализа, моделирования и прогнозирования, способных обеспечить прозрачность и обоснованность решений. Предлагается комплексный подход, который включает 6 этапов (рисунок 1).

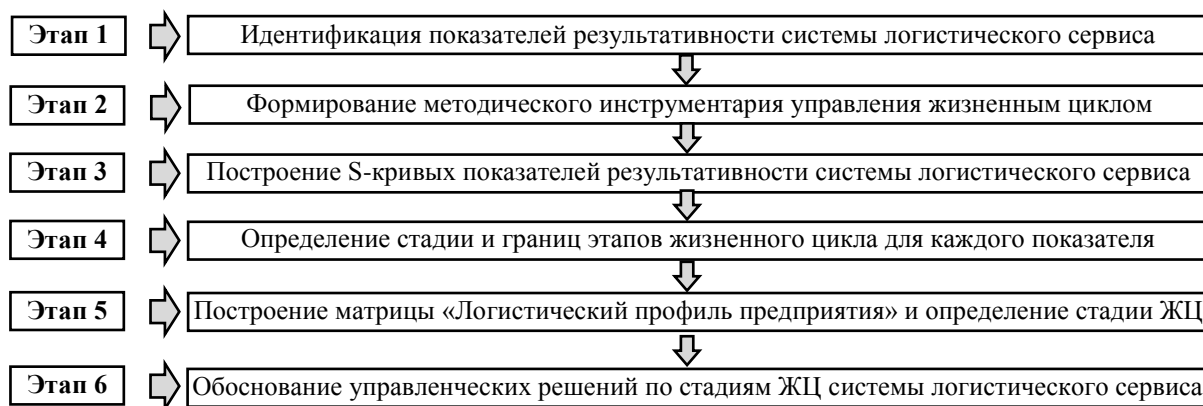


Рис. 1. Научно-методический подход к управлению жизненным циклом системы логистического сервиса промышленных предприятий (разработано авторами)

Этап 1. Идентификация показателей результативности системы логистического сервиса. Оценка стадии жизненного цикла системы логистического сервиса должна осуществляться на основе показателей затрат на логистические услуги либо прибыли от их реализации. Вместе с тем, действующие стандарты учета и отчетности не позволяют идентифицировать показатели затрат или прибыли по видам деятельности. Поэтому оценку стадии жизненного цикла системы логистического сервиса предлагается осуществить на основе системы показателей, которые косвенным образом отражают результат ее функционирования и могут быть получены на основе данных действующей бухгалтерской и финансовой отчетности. Для анализа ЖЦ

системы логистического сервиса предлагается использовать следующие показатели: операционная прибыль; выручка от реализации; производственные запасы; дебиторская задолженность за товары, работы и услуги; кредиторская задолженность за товары, работы и услуги; административные затраты; затраты на сбыт; материальные затраты; инвестиции в основной капитал.

Этап 2. Формирование методического инструментария управления ЖЦ. Для построения кривых жизненного цикла для показателей, отражающих результат работы системы логистического сервиса, предлагается воспользоваться логистической функцией, выраженной уравнением Ферхюльста:

$$Y = \frac{A}{1+10^{a+bt}} + C, \quad (1)$$

где Y – значение функции;

t – время;

A – расстояние между верхней и нижней асимптотами;

C – нижняя асимптота, т.е. граница, с которой начинается рост функции;

a и b – параметры модели, которые определяют наклон, изгиб и точки перегиба графика логистической функции.

Для решения уравнения логистической функции сначала необходимо определить верхнюю и нижнюю асимптоты. Это с достаточной точностью можно сделать по эмпирическому ряду путем простого его пересмотра. Значение верхней асимптоты можно проверить аналитически по формуле:

$$A = \frac{2y_1 \cdot y_2 \cdot y_3 - y_2^2 \cdot (y_1 + y_2)}{y_1 \cdot y_3 - y_2^2}, \quad (2)$$

где y_1, y_2, y_3 – три эмпирических значения функции, которые взяты через равные интервалы аргумента.

Далее уравнение логистической функции выражается в следующей логарифмической форме:

$$\lg\left(\frac{A}{Y-C} - 1\right) = a + bt. \quad (3)$$

Обозначив левую часть этого уравнения через $\lg Z$, получаем уравнение прямой:

$$\lg Z = a + bt. \quad (4)$$

Для определения параметров этого уравнения служит следующая система нормальных уравнений, которая развязывается методом наименьших квадратов:

$$\begin{cases} \sum \lg Z = na + b \sum t, \\ \sum t \lg Z = a \sum t + b \sum t^2. \end{cases} \quad (5)$$

При нахождении из системы (5) параметров трендовой логистической кривой a и b можно составить ряд величин $(a + bt)$, которые равны теоретическим значениям $\lg\left(\frac{A}{Y-C} - 1\right)$. Определяя величины $\left(\frac{A}{Y_t - C} - 1\right)$, составляется ряд теоретических значений функции Y_t [18, с. 46-48].

Этап 3. Построение S-кривых показателей результативности системы логистического сервиса. В практике маркетинга, если рассматривается случай управления жизненным циклом на рынке логистических услуг, о начале следующего этапа ЖЦ, как правило, сигнализирует характерное изменение объема реализации услуг и показатель емкости рынка, выраженный через первую производную функции по параметру времени t . Управление жизненным циклом системы логистического сервиса имеет свою специфику, поскольку сопряжено с действием множества факторов, оказывающих влияние на эффективность, качество и скорость обслуживания цепей поставок промышленных предприятий. Поэтому проводить анализ лишь на основе данных об объемах продаж, не целесообразно. Трендовая модель S-кривой строится для каждого показателя результативности системы логистического сервиса.

Этап 4. Определение стадии и границ этапов жизненного цикла для каждого показателя. Осуществляется анализ трендовых логистических S-кривых для каждого показателя результативности логистического сервиса и исследование их графиков. Следует заметить, что определение стадии и границ этапов ЖЦ системы логистического сервиса сопряжено с методологическими трудностями, поскольку график S-кривой дает лишь интуитивное понимание границы перехода от одной стадии к другой, а аналитические приемы для реализации этой задачи в современных условиях отсутствуют. Интересным является подход определения границ стадий жизненного цикла экономической инновации, предложенный Ю.Н. Полшковым в работе [19], согласно которому функция жизненного цикла выражена в виде экспоненты и системно исследована. В результате моделирования аналитическим путем и с учетом некоторых допущений ученым найдены границы стадий ЖЦ инновационного продукта.

Поскольку данный подход разработан для жизненного цикла товара и определяются тенденцией продаж, то ее использование для оценки стадий жизненного цикла системы логистического сервиса имеет ограничения. Это объясняется спецификой данного исследования и ограничениями ввиду характера самой кривой ЖЦ, построенной на основе уравнения Ферхюльста.

Проведем полное исследование кривой, выраженной уравнением Ферхюльста. Нулей функции нет, т.к. показательная функция всегда положительная.

Дифференцируем уравнение Ферхюльста по t :

$$y' = -\frac{A \cdot 10^{a+b \cdot t} \cdot \ln 10 \cdot b}{(1 + 10^{a+b \cdot t})^2} \quad (6)$$

Экстремума функции нет, поскольку функция Ферхюльста не имеет критических (стационарных) точек, т.е. $A \cdot 10^{a+b \cdot t} \cdot \ln 10 \cdot b \neq 0$ при $\forall t > 0$.

Рассмотрим два случая:

1) Если $b > 0$, то $y' < 0$ при $\forall t > 0$, т.к. $A > 0$, $\ln 10 > 0$, $10^{a+b \cdot t} > 0$, поэтому функция убывает при $\forall t > 0$, т.е. $t \in (0; +\infty)$, $y \in (A; C)$;

2) Если $b < 0$, то $y' > 0$, т.е. функция возрастает при $\forall t > 0$, т.е. $t \in (0; +\infty)$, $y \in (C; A)$.

Определим перегибы функции через вторую производную:

$$\begin{aligned}
y'' &= \left(-\frac{A \cdot 10^{a+b \cdot t} \cdot \ln 10 \cdot b}{(1+10^{a+b \cdot t})^2} \right)' = -A \cdot \ln 10 \cdot b \cdot \left(\frac{10^{a+b \cdot t}}{(1+10^{a+b \cdot t})^2} \right)' = \\
&= -A \cdot \ln 10 \cdot b \cdot \frac{(10^{a+b \cdot t})' \cdot (1+10^{a+b \cdot t})^2 - 10^{a+b \cdot t} \cdot ((1+10^{a+b \cdot t})^2)'}{(1+10^{a+b \cdot t})^4} = \\
&= -A \cdot \ln 10 \cdot b \cdot \frac{10^{a+b \cdot t} \cdot \ln 10 \cdot b \cdot (1+10^{a+b \cdot t})^2 - 10^{a+b \cdot t} \cdot 2 \cdot (1+10^{a+b \cdot t}) \cdot 10^{a+b \cdot t} \cdot \ln 10 \cdot b}{(1+10^{a+b \cdot t})^4} = \quad (7) \\
&= -A \cdot \ln 10 \cdot b \cdot \frac{10^{a+b \cdot t} \cdot \ln 10 \cdot b \cdot (1+10^{a+b \cdot t}) \cdot (1+10^{a+b \cdot t} - 2 \cdot 10^{a+b \cdot t})}{(1+10^{a+b \cdot t})^4} = \\
&= \frac{-A \cdot \ln^2 10 \cdot b^2 \cdot 10^{a+b \cdot t} (1+10^{a+b \cdot t}) (1-10^{a+b \cdot t})}{(1+10^{a+b \cdot t})^3}.
\end{aligned}$$

Из выражения (7) находим стационарные точки: $y''=0$ при $1-10^{a+b \cdot t}=0$. Решая данное показательное уравнение, получаем точку перегиба – момент перехода возрастающей скорости в убывающую на кривой ЖЦ, построенной с помощью уравнения Ферхюльста:

$$t_n = \frac{|a|}{|b|}, \quad (8)$$

где t_n – момент времени, в который наблюдается переход от одной стадии ЖЦ системы логистического сервиса к последующей;

a и b – параметры трендовой модели, которые определяют наклон и точки перегиба графика логистической функции.

При этом следует обратить внимание, что знак второй производной (y'') зависит от выражения $\varphi(t) = -(1-10^{a+b \cdot t})$. Рассмотрим два случая: 1) $\varphi(t) > 0$: $-(1-10^{a+b \cdot t}) > 0$; $1-10^{a+b \cdot t} < 0$. Решая данное показательное неравенство, получаем: $t_n > -\frac{b}{a}$, т.е. кривая, выраженная уравнением Ферхюльста, на промежутке $\left[-\frac{b}{a}; +\infty\right)$ вогнутая; 2) $\varphi(t) < 0$ при $t_n < -\frac{b}{a}$, т.е. логистическая кривая на промежутке $\left(0; -\frac{b}{a}\right]$ выпуклая. При этом значение $t = -\frac{b}{a}$ является точкой перегиба S-кривой.

Значение уровня ряда в данной точке находится следующим образом:

$$Y_n = \frac{A}{2} + C, \quad (9)$$

где Y_n – значение функции в точке перегиба;

A – расстояние между верхней и нижней асимптотами;

C – нижняя асимптота, т.е. граница, с которой начинается рост функции.

Точка пересечения с осью ординат (начало этапа роста) имеет координаты $[t_0; y_0]$, которые можно получить в виде конкретных числовых характеристик, приняв в качестве $t_0 = 0$ (год, предыдущий году начала исследований), а y_0 – значение уровня

динамического ряда в полученном уравнении при $t_0 = 0$ [18, с. 51-52].

С целью повышения точности при определении стадии жизненного цикла показателей результативности логистического сервиса целесообразным является использование комбинированного подхода – сочетание графического и аналитического методов определения границ этапов ЖЦ.

Этап 5. Построение матрицы «Логистический профиль предприятия». Непосредственное определение стадии жизненного цикла системы логистического сервиса промышленных предприятий. Нами усовершенствован состав стадий ЖЦ с учетом специфики развития систем логистического сервиса. Результаты этапа 4 сводятся в специальную матрицу, где по вертикали расположены показатели результативности системы логистического сервиса, а по горизонтали – стадии жизненного цикла. Квадраты, соответствующие каждому показателю и стадии его ЖЦ, заштриховываются серым цветом. Стадия жизненного цикла системы логистического сервиса определяется по максимальному количеству заштрихованных квадратов. Общий вид матрицы «Логистический профиль предприятия» представлен в табл. 1. В ней квадраты заштрихованы в качестве иллюстративного примера. Линия, соединяющая различные квадраты, формирует логистический тренд предприятия, отражающий тенденции развития системы логистического сервиса.

Таблица 1

Общий вид матрицы «Логистический профиль предприятия»
(разработано авторами)

Показатели	Стадии жизненного цикла системы логистического сервиса					
	Формирование системы ЛС	Внедрение	Рост	Стабилизация	Рецессия	Кризисная ситуация
Операционная прибыль						
Выручка от реализации						
Производственные запасы						
Дебиторская задолженность						
Кредиторская задолженность						
Административные затраты						
Затраты на сбыт						
Материальные затраты						
Инвестиции в основной капитал						

Логистический тренд предприятия

Следовательно, итогом реализации данного этапа является определение стадии жизненного цикла и построение линии логистического тренда предприятия, отражающую динамику развития системы логистического сервиса.

Этап 6. Обоснование управленческих решений по стадиям ЖЦ системы

логистического сервиса. Оценка логистического тренда на основе матрицы «Логистический профиль предприятия» позволяет проанализировать динамику логистического потенциала (P_t), под которым будем понимать дополнительные возможности и выгоды, которые могут быть получены предприятиями от реализации эффективной стратегии логистического сервиса, ориентированной на результативность, качество и скорость обслуживания клиентов в цепи поставок.

Обоснование управленческих решений целесообразно реализовать на основе анализа динамики логистического потенциала. На рисунке 2 представлен фрагмент логистического тренда предприятия, а в таблице 2 проанализирована динамика логистического потенциала по этапам ЖЦ системы логистического сервиса. Для удобства анализа стадии внедрения и роста представлены как активный рост и устойчивое развитие. Кроме того, показана гипотетическая траектория развития, на которой должны планироваться и реализовываться решения по совершенствованию системы логистического сервиса на промышленных предприятиях.

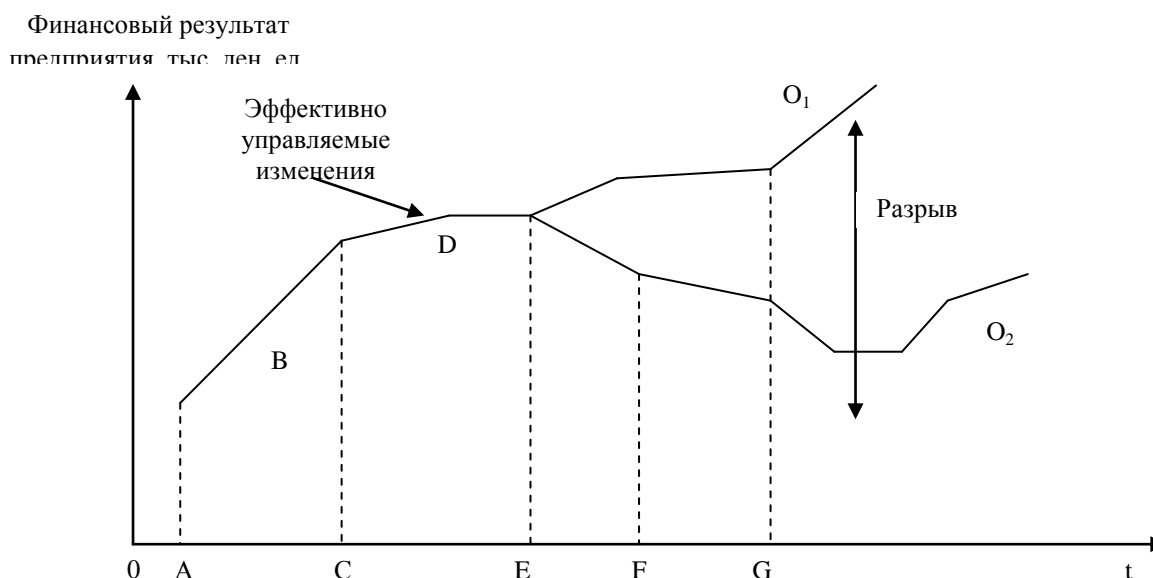


Рис. 2. Фрагмент логистического тренда предприятия
(разработано авторами на основе [20, с. 100-104])

Модель заключается в определении абсолютного значения, направления и скорости изменения логистического потенциала:

– фактическое изменение логистического потенциала P_t (темп роста финансового результата предприятия, получаемого за счет организации результативной, качественной и оперативной системы логистического сервиса) за период t может быть больше, меньше или равен нулю ($P_t > 0, P_t < 0, P_t = 0$);

– скорость эволюции системы логистического сервиса за счет динамики логистического потенциала может быть больше, меньше или равна нулю

$$\left(\frac{dP_t}{dt} > 0, \frac{dP_t}{dt} < 0, \frac{dP_t}{dt} = 0 \right).$$

Таблица 2

Динамика логистического потенциала по этапам ЖЦ системы логистического сервиса
(разработано авторами на основе [20, с.100-104])

Участок кривой	Этап жизненного цикла	Логистический потенциал			
		Абсолютное значение	Скорость изменения	Сущность этапа	Реализация изменений
1	2	3	4	5	6
<i>OA</i>	Формирование системы логистического сервиса	$P_l = 0$	$\frac{dP_l}{dt} = 0$	Обоснование проекта создания и/или совершенствования действующей системы логистического сервиса	Определение внутренних возможностей и потенциала предприятия
<i>AB</i>	Активный рост (стадия накопления потенциала)	$P_l > 0$	$\frac{dP_l}{dt} > 0$	Эффективное развитие системы логистического сервиса, фиксируется минимальное количество дисфункций в ней	Развитие логистической инфраструктуры, реинжиниринг логистических БП, внедрение современных ИКТ, систем класса CRM и SRM
<i>BC</i>	Устойчивое развитие	$P_l > 0$	$\frac{dP_l}{dt} > 0$, $\frac{dP_l}{dt} = 0$	Соответствует потенциальной траектории O_l , которая возможна за счет своевременного принятия обоснованных управленческих решений в системе логистического сервиса	Наиболее эффективная стратегия – оптимизация логистического потенциала за счет реорганизации логистических БП
<i>CD</i>	Стабилизация	$P_l = 0$	$\frac{dP_l}{dt} = 0$	Замедление темпов развития с потерей возможности преодолевать нарастающие дисфункции в системе логистического сервиса, снижение результативности, качества и скорости логистического обслуживания цепей поставок	Изменения направлены на оптимизацию параметров результативности, качества и скорости логистического обслуживания, аутсорсинг логистических услуг
<i>DE</i>	Рецессия	$P_l < 0$	$\frac{dP_l}{dt} > 0$	Резкое нарастание проблем в системе логистического сервиса. Фиксируется рост логистических затрат. Низкая отдача от инвестиций в развитие логистической инфраструктуры и технологии логистического сервиса.	Происходящие изменения носят фрагментарный характер, т.е. не являются спланированной целевой системой действий. Необходимость внедрения комплексного механизма управления системой логистического сервиса

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6
EF	Кризисная ситуация	$P_l < 0$	$\frac{dP_l}{dt} = 0$ $\frac{dP_l}{dt} < 0$	Системная дисфункция в организации системы логистического сервиса. Управленческие решения носят антикризисный характер, определяются количеством дисфункций и направлены на поддержку базовых хозяйственно-экономических показателей	Антикризисные мероприятия, некапиталоемкие инновации в логистических бизнес-процессах, направленные на сокращение всех видов затрат
FG	Планирование реорганизации всей системы логистического сервиса	$P_l < 0$ $P_l = 0$	$\frac{dP_l}{dt} = 0$ $\frac{dP_l}{dt} > 0$	Возобновление потерянных позиций (траектория O_2), наиболее затратный процесс развития системы логистического сервиса, изменения носят вынужденный характер и принимают форму антикризисного управления	Рейнжиниринг логистических бизнес-процессов, формирование инновационных цепей поставок

Следовательно, правильный выбор момента реализации решений в системе логистического сервиса позволяет ликвидировать потенциальный разрыв, который возникает в результате необоснованности уже принятых решений и применения неэффективных моделей управления, вероятность которых возрастает на отрезке DG . Эффективные изменения в системе логистического сервиса возможны на отрезке CE (замедление роста финансового результата), когда подготовка к ним проводится на завершающей стадии этапа AC . Главным заданием управленческого воздействия является стремление вывести систему логистического сервиса на траекторию развития O_1 с возможностью предвидения кризисных ситуаций на отрезке EG в сравнении с более капиталоемкой траекторией восстановления логистического потенциала O_2 . Чтобы предотвратить такое развитие событий, необходима грамотная стратегия логистического сервиса с отслеживанием всех ключевых параметров ее функционирования. Постановка стратегических целей и подбор методов их достижения должны осуществляться на основе выявления долгосрочных конкурентных преимуществ предприятий.

Выводы. Таким образом, предложенный подход к управлению жизненным циклом системы логистического сервиса, основанный на применении современных методов экономико-математического моделирования, позволяет обосновать управленческие решения для каждой стадий ЖЦ, определить инструменты управленческого воздействия для поддержания высокой результативности, качества и скорости логистического обслуживания цепей поставок промышленных предприятий. Следует обратить внимание, что оценка стадий ЖЦ должна носить перманентный характер, и с учетом новых обстоятельств и поступающей информации необходимо своевременно осуществлять корректирующее управляющее воздействие. Информация,

полученная на основе оценки стадии ЖЦ, позволяет определить стратегические приоритеты в системе логистического сервиса, направленные на достижение конкурентных преимуществ промышленных предприятий. Формирование стратегии логистического сервиса и разработка метода оценки эффекта от ее реализации является предметом дальнейших исследований авторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамова Е.Р. Концепция управления логистическим сервисом в цепях поставок / Е.Р. Абрамова. – М.: Спутник+, 2016. – 99 с.
2. Аристов В.М. Формирование моделей системы оценки качества логистических услуг в цепях поставок / В.М. Аристов // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2012. – Т.6. – №4. – С. 48-58.
3. Бондаренко В.А. Логистический сервис: теоретические аспекты ориентации на потребителя / В.А. Бондаренко, Н.В. Гузенко // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2015. – №1 (49). – С. 19-24.
4. Мельниченко О.І. Моделювання впливу задач логістичного сервісу на кінцевий результат функціонування логістичних систем / О.І. Мельниченко, А.В. Бубела // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2011. – Вип. 8. – С. 144-146.
5. Васильева О.Е. Эффективность сервисного обслуживания продукции: монография / О.В. Васильева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 175 с.
6. Гайдабрус Н.В. Аудит логістичного сервісу як складова оптимізації логістичних процесів на підприємстві / Н.В. Гайдабрус // Ринково-орієнтоване управління інноваційним розвитком: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Харків: ТОВ «Діса плюс», 2015. – С. 426-433.
7. Григорак М.Ю. Інтелектуалізація ринку логістичних послуг: концепція, методологія, компетентність: монографія / М.Ю. Григорак. – К.: Сік Груп Україна, 2017. – 513 с.
8. Дыбская В.В. Формирование политики обслуживания потребителей с точки зрения логистики / В.В. Дыбская, А.В. Иванова // Логистика и управление цепями поставок. – 2015. – №4. – С. 55-67.
9. Мантусов В.Б. Управление международным корпоративным логистическим сервисом на рынке бытовой техники в России и Европейском Союзе (на примере Германии): монография / В.Б. Мантусов, И.А. Кожемякина. – М.: Восток-Запад, 2015. – 125 с.
10. Крикавський С.В. Логістичний продукт та логістична послуга / С.В. Крикавський, С.І. Кубів // Економіка логістичних систем: монографія; за наук. ред. С. Крикавського та С. Кубіва. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – С. 122-136.
11. Ягузинская И.Ю. Методологические основы управления логистическим сервисом / И.Ю. Ягузинская, Т.Н. Одинцова. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – 168 с.
12. Сергеев В.И. Управление качеством логистического сервиса / В.И. Сергеев // Логистика сегодня. – 2008. – № 5. – С. 270-280.
13. Скоробогатова Т.Н. Логистические системы в сервисе: монография / Т.Н. Скоробогатова. – Симфероль: ДОЛЯ, 2007. – 416 с.
14. Фрейдман О.А. Методология интеграции компаний на рынке транспортно-логистических услуг: монография / О.А. Фрейдман. – Иркутск: ИрГУПС, 2017. – 172 с.
15. Хаирова С.М. Логистический сервис в глобальной экономике: монография / С.М. Хаирова. – М.: Издательский дом «МЕЛАП», 2004. – 200 с.
16. Чухрай Н. Логістичне обслуговування: підручник / Н. Чухрай. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 292 с.
17. Шеховцов Р.В. Сервисная логистика: проблемы теории и методологии: монография / Р.В. Шеховцов. – Ростов-на-Дону, 2002. – 115 с.
18. Практикум по логистике: учеб. пособие / под. ред. Б.А. Аникина; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 276 с.
19. Полшков, Ю.Н. Об особенностях математического моделирования жизненного цикла товара / Ю.Н. Полшков // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – Спецвипуск. – Т2. – Донецьк: ДонНУ, 2011. – С. 214-219.
20. Сахарев, О.С. Стратегия эффективного развития фирмы / О.С. Сахарев. – М.: Издательство «Экзамен», 2008. – 287 с.

Поступила в редакцию 14.09.2018 г.

**SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO MANAGING
THE LIFE CYCLE OF THE LOGISTIC SERVICE SYSTEM
AT INDUSTRIAL ENTERPRISES**

R. N. Lepa, O. A. Kurnosova

The article proposes an approach to the management of the life cycle (LC) of the logistics service system of industrial enterprises based on the definition of stages and their boundaries in order to select key management parameters at each stage of the LC. The application of the proposed approach makes it possible to optimize the cost structure, increase flexibility, adaptability to external conditions of functioning and the efficiency of industrial enterprises.

Keywords: life cycle; logistics services; logistics service system; «enterprise logistic profile» matrix; performance indicators of the logistics service system; logistics potential.

Лепа Роман Николаевич

доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом моделирования экономических систем

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

Roman.Lepa@Gmail.com

+38-071-347-29-20

Курносова Олеся Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Математическое моделирование»

Автомобильно-дорожный институт ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка

kurnosova.olesya@mail.ru.

+38-071-353-28-39

Lepa Roman

Dr. Sc. Economics, Professor, Head of Economic Systems Modeling

State institution «Institute of Economic Research», Donetsk

Kurnosova Olesya

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department «Mathematical Modeling»,

Automobile and Highway Institute of State Higher Educational Establishment «Donetsk National Technical University», Gorlovka

УДК 330.3

**МЕХАНИЗМЫ ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ИННОВАЦИОННОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ**© 2018. *Е. М. Мартишин, Г. Н. Дончевский*

В статье обращается внимание на временной характер инноваций, когда их подготовка, внедрение и распространение соотносятся с экономическими циклами. Выделяются механизмы инновационного развития, акцентируется внимание на дискретном характере роста инноваций. Основные показатели инновационной активности предприятий и организаций обосновываются статистически, выделяются характеристики и проблемы регионального инновационного пространства, намечаются направления устранения факторов, сдерживающих инновации.

Ключевые слова: теория и практика инноваций; циклы инновационного роста; региональное инновационное пространство; показатели инновационной активности.

Постановка проблемы. В экономической литературе под инновациями (нововведениями) понимаются: процессы и результаты, или их единство; обновление (взамен старого) или создание абсолютно нового (продукта, технологий, др.); имитация, распространение и тиражирование нового; обновление основного капитала; переход из одного равновесного состояния к другому под воздействием научно-технического прогресса; глобальный тренд мирового развития. При всём разнообразии трактовок инноваций они рассматриваются как элемент развития, подчиняясь его механизмам – дискретности и непрерывности, участвуя в формировании экономических циклов. В статье обосновывается дискретная природа активизации инноваций. На базе показателей инновационной деятельности предприятий Российской Федерации (РФ), уровней регионального пространства, выделяются основные проблемы инноватики экономических субъектов и направления их решения.

Актуальность темы исследования. Инновационная активность – важнейший вектор современной экономики, новое качество роста и развития. Инновационность содействует предпринимательской активности и конкурентности, формированию новых потребностей и ценностей, снижению затрат, росту инвестиций, занятости, повышению производительности труда, уровня квалификации рабочей силы, способствует улучшению условий и характера труда.

Анализ последних исследований и публикаций. Выделяют инновации – технико-технологические, экономические, социальные, юридические, организационно-управленческие, экологические и т.д. Инновационная проблематика рассматривается в аспекте экономических циклов и развития, отраслевых и региональных инновационных систем, инновационного предпринимательства, и представлена в работах Ф. Агийона, А.В. Андрейчикова, И. Ансоффа, С. Базу, С. Беккера, О.А. Верховец, С.Ю. Глазьева, Д. Доси, А.И. Иванус, Г.Б. Клейнера, Р. Лукас, Ф. Монтоббио, И. Надири, К. Павитта, П. Ромер, А. Трачук, П. Хоувитт, Э. Хэлпман, Т.А. Шевченко, Л. Сюте, Я. Фагерберга, Д. Фернальд, М. Шапиро, Ю.В. Яковца и др.

Выделение нерешённой проблемы. Дискретная природа активизации инноваций поднимает нерешённую проблему идентификации экономических циклов, наиболее благоприятных для роста инноваций и их тиражирования. Анализ показателей инновационной деятельности на различных уровнях пространственной экономики

позволяет выявить причины и факторы сдерживания инноваций, определить основные направления их устранения.

Цель исследования состоит в уточнении существующих представлений о природе инноваций, определении циклов активизации создания и тиражирования инноваций, анализе показателей инновационной активности на различных уровнях пространственной экономики для выявления структуры препятствий развития инноваций и направлений их устранения.

Результаты исследования. При всём многообразии в литературе трактовок инноваций [2, 4], которые зачастую отражают различные аспекты проблемы, общность концептуальных подходов в трактовках инноваций связана с развитием, изменениями (прогрессом или регрессом). Изменения – переход от одних форм и состояний к другим с новыми характеристиками, функциями и отношениями. Создание новых формообразований определяется как экономический морфогенез, базовым принципом которого является принцип дифференциации, проявляющийся, прежде всего, в специализации хозяйственной деятельности. Специализированные элементы с возросшим эффектом выполняют свои функции, повышают производительность труда, сокращают издержки производства, формируют новые структуры, отрасли, подотрасли и т.д. Дифференциация и интеграция выступают важными критериями уровня или степени организации и устойчивости формообразования экономической системы. Углубление разделения труда является следствием роста накопленных в обществе знаний и человеческого капитала, что стимулирует дальнейшее накопление основного капитала, связанное с качественными изменениями экономической системы – появлением новых производств, продуктов и технологий. Названные процессы можно проиллюстрировать на примере дифференциации продукции. Последняя начинается с одного объекта, например, компьютера, и с течением времени разделяется на сегменты: мэйнфреймы, мини-ЭВМ, рабочие станции, микро-ЭВМ, персональные компьютеры, портативные и т.д. В начале 1970-х гг. [9, с. 17, 18, 45] существовало 140 моделей и 654 типа автомобилей, в конце 1990-х гг. – соответственно 260 и 1212, молока (виды) – 4 и 19 и т.д. В результате дифференциации возникают новые экономические отношения и связи с ориентацией на новые потребности, цели, средства и результаты, создаются новые экономические ценности (новая стоимость). Экономическая деятельность воспроизводится с учётом инновационных изменений, в т.ч. формированием новых видов экономических отношений.

Экономическое развитие циклично. Существуют различные классификации и типологии циклов [5, гл. 6]. Производственно-технологический цикл с соответствующим кризисом – период активной разработки и внедрения инноваций, обновления и расширения сфер производства и потребления, их технологической базы. Полноценные инновации, а не простые новые элементы в рамках старых технологий служат на этом этапе движущей силой экономических изменений. Экономические изменения у Й. Шумпетера – это не технологические изобретения, а социально-экономические явления. Шумпетер различал экстенсивные и рационализационные нововведения. Нововведения есть прерывистый процесс. Г. Менш по аналогии с классификацией Шумпетера разделял нововведения на базисные и улучшающие. Лаг между изобретением и его промышленным внедрением широко варьируется, в зависимости от вида изобретения и исторического периода – от 10 до 110 лет. При этом базисные инновации распределяются во времени не равномерно, а образуют дискретные пучки, или «кластеры». Нехватка информации у предпринимателя и

инерция лежат в основе скачкообразного, циклического развития.

Производственно-технологический цикл сменяется структурно-инвестиционным циклом с последующим кризисом, который характеризуется преимущественно тиражированием инноваций с помощью значительных объёмов инвестиций в основной капитал и в изменение оборотного капитала, проблемами спроса и предложения инвестиций и их доходности, пропорциональности хозяйственной структуры (отраслевой, производственной, потребительской и др.). В результате проведенных с помощью инвестиций технических изменений создаются новые секторы и отрасли экономики, а старые отрасли модернизируются. К. Перес распространение новых технологий делит на два этапа: «внедрение» и «инвестиционная агрессия» [6]. Это разделение позитивно оценил К. Фримен в предисловии к цитируемой книге Перес. На фазе внедрения новые товары и технологии «демонстрируют свой потенциал». На второй фазе финансовый капитал инвестирует в новые отрасли, виды деятельности и инфраструктуры. В последующей фазе синергии устанавливается режим роста на нововведения. Инвестиции, их сопровождающие, устремляются в новый растущий сектор экономики, что изменяет состав ведущих отраслей, обуславливает подъём данного сектора, спад в старых отраслях.

Специальные исследования инновационной активности показывают её неравномерность на различных этапах эволюции экономики. Анализируя периоды промышленных революций, Ф. Бродель писал о повторяемых в различные исторические эпохи закономерностях: «Изобретения шли группами, большими количествами, сериями, как если бы они опирались друг на друга или, как если бы какое-то данное общество выталкивало их все вместе на передний план» [1, с. 601]. Вместе с тем предпосылки промышленной революции капитализма могли формироваться веками ранее.

Эти положения тождественны концепциям «технологического пата» Г. Менша, «инновационной паузы» В. Полтеровича и др. Менш писал, что широко распространённое мнение о непрерывности (гипотеза непрерывности) технического прогресса не соответствует действительности. В противоположность этому гипотеза дискретности объясняет драматическое противоречие между периодами избытка инноваций и их недостатка.

Разрабатывая «технологическую» теорию экономического развития С. Глазьев писал: «Непрерывность прогресса (социально-экономического и научно-технического) сочетается с дискретностью отдельных его периодов (ступеней), каждый из которых вызывается определённым импульсом, имеющим собственную продолжительность» [3, с. 15].

В концепции Полтеровича «технология широкого применения» (ТШП) порождает целое древо новых технологий, принципиально меняя технологическую структуру народного хозяйства, что относится также к новым способам организации производства. Новые ТШП появляются сравнительно редко. Экономическое развитие носит дискретный характер. Существует период «инновационной паузы», когда старые ТШП, базисные инновации не генерируют достаточного количества вторичных инноваций, которые обеспечили бы рост продуктивности факторов производства, а новые базисные инновации пока не появились [7]. Требуются десятилетия на адаптацию новых технологий и наступлений «эры процветания». К примеру, первоначальное применение компьютеров не привело к росту производительности труда. Позднее с 1980-х гг. усиливалось влияние компьютеров на прирост производительности труда. Важную роль здесь сыграли сети.

В таблице 1 приводятся основные показатели инновационной активности предприятий и организаций РФ.

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности

Показатель	Ед. измер.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций)	%	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9	9,3	8,4	8,5
2. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	%	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8	8,3	7,3	7,5
3. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	%	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7	8,4	8,5	7,2
4. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	%	1,6	2,2	2,5	2,9	2,9	2,6	2,5	2,4
5. Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	%	3,2	3,3	3,0	2,9	2,8	2,7	2,4	2,3
6. Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	%	2,2	2,3	1,9	1,9	1,7	1,8	1,4	1,4
7. Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	%	4,7	5,7	2,7	1,5	1,6	1,6	—	1,1

Источник: данные годовой формы федерального статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации».

Разработка инновационных стратегий важна как на федеральном, так и региональном уровне РФ. Экономическое пространство региона как общественная среда является активным компонентом социально-экономического и научно-технического прогресса, проектирования инновационных хозяйственных систем, определения стратегии социально-экономической политики развития российских регионов.

Экономическое пространство – прежде всего, сеть отношений между экономическими агентами. Недостаточный и несистемный учёт пространственного фактора развития является причиной многих проблем в инновационном развитии экономики регионов России.

В таблице 2 приводятся показатели инновационной деятельности субъектов Южного федерального округа (ЮФО), по данным федерального наблюдения за 2017

год. Инновационная продукция в приведенной статистике включает товары, работы, услуги, вновь внедренные (в том числе принципиально новые) или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям, а также подвергавшиеся усовершенствованию. Продукция считается инновационной в течение трёх лет с момента её внедрения.

Таблица 2

Показатели, характеризующие инновационную деятельность предприятий и организаций ЮФО
(2017 г.)

Показатель	Ед. изм ер.	Ростов ская обл.	Респ. Адыгея	Респ. Калмыкия	Краснодарский край	Астраханская обл.	Волгоградская обл.	Респ. Крым	г. Севастополь
1. Число организаций, осуществлявших инновационную деятельность по всем типам инноваций	единиц	90	9	3	257	27	39	23	3
2. Доля инновационно-активных организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации, в общем количестве организаций субъекта ЮФО	%	8,2	6,3	2,5	12,2	7,7	4,6	3,8	3,2
3. Доля персонала, занятого исследованиями и разработками, в общей численности работников, занятых в экономике	%	0,6	нет информации	0,3	0,3	0,1	0,3	нет информации	0,6

Окончание табл. 2

Показатель	Ед. измер.	Ростовская обл.	Респ. Адыгея	Респ. Калмыкия	Краснодарский край	Астраханская обл.	Волгоградская обл.	Респ. Крым	г. Севастополь
4. Доля отгруж. инновационной продукции (товаров, работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции субъекта ЮФО	%	10,6	7,6	0,7	13,5	0,2	3,6	1,4	5,0
5. Доля организ., осуществл. инновации в области исследов. и разработок, в общем кол-ве организ., выполняв. технолог. инновации	%	58,3	–	–	16,9	12,5	27,8	14,3	33,3
6. Затраты на исследов. и разработ. новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи)	млн. руб.	9982,8	–	–	1682,4	16,7	3076,3	620,8	114,0
7. Удел. вес организ., осуществ. технолог. инновации, в общем кол-ве обследов. организ.	%	7,7	2,8	2,5	10,7	6,8	4,2	3,5	3,2

Источник: данные, утверждённые Федеральной службой государственной статистики.

Сравнение данных, приведенных в таблицах 1 и 2, позволяет выдвинуть гипотезу о том, что дискретный характер инновационного процесса имеет не только хронографическое измерение, формируемое экономическими циклами, но ещё и пространственное измерение. Прежде всего, проявляется крайняя неравномерность инновационного процесса в районах, относящихся к одному и тому же региону. Разница между полярными позициями варьируется от 4-кратной (по показателю «удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве обследованных организаций») до 67-кратной величины (по показателю «доля отгруженной инновационной продукции (товаров, работ, услуг) в общем объёме отгруженной продукции субъекта ЮФО»). При этом нижние точки сравнения дрейфуют между различными регионами гораздо активнее (между четырьмя регионами), нежели верхние (только между двумя регионами). В данном отношении мы сталкиваемся как с весьма специфической формой раскачки инновационного маятника, так и с крайне неравномерными амплитудами этой раскачки.

Следующее наблюдение из рассмотрения таблиц 1 и 2 состоит в малой чувствительности результативности инновационной деятельности к объёму ресурсов, вовлекаемых в эту деятельность. Краснодарский край – от 1,3 («доля отгруженной инновационной продукции (товаров, работ, услуг) в общем объёме отгруженной продукции субъекта ЮФО») до 2,8 раз («число организаций, осуществлявших инновационную деятельность по всем типам инноваций») превышает Ростовскую область по результатам инновационной активности. Ростовская же область в 5,9 раз опережает Краснодарский край по затратам на исследования и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), а также в 2 раза – по доле персонала, занятого исследованиями и разработками, в общей численности работников, занятых в экономике. На её долю приходится 44% всех научно-исследовательских организаций округа, 57,5% персонала, занятого исследованиями и разработками, а также 51% внутренних затрат на исследования и разработки.

Ростовская область в РФ занимает 12-е место по коэффициенту изобретательской активности, 8-е место – по числу организаций, выполняющих научные исследования и разработки, 9-е место – по численности персонала, занятого научно-исследовательскими разработками, 5-е место – по числу организаций, ведущих подготовку докторантов, и 11-е место – по численности исследователей с учёными степенями.

В целом, Южный макрорегион в масштабе России по основным параметрам инновационной деятельности относится к числу аутсайдеров. Стратегия социально-экономического развития ЮФО до 2020 года даёт основания определить ряд проблем инновационного развития этого макрорегиона:

- слабая диверсификация отраслевой структуры экономики;
- сравнительно низкий уровень производительности труда в большинстве ключевых отраслях;
- низкий уровень инновационной активности и слабая восприимчивость к инновациям;
- незначительное присутствие в округе высокотехнологичных видов деятельности и отсутствие лидирующих инновационно-образовательных кластеров.

Из макрорегиона продолжается отток профессиональных кадров, что может усилить здесь кадровый дефицит и затруднить реализацию крупных проектов общероссийского масштаба.

Ключевым фактором инновационного развития является наличие на региональном уровне развитых, конкурентоспособных инновационных кластеров. На базе таких кластеров формируется спрос на научные исследования и разработки в вузах и научных центрах.

Инновационный сценарий экономического роста и развития, согласно Стратегии 2020 г., предполагает качественно новый подход к решению проблем рационального природопользования и экологии за счёт снижения негативных экологических последствий экономической, туристической, научной и иной деятельности, создание и использование возобновляемых источников энергии, создание современной системы утилизации отходов и др., что характеризует переход к новому типу пространственного развития, отличающемуся качеством экономического роста.

Основными направлениями активизации инноваций являются развитие конкуренции и устранение монополизма в экономике, организационно-управленческая модернизация, в т.ч. в сфере государственно-частного партнёрства, функционирования региональных институтов, механизмов стимулирования инноваций, пространственного маркетинга, совершенствования социально-психологических компонентов внедрения инноваций [8] и др.

Выводы. Основными проблемами, сдерживающими пространственное инновационное развитие рассмотренных уровней экономики, являются серьёзные количественные и качественные диспропорции, складывающиеся между структурными элементами одного и того же макрорегиона, а также между самими макрорегионами. Усложняющаяся конфигурация движения инновационного маятника, дополняющаяся увеличением его амплитуды, грозит глубоким кризисом (а то и крахом) пространственного измерения инвестиционных процессов. Возможным выходом из такой угрожающей ситуации могло бы стать построение системы управления инновационным развитием на уровне макрорегиона. Неотложность решения этой задачи определяется ещё и тем, что наблюдающийся нынешний цикл «инновационной паузы» может в начале 2020-х годов смениться циклом активного продуцирования инноваций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV-XVIII вв. В 3 тт. Том 3. Время мира. Главная. История. [Текст]: монография / Ф. Бродель; пер. с фр. Л.Е. Куббеля. – 2-е изд. – М.: Изд-во «Весь мир», 2007. – 752 с.
2. Бухалова Н.А. Инновация как средство экономического развития: обзор научных теорий [Текст] / Н.А. Бухалова // Вестник Нижегородского государственного инженерно-экономического института. – 2011. – Т. 1, № 1(2). – С. 181-190.
3. Глазьев С.Ю. Длинные волны: научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие [Текст]: монография / С.Ю. Глазьев, Г.И. Микерин, П.Н. Тесля и др.; отв. ред. С.В. Казанцев, П.Н. Тесля; Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1991. – 224 с.
4. Гуреев П.М. Эволюция дефиниции «инновация» в теориях экономических школ [Текст] / П.М. Гуреев // Вестник университета (государственный университет управления). – 2016. – № 1. – С. 189-197.
5. Мартишин Е.М. Эволюционные механизмы экономической системы [Текст]: монография / Е.М. Мартишин. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2015. – 652 с.
6. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания [Текст]: монография / К. Перес; пер. с англ. Ф. Маевского. – М.: Изд-во «Дело», 2011. – 231 с.
7. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации [Текст] /

В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 4-23.

8. Полшков Ю.Н. Индикативная методика диагностики факторов воспроизводства трудового потенциала макрорегиона при управлении его социально-экономическим развитием [Текст] / Ю.Н. Полшков // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2017. – № 2. – С. 106-112.

9. Траут Дж. Дифференцируйся или умирай!: Выживание в эпоху убийственной конкуренции [Текст]: монография / Дж. Траут, Ст. Ривкин; пер. с англ. Е. Колотвина. – 2-е изд., обновл. и доп. – СПб.: Питер, 2010. – 302 с.

Поступила в редакцию 01.09.2018 г.

MECHANISMS OF SPATIAL-TEMPORAL ECONOMIC INNOVATIVE GROWTH AND DEVELOPMENT

E.M. Martishin, G.N. Donchevsky

In the article of innovation examined as development, temporal character of innovations is determined when their preparation, introduction and distribution, is correlated with economic cycles. The mechanisms of innovative development, discrete character of height of innovations, are distinguished. The basic indexes of innovative activity of enterprises and organizations are grounded statistically, descriptions and problems of regional innovative space are distinguished, directions of removal of retentive factors of innovations are set.

Keywords: theory and practice of innovations; cycles of innovative height; regional innovative space; indexes of innovative activity.

Мартишин Евгений Митрофанович

доктор экономических наук, доцент, доцент Высшей школы управления и предпринимательства

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону
martishin@bk.ru

+7-909-432-17-70

Дончевский Григорий Никифорович

доктор экономических наук, профессор, директор Высшей школы управления и предпринимательства

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону
dongrin@yandex.ru

+7-906-424-69-02

Martishin Evgeniy

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Don state technical university, city Rostov-on-Don

Donchevskii Grigorii

Doctor of Economic Sciences, Professor

Don state technical university, city Rostov-on-Don

УДК 658.012.34:615.12

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОВАРОВ АПТЕЧНОЙ СЕТИ

© 2018. *Е. В. Мова*

В настоящей статье сформированы 8 составляющих системы распределения товаров аптечных сетей (снабжение, складирование, сбыт продукции, информационное обеспечение, транспорт, организация, обеспечение трудовыми, финансовыми и материальными ресурсами). Предложены система показателей и механизм оценки эффективности системы распределения товаров аптечной сети. В процессе исследования использовались методы системного и комплексного анализа, теоретического обобщения, систематизации информации и синтеза. Полученные результаты направлены на создание в Луганской Народной Республике эффективно функционирующих аптечных сетей для бесперебойного обеспечения населения необходимыми лекарственными препаратами.

Ключевые слова: аптечные сети; система распределения товаров; оценка эффективности; логистическая система.

Постановка проблемы. Тенденции глобализации на мировом и национальном фармацевтическом рынке, формируемые на фоне развития конкуренции, инновационных процессов и кризисных явлений, обуславливают усиление внимания к повышению эффективности системы распределения товаров аптечной сети.

Лекарственные средства – это специфический товар, который деятельность аптечных сетей определяет высоким уровнем сложности и ответственности, множеством ограничений (сложный учет лекарственных средств, специфические требования к хранению, транспортировке и складированию). Нерациональное распределение товара в процессе управления аптечной сетью провоцирует снижение основных ее результативных показателей работы и создает проблемы в обеспечении населения необходимыми лекарственными средствами. Что обуславливает актуальность исследуемой проблемы.

Анализ последних исследований и публикаций. На актуальности оценки эффективности системы распределения товаров аптечной сети делают акцент в своих работах множество ученых. Автор большого количества работ в области фармацевтической логистики О.В. Посылкина [4, с. 571, 5] считает, что на современном этапе развития фармакологии внедрение логистических подходов в деятельность аптечных сетей обусловлено развитием таких логистических систем продаж, как венселинг, предварительные продажи, телемаркетинг, электронный бизнес и т.д.

Проблемы анализа и оценки эффективности логистической системы исследованы в научных трудах отечественных и зарубежных ученых, а именно Г.Р. Руденко [7], А.М. Сумець [8], А. В. Ткачевой [9], Л.В. Фроловой [10] и др. Результаты исследования специфических особенностей оценки эффективности логистических систем и логистической деятельности аптечных сетей представлены в работах таких ученых как Н. С. Клунко [1], Н. С. Питуляк [6] и др. При этом ряд вопросов выбора подходов к оценке эффективности логистической системы с учетом особенностей функционирования объекта еще требует дальнейших исследований.

Цель статьи (постановка задачи). Целью статьи является формирование системы показателей, а также механизма оценки эффективности системы распределения товаров аптечной сети.

Результаты исследования. Функционированию аптечных сетей как субъектам фармацевтического рынка присущи характеристики, которые определяют особенности логистической деятельности и направления управления ею. В современном научном мире существует множество подходов к оценке эффективности системы распределения товаров аптечных сетей. Самыми распространенными из них являются целевой, результативный, интегральный, сбалансированный и затратный подходы (каждый из которых не исключает, а дополняет друг друга). Использование указанных подходов создает методические основы формирования эффективных управленческих решений относительно логистического управления субъектом хозяйствования.

В.О. Левченко [2] при определении показателей оценки эффективности системы распределения товаров аптечной сети предлагает учитывать специфические факторы её функционирования, а именно:

- большую номенклатуру товарной продукции, субстанций и материалов;
- незначительный объем партий товарной продукции;
- необходимость формирования плана закупок с оптимальным ассортиментом лекарственных средств, который, с одной стороны, отвечает нуждам потребителей, с другой – не создает дополнительные запасы на складе аптек;
- высокие требования к качеству продукции, ограниченность сроков хранения товарной продукции;
- высокую социальную значимость лекарственных средств и другой фармацевтической продукции;
- наличие сезонной зависимости по отдельным товарным группам лекарственных средств;
- необходимость обеспечения доступности цен для населения и связанные с этим особенности ценовой политики.

Поэтому формирование системы показателей оценки такой эффективности предлагается осуществлять, основываясь на характеристике особенностей функционирования отдельных составляющих системы распределения товаров аптечных сетей (рис. 1):

1. *Составляющая «снабжение» системы распределения товаров аптечной сети* формируется исходя из основной ее цели – обеспечение оптимального объема и номенклатуры товарной продукции своевременно и в соответствии с нуждами потребителей. Снабжение аптечной сети необходимо формировать согласно ряда следующих критериев: надежность снабжения, качество товарной продукции, ее цена, отдаленность генератора материальных потоков от объекта, сроки выполнения заказов, наличие резервных мощностей у источника поставок и т.п.

При выборе поставщика фармацевтической продукции, по данным исследований З.Н. Мнушко и др. [3], для руководства аптек наиболее весомыми критериями снабжения являются ценовые (цены, скидки, отсрочка платежа, условия платежа), временные (своевременность поставок, обработка заказов), имиджевые (репутация оптовой фармацевтической фирмы, количество претензий аптек), информационные (корректность информации и время ее получения), полнота ассортимента, качество продукции при поставке, наличие дополнительного сервиса и т.п.

Для аптечных сетей характерно использование в качестве поставщика товарной продукции аптечного склада (базы), представляющего собой субъект аптечного сегмента рынка, в функции которого входит оптовая и розничная торговля лекарственными препаратами и другими фармацевтическими товарами. Составляющая снабжения аптечной сети решает следующие задачи:

- оценка потребности сети и отдельных ее структурных подразделений (аптечных заведений) в лекарственных средствах;
- подписание договоров с поставщиками и осуществление закупок;
- формирование бюджета с расчетами финансовых показателей затрат и доходов заведений;
- координирование системы снабжения с возможностями систем транспортировки, складирования и сбыта;
- организация контроля поставок – объема, качества, соответствия сопроводительной документации и т.п.

На основе вышеуказанного сформирована система показателей, отражающих соответствие функционирования подсистемы снабжения задачам, стоящим перед ней (рис. 1).

2. *Составляющая «производство»* подразумевает производство фармацевтических товаров непосредственно в аптеке. Данная составляющая имеет место в оценке эффективности системы распределения товаров только в случае, если в аптеке есть производственное подразделение. В современных условиях производственная функция аптек имеет недостаточный уровень развития, прежде всего, в связи с отсутствием необходимых площадей для производства согласно действующей нормативной базе, отсутствием субстанций и высокой ценой на них, необходимостью наличия штатного специалиста соответствующей квалификации и т.п., что в целом приводит к низкой рентабельности этого вида деятельности.

3. *Транспортная составляющая системы распределения товаров аптечной сети* предполагает организацию своевременной доставки товара необходимого объема от поставщика к отдельным заведениям сети с минимизацией затрат на транспортировку. К задачам транспортной составляющей системы распределения товаров аптечной сети относятся:

- транспортное обеспечение доставки лекарственных средств в аптеки сети с учетом оптимальных транспортных маршрутов;
- обеспечение сохранения товара при транспортировке, в том числе необходимой упаковки, согласно требованиям по сохранению физико-химических свойств лекарственных средств;
- обеспечение соответствующей сопроводительной документации, подтверждающей качество и правила хранения лекарственных средств.

4. *Составляющая «складирование» системы распределения товаров аптечной сети* направлена на обеспечение товарного наличия необходимого ассортимента и объема для своевременного удовлетворения нужд потребителей.

Критериями оценки эффективности функционирования складирования системы распределения товаров аптечной сети являются следующие:

- соответствие складских площадей потребностям в наличии запасов;
- оптимальный размер запасов, максимально отвечающий качественным и ассортиментным требованиям потребителей;
- скорость реагирования на нужды потребителя;
- минимальные затраты на управление запасами.

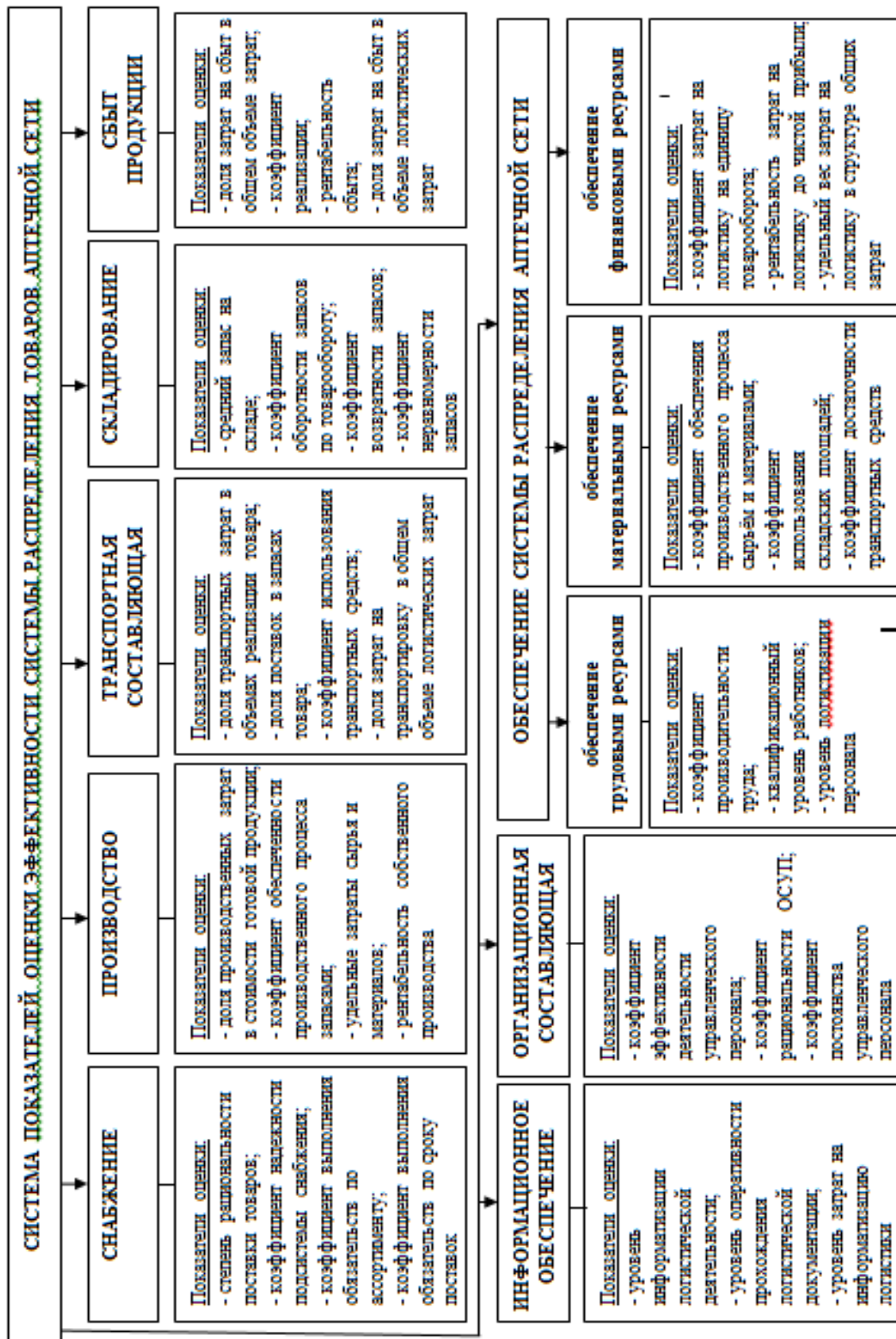


Рис. 1. Система показателей оценки эффективности системы распределения товаров аптечной сети (систематизировано автором)

5. Составляющая «сбыт продукции» должна удовлетворять основной критерий – максимальный уровень обслуживания потребителей. Исходя из специфических особенностей функционирования аптечных сетей, формирование и оценку эффективности сбыта необходимо проводить с учетом следующих аспектов:

- количественные и качественные характеристики ассортимента лекарственных средств;
- сезонные колебания спроса на отдельные группы лекарственных препаратов;
- наличие специальных условий по хранению лекарственных средств и ограниченные сроки использования лекарственных средств;
- своевременность и полнота ассортимента заказа потребителей (ритмичность обслуживания и отсутствие дефектуры).

6. Составляющая «информационное обеспечение» системы распределения аптечной сети – направлена на полное и своевременное обеспечение системы распределения товаров объективной логистической информацией;

7. Организационная составляющая – направлена на обеспечение эффективного управления логистической системой аптечной сети;

8. Составляющая «обеспечение» системы распределения аптечной сети – направлена на эффективное обеспечение системы распределения товаров ресурсами разных видов, а именно трудовыми, материальными и финансовыми.

Предложенная система показателей (рис. 1) дает возможность сформировать механизм процесса оценки эффективности системы распределения товаров аптечной сети (рис. 2), который предполагает выполнение взаимосвязанного комплекса процедур.

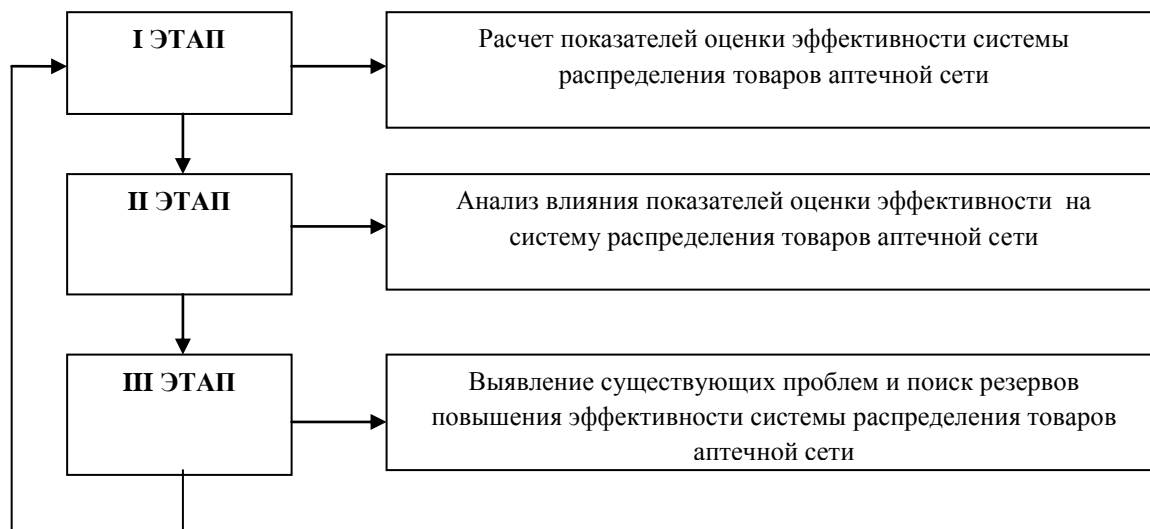


Рис.2. Механизм оценки эффективности системы распределения товаров аптечной сети (систематизировано автором)

Выводы. Система показателей оценки эффективности распределения товаров аптечной сети – это совокупность множества составляющих (снабжение, складирование, сбыт продукции, информационное обеспечение, транспорт, организация, обеспечение трудовыми, финансовыми и материальными ресурсами),

которая носит динамический характер и позволяет обосновать эффективность развития аптечной сети с учетом ее внутреннего потенциала.

Однако необходим и учет влияния на эффективность формирования и развития системы распределения товаров аптечной сети факторов, обусловленных наличием внешних субъектов:

– поставщики (проявление фактора: территориальное размещение и доступность, качество товаров и их соответствие заказам, своевременность доставки товара, условия поставок товара, оптовые цены, соответствие цены и качества товара);

– потребители (проявление фактора: численность населения в регионе, уровень доходов населения, платежеспособный спрос на лекарственные средства и его динамика, степень удовлетворенности потребителей широтой ассортимента, качеством товаров, ценовой политикой и т.п.);

– государственные органы и институты (проявление фактора: нормативно-правовое обеспечение деятельности сети, экономическая политика государства, система налогообложения, государственная политика развития отрасли, государственная финансовая поддержка отрасли);

– негосударственные институты инфраструктуры (проявление фактора: уровень конкуренции в отрасли, основные конкуренты, их территориальное размещение, количество торговых точек и доля рынка, ассортимент, его широта и глубина, ценовой диапазон, условия реализации товара и качество обслуживания).

Позитивное отношение населения и потребительская лояльность к аптечной сети зависят от полноты, широты и новизны ассортимента товаров, высокий уровень которых обеспечивает возможности удовлетворения платежеспособного спроса населения в полном объеме и в соответствующие сроки. Это обуславливает необходимость постоянного расширения ассортимента и количества товара. Но при этом имеет место увеличение затрат сети на закупку товара, его складирование и транспортировку, что в условиях невозможности повышения торговой надбавки приводит к снижению прибыльности и рентабельности сети. Это вызывает необходимость разработки мероприятий по оптимизации количества товара соответствующих ассортиментных групп на складах аптечной сети.

Именно поэтому дальнейшее исследование оценки эффективности системы распределения товаров аптечной сети будет направлено на формирование системы показателей оценки эффективности, учитывающей не только внутренний потенциал сети, но и внешние факторы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Клуно Н. С. Оцінка витрат і ефективності функціонування логістичної системи фармацевтичних підприємств України [Текст] / Н. С. Клуно, М. В. Рета // Бізнес – Інформ. – 2011. - № 10.
2. Левченко, В.О. Оцінка ефективності логістичної системи аптечної мережі з використанням інтегрального підходу [Текст] / В.О. Левченко // Інтелект ХХІ. – 2015. – № 2. – С. 93-100.
3. Мнушко, З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. II. Маркетинг у фармації : підруч. для студ. вищ. навч. закладів [Текст] / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова; за ред. З. М. Мнушко. – 2-ге вид., доп. та перероб. – Х. : Вид-во НФаУ : Золоті сторінки, 2010. – 512 с.
4. Посилкіна, О.В. Актуальні питання логістики фармацевтичної дистрибуції аптечних мереж [Текст] / О.В. Посилкіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика». – 2008. – № 633. – С. 571-577.

5. Посилкіна, О.В. Дослідження сучасних трендів дистрибуції та управління запасами у фармації [Текст] / О.В. Посилкіна, О.Ю. Горбунова, Ю.Є. Новицька // Управління, економіка та забезпечення якості у фармації. – 2012. – № 5 (25). – С. 56-61.

6. Питуляк Н. С. Дослідження функціонування логістичних інформаційних систем аптечних мереж [Текст] / Н. С. Питуляк, Р. Р. Гриник // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – № 2.

7. Руденко Г. Р. Методика оцінки ефективності логістичної діяльності на промисловому підприємстві [Текст] / Г. Р. Руденко // Економіка розвитку. – 2008. – № 1 (45).

8. Сумець О. М. Система оцінних показників результативності логістичної діяльності підприємства [Текст] / О. М. Сумець // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6. – Ч. 3.

9. Ткачова А. В. Управління логістичною діяльністю промислових підприємств : [монографія] / А. В. Ткачова, Т. О. Загорна. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж», 2012.

10. Фролова Л. В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : [монографія] / Л. В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004.

Поступила в редакцію 01.07.2018 г.

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE DISTRIBUTION NETWORK OF PHARMACY GOODS

E. V. Mova

In this article, 8 components of the distribution network of pharmacy chains (supply, warehousing, product sales, information support, transportation, organization, provision of labor, financial and material resources) are formed. A system of indicators and a mechanism for evaluating the effectiveness of the distribution system of goods of the pharmacy network are proposed. In the process of research, the methods of system and complex analysis, theoretical generalization, systematization of information and synthesis were used. The results are aimed at the creation in the Lugansk People's Republic of well-functioning pharmacy chains for the uninterrupted supply of the population with essential medicines.

Keywords: pharmacy chains; goods distribution system; efficiency mark; logistic system.

Мова Елена Владимировна

ассистент кафедры менеджмента

ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический университет», г. Алчевск, ЛНР

elena_mova0707@mail.ru

+38-072-135-58-94

Mova Elena

Assistant of the Department of Management

GOU VPO «Donbass State Technical University», city Alchevsk, LPR

УДК 323.266:659.117

ИНФОРМАЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ МАНИПУЛЯЦИИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ВОЙНЕ

© 2018. Я. О. Молохова, А. А. Торба

В статье рассмотрены подходы к пониманию сущности термина «информационная война», проанализированы современные методы манипулирования населением, а также дана характеристика Донецкой Народной Республике как объекту, подвергающемуся информационному влиянию.

Ключевые слова: информация; манипулирование; маркетинг; социальные сети; поведенческие мотивы.

Постановка проблемы. В нынешнем мире информационные технологии являются одной из главных движущих сил развития бизнеса и экономики в целом. Использование современных методов и инструментов в различных отраслях и сферах деятельности упрощает и делает определенные процессы более эффективными и обоснованными. При этом, информация и способы ее распространения считаются одними из наиболее результативными в манипулировании и влиянии на подсознание человека. Таким образом, информационные технологии можно считать одним из инструментов маркетинга, который имеет воздействие на поведенческие мотивы и формирует определенное мнение в обществе.

Стоит отметить, что такой инструмент – это «оружие» нового поколения в информационной борьбе. Благодаря правильной и своевременной подачи нужной информацией, можно не только играть подсознание людей, но и воздействовать на мировые экономические и политические процессы. Данный вопрос является особо актуальным для непризнанных территорий, а частности – для Донецкой Народной Республики, которая находится в состоянии не только военного, но и информационного противостояния.

Анализ последних достижений и публикаций. Изучением влияние информации на сознание человека с помощью социальных сетей занимались такие ученые как О.Н. Арестова, С.В. Бондаренко, А.И. Лучинкина, Л.В. Янковская [1-4] и др. Однако, в связи с научно-техническим прогрессом и быстрым развитием информационной отрасли, данная тема не является до конца изученной и нуждается в дополнительных исследованиях.

Целью исследования является анализ сущность информационного влияния на человека.

Результаты исследования. Говоря о современном обществе, сложно не отметить роль информационных технологий для каждого человека. Они используются в абсолютно всех сферах жизнедеятельности и во многом заменяют, как обычные процессы, так и устоявшиеся производственные механизмы и технологии. Особую ценность они представляют для маркетинга, так как позволяют сформировать лояльность и приверженность клиентов быстрее, чем традиционные способы и в режиме реального времени, что в значительной степени сокращает различные производственные издержки.

Одним из наиболее успешных способов влияния являются социальные сети. Это во многом объясняется их привлекательностью, доступностью и быстротой получения нужной информации. Кроме этого, можно выделить следующие причины их популярности:

- верификация идей через участие во взаимодействиях в социальной сети;
- социальная выгода от контактов;
- общение в режиме онлайн;
- возможность «видеть» товар, сравнивать мнения и отзывы;
- простота при заключении договоренностей.

Социальные сети – это всего лишь способ времяпровождения, однако благодаря им человек подвергается влиянию со стороны, что порождает ряд проблем, таких как: отрыв от реального мира, трата времени на общение с незнакомыми людьми, прислушивание к их мнению, формирование ложных суждений и выводов. Таким образом, с помощью грамотно разработанным маркетинговым коммуникациям, можно не только привлечь внимание определенной целевой группы к нужной проблеме, но и «завербовать» ее, внушая нужные «правильные» идеи и взгляды на происходящие события.

Подобные манипуляции – это и есть информационные войны, которые на сегодняшний день являются наиболее массовым и распространенным явлением на мировой арене.

Впервые термин «информационная война» был использован в 1967 г. в книге А. Даллеса «Тайная капитуляция», которая была посвящена тайным сепаратным переговорам между США и Великобританией, с одной стороны, и рейхсфюрером СС Гиммлером – с другой, где данный термин представлял собой личные, разведывательные, диверсионные действия по подрыву тыла противника [5]. В дальнейшем, понятие стали активно использовать политологи и общественные деятели, в том числе Т. Рон в отчете «Системы оружия и информационная война» в 1976 г.

В настоящее время понятие «информационная война» не имеет четкого определения. Это связано с его многозначностью. Так, термин может также трактоваться как «информационное противоборство» или «информационно-психологическая война». Многие ученые сходятся на мнение, это информационная война – это новый вид деятельности, предпринимаемый политическим образованием для ослабления, уничтожения другого политического образования [6].

В США в 1998 г. сущность данного термина была определена как вид военного противоборства, и исходя из этого была разработана Объединенная доктрина информационных операций, в которой под информационной войной понималось комплексное воздействие на систему государственного и военного управления противостоящей стороны, ее военно-политическое руководство, которое уже в мирное время приводило бы к принятию благоприятных для стороны-инициатора информационного воздействия решений, а в ходе конфликта полностью парализовало бы функционирование инфраструктуры управления противника [7].

Рассматривая социальные сети, как источник информации, а, следовательно, и как возможность ведения информационного противоборства, необходимо отметить, мотивацию пользователей при ее использовании. Л.Н. Баланиным были выделены следующие виды мотивов со стороны пользователей [8]:

1. Деловой – социальные сети являются частью профессиональной деятельности, поэтому необходима постоянно свежая информация, зачастую размещающаяся в новостных группах или онлайн-чатах.

2. Познавательный – желание быть в курсе последних событий и постоянно получать обновленную информацию.

3. Мотив сотрудничества – желание оказать помощь другим пользователям, тем самым продемонстрировать свою компетентность и осознанность, а также повысить авторитет.

4. Мотив аффилиации – получения опыта общения с другими людьми ведет к обобщенным ожиданиям встретить в них источник поощрения или наказания.

5. Коммуникационный мотив – покрытие дефицита общения в реальной жизни через онлайн-общение.

Таким образом, стремление людей самореализоваться и получать информацию приводит к мнимой социализации. Социальные сети – это способ самопрезентации, где публикуемые новостные сообщения о различных трендах, формируют тенденции и моду. Тем самым, пользователь, желая соответствовать модным течениям, в значительной степени подвержен влиянию извне, и может стать «жертвой» информационных технологий.

Именно в последнем случае и возникает манипуляция поведенческими мотивами и желаниями потребителей информации, превращая тех в потенциальных «клиентов» своего товара.

Согласно данным Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), на сегодняшний день более 45% россиян пользуются хотя бы одной из социальных сетей ежедневно, 62% – больше раза в неделю. При этом стоит отметить, что максимальный уровень вовлеченности – это молодежь в возрасте от 18 до 24 лет, среди которых около 91% пользуется социальными сетями ежедневно [9].

Рассматривая социальные сети, то самыми популярными в России являются ВКонтакте и Одноклассники (рис. 1).

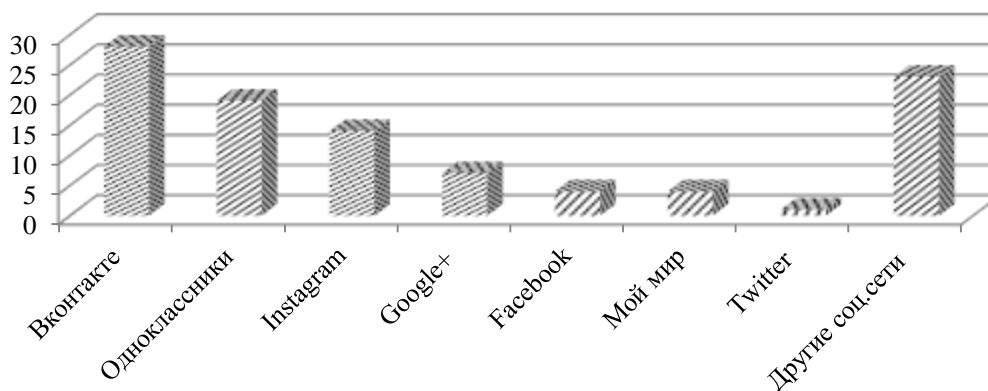


Рис. 1. Доля ежедневной аудитории среди социальных сетей в РФ (составлено автором по данным [9])

Стоит отметить, что социальные сети также имеют свои возрастные категории. Так, ВКонтакте и Instagram относятся к молодежным сообществам, где более 40% и 37% пользователей – это люди в возрасте от 25 до 34 лет и от 18 до 24 лет соответственно.

В социальных сетях Facebook и Мой Мир преобладает более взрослая аудитория. Среди аудитории Facebook более 28% - это пользователи в возрасте от 35 до 44 лет и от 45 до 59 лет – около 26%.

Также хотелось бы сказать, что более 52% всех пользователей социальных сетей используют мобильный телефон. Доступ к Интернету через него максимален среди ежедневных пользователей Instagram и ВКонтакте - 92% и 84% соответственно.

Помимо этого, особое значение приобретают мгновенные бесплатные мессенджеры, среди которых основными являются WhatsApp - 44%, и Viber - 30%. Выбор программы для обмена короткими сообщениями также тесно связан с возрастом: более 60% - это население в возрасте до 40 лет.

Таким образом, социальные сети формируют зависимость, становясь неотъемлемой частью жизни общества. Согласно данным InternetWorldStats наибольшее количество пользователей Интернет находится в развитых странах - 81%, более 40% - в развивающихся странах и 15% - в наименее развитых странах (рис. 2).

Лидирующую позицию по численности интернет-аудитории занимает Китай, где число пользователей составляет 753 млн. человек или 97,5% всего населения.

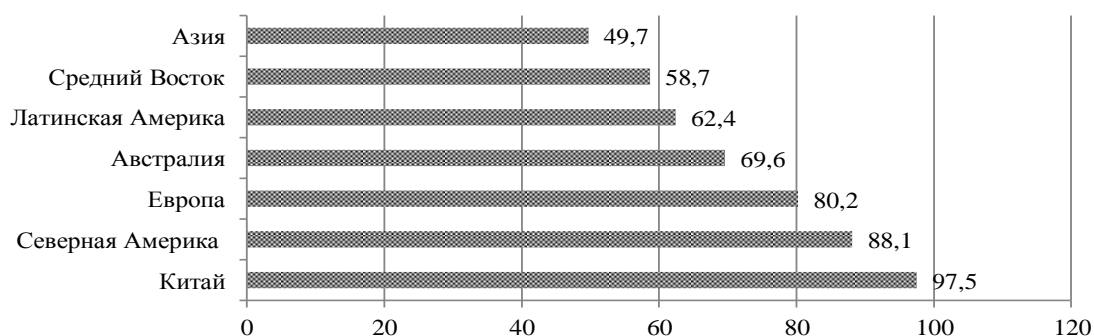


Рис. 2. Число интернет-пользователей по регионам, млн. чел., в % от населения (составлено автором по данным [10])

Важно отметить, согласно данным отчета «GlobalDigital 2018», количество пользователей социальными сетями с каждым годом увеличивается. Так, в 2018 году мировая аудитория Интернет составляет 3,196 миллиарда чел., что на 13% больше, чем в прошлом году, при этом количество подростков в возрасте от 13 до 17 лет, использующих социальные сети, возросло на 5%. Причем 90% пользователей получают доступ с помощью мобильных устройств, что объясняет также количество затраченного времени на Интернет - средний пользователь проводит около 6 часов ежедневно [11].

Исходя из вышперечисленного, можно сделать вывод, что мир поглощен информационными технологиями и Интернет стал неотъемлемой частью жизни населения. Благодаря этому, манипулирование сознанием и поведением становится легким и простым инструментом. А. В. Манойло в своей работе «Технологии несилового разрешения современных конфликтов» [12] выделяет несколько приемов манипуляции сознанием людей:

преподнесение «нужной» в данный момент зачастую грубо сфабрикованной информации;

преднамеренное утаивание истинных, соответствующих действительности сведений;

обеспечение информационной перегрузки, затрудняющей возможность объекту воздействия разобраться в сути дела;

смешивание истинных фактов с предположениями, допущениями, гипотезами, слухами, что делает практически невозможным отличить правду от вымысла.

Именно с помощью подобных приемов возможно не только существенным образом влиять на человека, но и на ситуацию в целом.

Рассматривая события, происходящие в Донецкой Народной Республике, очевидно, что территория подвержена информационному влиянию. Можно отметить следующие признаки информационной войны:

1. Осуществление деятельности с целью причинения ущерба государству и его интересам.

2. Информационные операции, преследующие психологическую атаку на граждан государства.

3. Информационные вбросы.

Стоит отметить, что данное информационное противостояние на территории ДНР не имеет статического характера и постоянно видоизменяется. Так, если в начале военного конфликта информация формировалась хаотично и не имела последовательности и завершенности, то сегодняшний момент она более системна и логична. Одной из ее особенностей является эмоциональность и бездоказательность.

Стоит отметить, что суть информационной войны в Республике заключается в постоянном опровержении вбрасываемой информации: после того, как информация, никак не обоснованная и не подкреплённая фактами, доводится до населения, необходимо находить доказательства ее неправдивости. Среди других проявлений информационной войны, сопровождающей конфликт на Донбассе, можно отметить такие классические приёмы, как героизация военных и политических командиров и лидеров, и командиров расчеловечивание противника, обвинение противоположной стороны в противозаконных действиях и нарушениях договоров.

Таким образом, данная война направлена на дестабилизацию органов власти в Республики и жизни ее граждан. Можно следующие этапы информационного противостояния:

октябрь 2013 г.- февраль 2014 г. – формирование агрессии по отношению к противоположным сторонам конфликта;

весна - осень 2014 г. – широкомасштабная информационная атака;

зима 2014 – на данный момент - стабилизации информационной ситуации.

Среди информационно-психологических приемов данного конфликта можно выделить такие:

изменение исторических событий, популяризация недостоверных фактов и отрицательных личностей;

введение тематических праздников, традиций и создание новых государственных ценностей и приоритетов;

создание новых трендов и государственная поддержка их приверженцев;

создание ограниченного медийного пространства;

создание инструментария влияния на массовое сознание посредством результатов социологических исследований;

культурная и образовательная инфильтрация.

Проанализировав сложившиеся тенденции, можно сказать о том, что в ДНР ведется война четвертого поколения (4GW), главная цель которой морально подчинить противника. Данная классификация была разработана специалистами RAND Corporation и включает в себя четыре вида:

- 1) войны первого поколения с применением линейной тактики;
- 2) войны второго поколения, которые носили в основном позиционный характер;
- 3) войны третьего поколения, их иначе называют маневренной войной;
- 4) войны четвертого поколения [13].

В ее основе лежат политические, социальные и моральные мотивы, а также общее снижение влияния государства. Их суть заключается в создании атмосферы бездуховности и безнравственности, манипулирование общественным сознанием и политической ориентацией населения страны, дезинформации граждан о работе государственных органов, подрыв их авторитета, дискредитацию органов власти противника и т.д.

Характерной чертой стратегии 4GW является активное использование не государственных и невоенных субъектов, при этом войны четвертого поколения стирают грань между гражданскими объектами и военным. Именно такой подход и обеспечивает полную дезориентацию населения и, как следствие, значительное влияние и манипулирование их сознанием.

Выводы. Подводя итог, стоит отметить, что в информационном обществе информационная война является неотъемлемой составляющей политических отношений и основным инструментом политического принуждения и достижения политических целей. Он могут изменить не только структуру информационного пространства, но способствовать перераспределению стратегически важных ресурсов. Благодаря социальным сетям, как одному из наиболее востребованных информационных ресурсов, при правильном подборе контента и способов его доведения до нужной целевой аудитории, их можно использовать как инструмент массового внушения и формирования нужных взглядов и мнений.

Исходя из вышеперечисленного, информационные технологии и ресурсы можно отнести к новому поколению «оружия» массового поражения, которые способны эффективно и быстро «захватить» мировое сообщество.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арестова О. Н. Коммуникация в компьютерных сетях: психологические детерминанты и последствия [Текст] / О.Н. Арестова // Вестник Московск. ун-та. Серия 14. Психология. - 2016. – № 4. – С. 14-20.

2. Бондаренко С.В. Модель социализации пользователей в киберпространстве [Текст] / С.В. Бондаренко // Труды 6-ой Всероссийской объединенной конференции.– СПб.–2003. – С. 5-7.

3. Лучинкина А.И. Модель интернет-социализации личности / А.И. Лучинкина [Электронный ресурс] // Центр публикации статей. – Режим доступа: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1410699460> (дата обращения: 25.10.18).

4. Янковская Л.В. Виртуальная социализация личности [Текст] / Л.В. Янковская// Вестник Полоцкого государственного университета. Серия Е: Педагогические науки. – 2012. – № 7. – С. 169-176.

5. Гриняев С. Концепция ведения информационной войны в некоторых странах мира / С. Гриняев [Электронный ресурс] // Военное дело. – Режим доступа: <http://www.soldiering.ru/psychology/conceptionpsywar.php> (дата обращения: 17.11.18).

6. Манойло А.В. Государственная информационная политика в особых условиях [Текст]: монография / А.В. Манойло. – М.: 2003. – 319 с.
7. Жуков В. Взгляды военного руководства США на ведение информационной войны / В. Жуков [Электронный ресурс] // Pentagonus.Ru. – Режим доступа: <http://pentagonus.ru/publ/22-1-0-175> (дата обращения: 21.11.18).
8. Баланин Л.Н. К вопросу о мотивации пользователей Рунета [Текст]: Интернет / Л.Н. Баланин. – 2000. – С. 129-137.
9. Всероссийский центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс] // ВЦИОМ. – Режим доступа: <https://wciom.ru> (дата обращения: 11.11.18).
10. Число интернет-пользователей превысило 4 млрд [Электронный ресурс] // Хайтек: новостная лента. – Режим доступа: <https://hightech.fm/2018/01/30/4-billion-internet-users> (дата обращения: 20.11.18).
11. Отчет Global Digital 2018 [Электронный ресурс] // Wearesocial. – Режим доступа: <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018> (дата обращения: 21.11.18).
12. Манойло А. В. Технологии несилового разрешения современных конфликтов [Текст]: / А.В. Манойло. – М.: Горячая линия. - Телеком, 2008. – 393 с.
13. Гриняев С.Н. Военное противоборство в современных условиях: новейший опыт, оценки, тенденции [Текст] / С.Н. Гриняев, Р.В. Арзуманян, Е.И. Карп // Под общ. ред. А.Б. Михайловского. – М.: АНОЦСОиП, 2014. – 213 с.

Поступила в редакцию 20.09.2018 г.

INFORMATION AS A BASIC TOOL MANIPULATION IN THE INFORMATION WAR

Ya. O. Molokhova, A. A. Torba

The article discusses approaches to understanding the essence of the term «information war», analyzes modern methods of manipulating the population, and also describes the Donetsk People's Republic as an object subject to information influence.

Keywords: information; manipulation; marketing; social networks; behavioral motives.

Молохова Ярослава Олеговна

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
zczvj@mail.ru
+38-071-777-08-08

Торба Анастасия Александровна

студентка 2 курса ОУ магистратуры кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
anastasiya_torba@mail.ru
+38-071 -323-23 -51

Molokhova Yaroslava

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 330.4

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2018. А. А. Никитенко

В статье представлена модель, выполненная в среде имитационного моделирования Power Sim Studio 7.0, позволяющая оценить эффект применения традиционных и ускоренных методов начисления амортизации. Проведены эксперименты, на основании которых выведены наиболее оптимальные методы, обеспечивающие наличие внутренних инвестиционных ресурсов для обновления технико-технологической базы предприятий угольной промышленности.

Ключевые слова: угольная промышленность, предприятия, амортизация, системная динамика, имитационное моделирование, эксперимент.

Постановка проблемы. В современных условиях хозяйствования формирование эффективной инвестиционной политики является одной из актуальных задач развития любого предприятия. При разработке инвестиционных проектов особое внимание на предприятиях уделяется вопросам финансирования. Однако, ограниченность и недостаточность финансовых ресурсов вынуждает предприятия искать новые альтернативные формы инвестирования. В этих условиях гарантом финансовой самостоятельности предприятий могут стать амортизационные отчисления, выступающие источником финансирования простого и расширенного воспроизводства. Поэтому формирование экономически обоснованной и эффективной амортизационной политики требует от собственников разработки альтернативных инструментов её реализации, что будет способствовать ускоренному обновлению производственных мощностей, реализации инновационных проектов и росту финансовой устойчивости предприятий.

Актуальность темы исследования. Угольная промышленность является залогом энергетической безопасности Донецкой Народной Республики. В настоящее время в условиях экономического кризиса и политической нестабильности угледобывающие предприятия испытывают недостаток инвестиций при постоянной потребности ввода новых добывающих мощностей и освоения новых технологий добычи и обогащения угольной продукции. Отсутствие финансирования является одной из основных причин углубления кризиса в угольной промышленности. Поэтому в настоящее время является актуальным изучение вопросов финансового обеспечения инвестиционных программ угольных предприятий, что делает необходимым поиск новых подходов к управлению активами.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что вопросами формирования инвестиционно-инновационной и амортизационной политики предприятий, уделяют внимание многие ученые-экономисты [1 – 9]. Так, Э.Р. Закирова, К.В. Ростовцев, И.В. Воробьев. основное внимание уделяют вопросам реализации инвестиционной политики предприятий. А.В. Половян, В.Н. Самочкин, В.И. Барахов, С.В. Шипоенко в своих исследованиях делают акцент на необходимость инновационного развития предприятий и его ресурсном обеспечении. В работах О.М. Турыгина, Л.В. Овода, Н.Н. Даниловой, Н.Н. Матюньковой рассмотрены инструменты реализации амортизационной политики и пути ее оптимизации.

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на большое количество публикаций и проведенных исследований по вопросам формирования амортизационной политики в контексте реализации инвестиционных проектов, имеется ряд нерешенных вопросов, требующих дальнейшей разработки. Так, недостаточно рассмотрены проблемы выбора метода амортизации, механизма ее начисления и целевого использования, что требует проведение дальнейших исследований в данном направлении.

Целью исследования является обоснование выбора метода начисления амортизации на предприятиях угольной промышленности путем применения системно-динамического подхода.

Результаты исследования. Амортизационная политика предприятия – это составная часть общей политики экономического развития предприятия, направленная на выбор оптимальных элементов механизма начисления амортизации для обеспечения его инвестиционно-инновационного развития. В современных условиях функционирования, характеризующимися низкой деловой активностью, снижением объемов производства и реализации продукции, действующая амортизационная политика угольных предприятий оказывает негативное влияние на техническое обеспечение и не ставит перед собой цель управления денежными потоками для осуществления инвестиций в обновление основных средств.

Одним из ключевых моментов при формировании амортизационной политики является выбор метода начисления амортизации, так как от экономически обоснованного и целесообразного его выбора зависит эффективность инвестиционной и инновационной политики предприятия. На выбор метода начисления амортизации влияет ряд внешних и внутренних факторов, среди которых следует выделить продолжительность и степень интенсивности использования шахтных машин и оборудования; горно-геологические условия эксплуатации машин и оборудования; темпы износа; финансовое состояние угольных предприятий; изменения в законодательной базе; налоговая политика; уровень бюджетного финансирования; потребность в собственных оборотных ресурсах, уровень использования современной техники и технологий и др.

С учетом влияния внутренних и внешних факторов решение о выборе метода начисления амортизации основывается преимущественно на одном из двух подходов (использовании ускоренных или традиционных методов распределения стоимости) и должно быть принято во взаимосвязи с графиком поступлений будущих экономических выгод, связанных с эксплуатацией основных средств.

В данной статье предлагается рассмотреть применение теории системной динамики для осуществления выбора метода начисления амортизации. В рамках системно-динамической модели для проведения серии имитационных экспериментов на основании отчетных данных угольного предприятия сравниваются три метода начисления амортизации: прямолинейный, производственный и метод уменьшения остаточной стоимости.

Основываясь на принципах формулировки моделей динамических систем, предложенных Дж. Форрестером [10], была построена модель, отражающая замкнутый контур, свойственный структуре моделируемой системы с целью управления финансово-экономическими составляющими деятельности угольного предприятия, отражающая основные изучаемые процессы, составляющие основу дальнейших процедур моделирования (рис. 1).

Базовая структура модели состоит из уровней, темпов потоков, переменных и констант. После изучения функционирования угольного предприятия были выделены



Рис. 1. Диаграмма причинно-следственных связей моделируемой системы управления финансово-экономическими составляющими угольного предприятия

следующие уровни: денежные средства, основные средства, амортизация основных средств, незавершенное производство, дебиторская задолженность (табл. 1).

Применение теории системной динамики в процессе моделирования управления амортизацией на предприятии угольной промышленности предполагает проверку адекватности построенной модели реальным экономическим процессам. Данная проверка реализуется путем проведения ряда имитаций, на основе которых проверяется адекватность введенных предположений и допущений относительно среды функционирования предприятий, правильности построения диаграммы причинно-следственных связей и, как следствие, самой модели управления структурой затрат на продукцию предприятий угольной промышленности.

Процесс оценки модели управления амортизацией основных средств предприятий угольной промышленности реализуется в несколько этапов, а именно:

- 1) приведение (агрегация) фактических значений основных уровней выделенных подмоделей и определение начальных значений модели;
- 2) определение экзогенных параметров, задаваемых в контуре управления;

- 3) проведение ряда экспериментов (прогонов) по модели управления амортизацией основных средств на предприятии угольной промышленности;
- 4) аппроксимация полученных данных.

Таблица 1

Определение основных уровней модели		
Наименование	Формула	Условные обозначения
Потоки денежных средств	$ДС(t + 1) = ДС(t) + ДС_{пост}(t) - ДС_{плат}(t)$	ДС(t + 1) – денежные средства предприятия на конец периода; ДС(t) – денежные средства предприятия на начало периода t; ДС _{пост} (t) – поступления денежных средств за период t; ДС _{плат} (t) – осуществляемые платежи за период t.
Стоимость основных средств	$ОС(t + 1) = ОС(t) + ПОС(t) - АОС(t)$	ОС(t) - стоимость основных средств на начало периода t; ПОС(t) – стоимость приобретения и модернизации основных средств за период t; АОС(t) – амортизация основных средств за период t.
Себестоимость готовой угольной продукции	$ГПС(t + 1) = ГПС(t) + СПГП(t) - СТГП(t)$	ГПС(t) - себестоимость ГУП на складе предприятия на начало периода t; СПГП(t) – себестоимость ГУП, произведенной за период t; СТГП(t) – себестоимость ГУП, отгруженной заказчику за период t.
Задолженность по оплате труда	$ЗОТ(t + 1) = ЗОТ(t) + ФОТ(t) - ВЗ(t)$	ЗОТ(t) – задолженность по оплате труда на начало периода t; ФОТ(t) – ежемесячные начисления зарплаты (т.е. фонд оплаты труда); ВЗ(t) – выплаты заработной платы за период t.
Величина дебиторской задолженности	$ДЗ(t + 1) = ДЗ(t) + ПРотс(t) - ПДЗ(t)$	ПРотс(t) – объем продаж ГУП с отсрочкой платежа за период t; ПДЗ(t) – погашение дебиторской задолженности за период t.

Реализация этапов в указанной последовательности позволяет оценить предложенную имитационную модель и сделать вывод о ее адекватности реальным финансово-экономическим процессам предприятий угольной промышленности. На рисунке 2 отражена структура модели управления амортизацией основных средств.

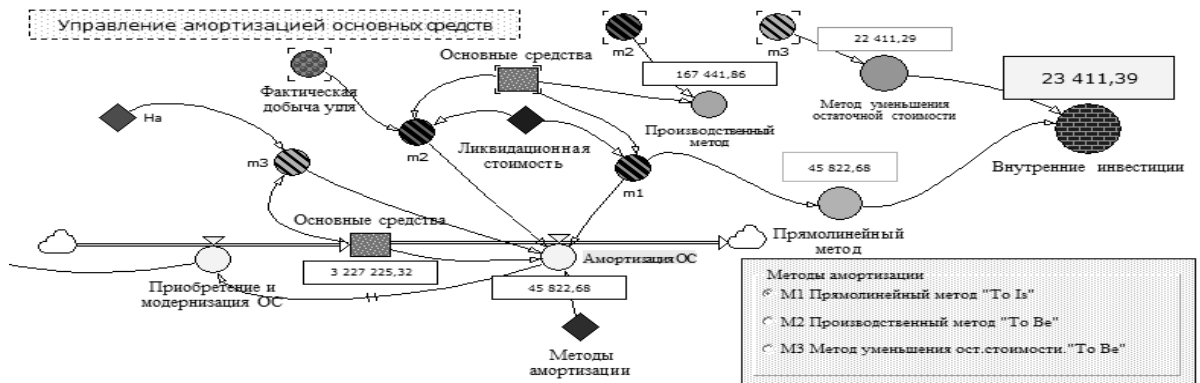


Рис. 2. Структура модели управления амортизацией основных средств угольного предприятия (фрагмент модели)

Концепция модели управления структурой амортизационных отчислений угольного предприятия предполагает использования двух сценариев: первый позволяет определить прогнозное значение в условиях, соответствующих прямолинейному методу начисления амортизации («To Is»). По второму сценарию результат моделирования представляет собой динамику изменения уровня затрат при условии реализации мероприятий, направленных на использование метода уменьшения остаточной стоимости основных средств. Целесообразность выбора последнего в дальнейшем либо подтверждают, либо отклоняют предлагаемые мероприятия. С этой целью сравним результаты экспериментов в состоянии «To Is» (как есть) и «To Be» (как будет), представленные на рисунках 3-5.

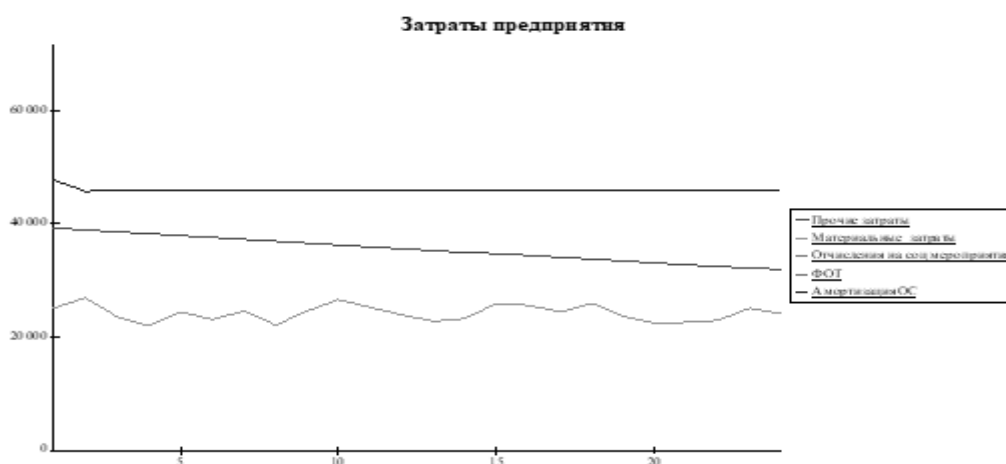


Рис. 3. Результаты имитационного эксперимента при начислении амортизации прямолинейным методом («To Is»)

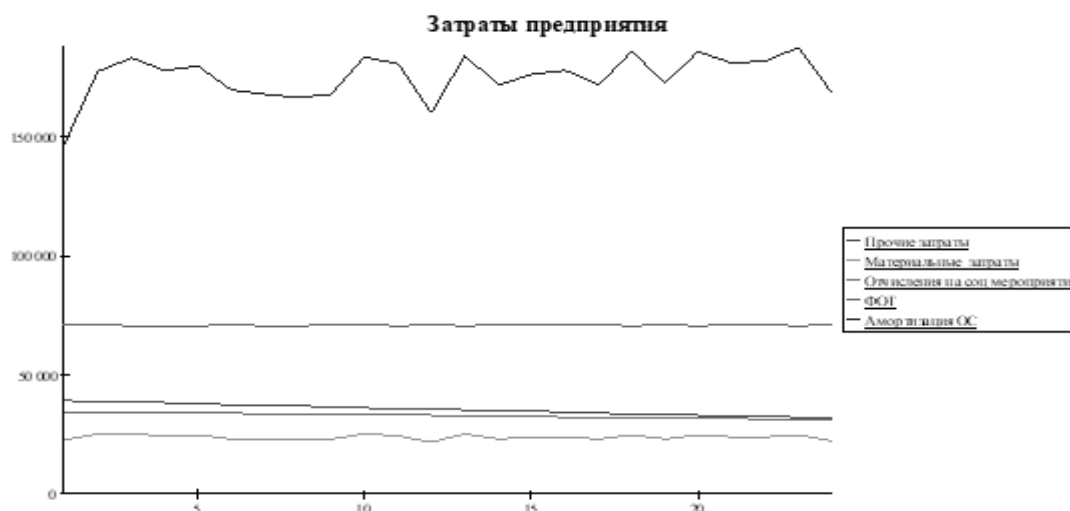


Рис.4. Результаты имитационного эксперимента при начислении амортизации производственным методом («To Be»)

Затраты предприятия

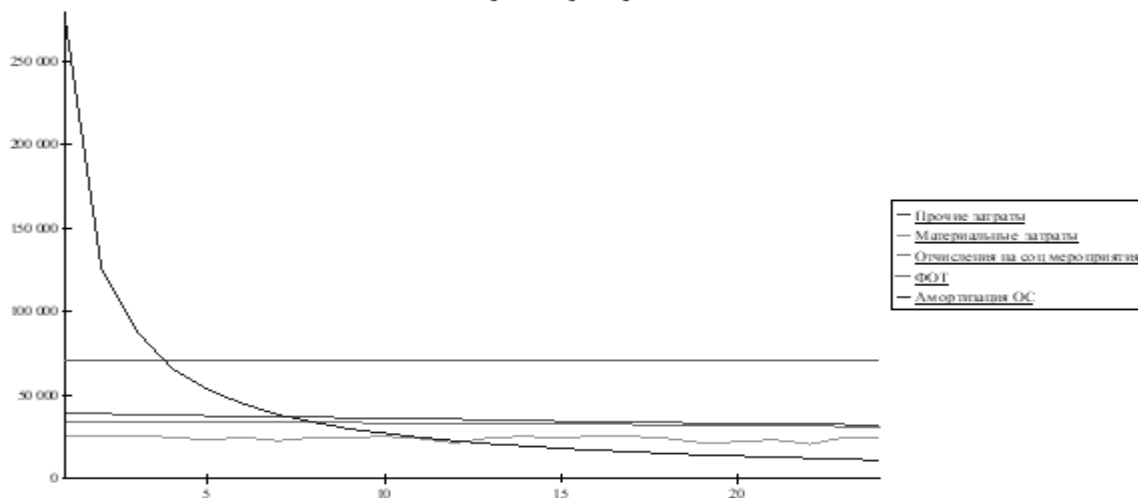


Рис. 5. Результаты имитационного эксперимента при начислении амортизации методом уменьшения остаточной стоимости («To Be»)

При условии выбора прямолинейного метода начисления амортизации «To Is» кривая амортизации на графике затрат носит прямолинейный характер (рис. 3). Это связано с тем, что сумма амортизации основных средств по прямолинейному методу не изменяется. На рисунке 4 отражены результаты имитационного эксперимента при условии начисления амортизации производственным методом («To Be»). В данном случае наблюдается существенная разница в сравнении с прямолинейным методом, но сумма амортизации, начисленная по производственному методу, не позволяет найти в нем выгоду, поэтому проводится имитационный эксперимент с начислением амортизации методом уменьшения остаточной стоимости (рис. 5). При проведении имитационного эксперимента, при использовании метода уменьшения остаточной стоимости, на графике наблюдается изменение суммы амортизации в сторону уменьшения.

Аппроксимация полученных результатов осуществляется с помощью регрессионных уравнений. Для сравнения использованы экспоненциальная, логарифмическая и полиномиальная второй степени линии тренда, которым соответствуют следующие уравнения регрессии:

- 1) Для экспоненциальной функции сглаживания результатов прогнозирования:
 $y = 105095e^{-0.107x}$ при уровне значимости $R^2 = 0,8569$;
- 2) Для логарифмической функции сглаживания результатов прогнозирования:
 $y = -59940\ln(x) + 178848$ при уровне значимости $R^2 = 0,783$;
- 3) Для полиномиальной функции сглаживания результатов прогнозирования:
 $y = 659,38x^2 - 21828x + 180244$ при уровне значимости $R^2 = 0,713$.

Проверка адекватности предложенной модели с помощью трех функциональных методов сглаживания результатов прогнозирования (экспоненциальной, логарифмической и полиномиальной функций сглаживания второй степени) показала, что для адекватности представленной модели управления амортизацией угледобывающего предприятия, согласно коэффициенту детерминации $R^2 = 0,8569$, выбрана модель с экспоненциальной регрессией $y = 105095e^{-0.107x}$.

Таким образом, в результате была решена задача управления амортизацией основных средств на основе использования метода системной динамики.

Экономический эффект при начислении амортизации основных средств в соответствии с этой моделью составляет от 0,132 млн. руб. до 0,136 млн. руб. (рис. 6).

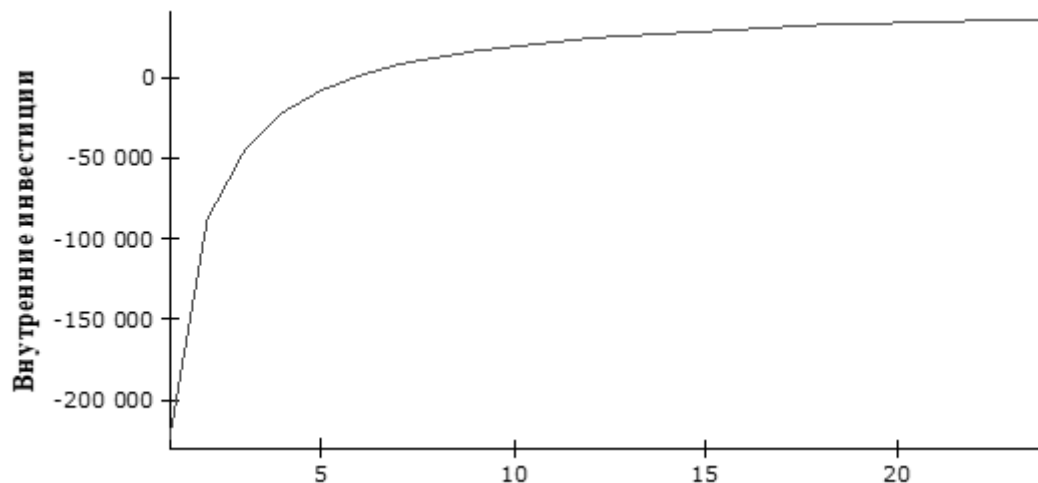


Рис. 6. Прогнозирование динамики внутренних инвестиционных ресурсов предприятия при использовании метода уменьшения остаточной стоимости

Сумму высвобожденных средств можно направить на повышения эффективности хозяйствования угледобывающего предприятия. Поэтому рассмотрены возможности использования высвобождаемых средств для мероприятий по охране труда и обновлению оборудования; обоснованы параметры и резервы снижения себестоимости и увеличения объемов добычи угля как критериев эффективного управления развитием горного предприятия.

Полученные результаты моделирования, позволили разработать механизм целевого использования амортизационных ресурсов, представляющих собой внутренние инвестиции, направленные на развитие предприятия представленный на рисунке 7. Механизм предусматривает реализацию пяти базисов – целевого, организационно-ресурсного, аналитического, экспериментального и управленческого. Данный механизм позволит предприятиям угольной промышленности эффективно управлять своими активами, обеспечивая бесперебойность работы угольных шахт и принимать обоснованные управленческие решения по вопросам финансирования технического перевооружения предприятий.

Выводы. Таким образом, представленная модель управления амортизацией основных средств основана на теории системной динамики. Данная модель предусматривает выбор метода начисления амортизации основных средств с целью высвобождения денежных ресурсов для осуществления мероприятий технического перевооружения предприятий угольной промышленности. Были продемонстрированы имитационные эксперименты модели, в результате которых был определен наиболее оптимальный метод начисления амортизации для угледобывающих предприятий. Результаты моделирования позволили разработать механизм целевого использования амортизационных отчислений, обеспечивающих ресурсную базу проектов технического перевооружения.

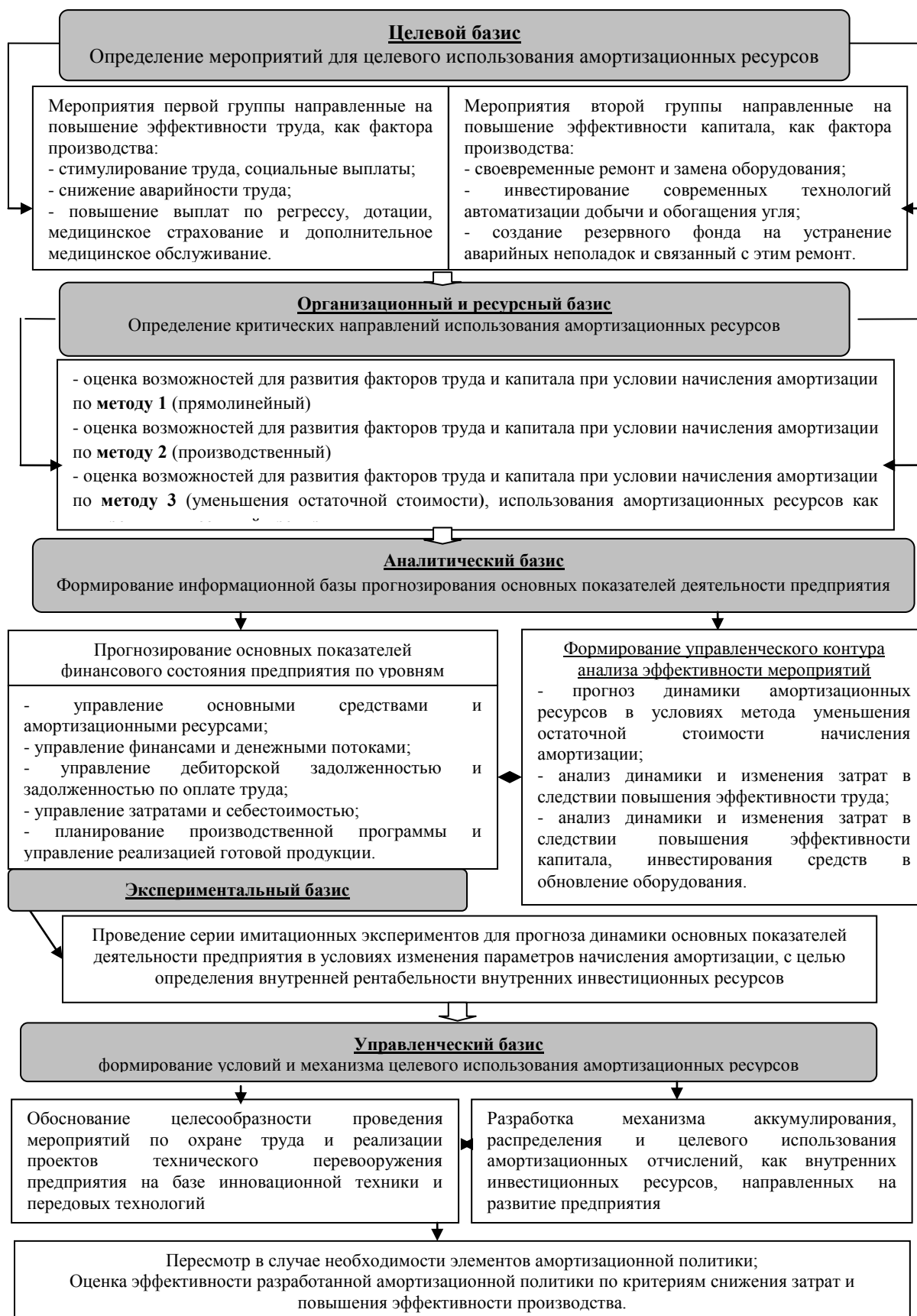


Рис. 7. Механизм целевого использования амортизационных ресурсов

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Турыгин О.М. Внутренние источники увеличения финансирования инвестиций в основной капитал компании / О.М. Турыгин // Экономика региона. – 2018. – Т.14, вып.4. – С. 1498-1510.
2. Данилова Н.Н. Критерии и параметры оптимизации амортизационной политики промышленных предприятий / Н.Н. Данилова, Н.Н. Матюнькова // Вестник КрасГАУ. – 2014. - №9. – С.12-18.
3. Хлынин Э.В. Методы и модели управления процессом воспроизводства основного капитала / Э.В. Хлынин, С.В. Городичев // Известия Тульского государственного университета. – 2014. - №5. – С.114-122.
4. Овод Л.В. Принципы амортизационной политики промышленного предприятия / Л.В. Овод // Экономика: реалии времени. – 2015. - №2 (18). – С.89-93.
5. Воробьев И.В. Инвестиционная политика на промышленных предприятиях / И.В. Воробьев // Вестник Ленинградского государственного университета им А.С. Пушкина. – 2015. - № 4. – С.14-24.
6. Самочкин В.Н. Результаты исследований оптимизации капитальных вложений в техническое перевооружение предприятий / В.Н. Самочкин, В.И. Барахов // Известия Тульского государственного университета. – 2016. - №3. – С. 258-268.
7. Закирова Э.Р. Инвестиционная политика промышленных предприятий: формирование и анализ / Э.Р. Закирова, К.В. Ростовцев, О.А. Бойтун // Вестник АГТУ. – 2016. №3. – С.14-24
8. Половян А.В. Инновационное развитие Донецкой Народной Республики на основе применения «Умного производства» / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2017. – № 2. – С. 92-105.
9. Шипоенко С.В. Управление ресурсами при модернизации и инновационном развитии предприятий региона / С.В. Шипоенко // Наука и бизнес: пути развития. – 2017. – № 2 (68). – С. 46-49.
10. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика) / Дж. Форрестер. – М.: Прогресс, 1971. – 847с.

Поступила в редакцию 01.06.2018 г.

MODEL OF MANAGEMENT OF AMORTIZATION RESOURCES AT THE ENTERPRISES OF THE COAL INDUSTRY

A. A. Nikitenko

The article presents a model made in the simulation environment of Power Sim Studio 7.0, which allows to evaluate the effect of using various depreciation methods. Experiments were carried out, on the basis of which the most optimal methods were derived that ensure the effective management of the depreciation resources of the enterprise with the aim of carrying out technical re-equipment of the coal industry enterprises.

Keywords: coal industry, enterprises, depreciation, system dynamics, simulation modeling, experiment.

Никитенко Анна Александровна

старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
nikitenko.donnu@mail.ru
+38-071-322-41-84

Nikitenko Anna

Senior Lecturer
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.2:351.82

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2018. А. В. Половян, К. И. Сеницына

В статье проведен анализ законопроекта «О системе стратегического планирования» Донецкой Народной Республики. Отмечено, что общие положения разработаны на достаточно высоком уровне и не имеют спорных вопросов, однако понятийный аппарат и толкование принципов требуют доработки и уточнения. Построение схемы взаимосвязи документов стратегического планирования и участников между собой позволили выявить несогласованность между элементами процесса. Временные рамки и уровни планирования не позволят системе быть гибкой к влиянию форс-мажорных обстоятельств.

Ключевые слова: стратегическое планирование, органы власти, уровни планирования, документы планирования.

Постановка проблемы. Законодательным основанием формирования системы стратегического планирования социально-экономического развития в стране являются законы и указы президента, например, Закон Украины «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» от 2000 г. [1], Закон Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь» от 5 мая 1998 г. № 157-3 [2], Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 536 «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации» [3]. В данных документах устанавливаются основные формы государственного стратегического планирования, а также порядок их разработки и реализации.

Донецкая Народная Республика (ДНР) находится на пути становления своей государственности, поэтому многие законодательные акты, указы и нормативы находятся в процессе разработки, как и законопроект «О системе стратегического планирования», который разрабатывается Министерством экономического развития ДНР.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные аспекты развития теории и практики права в Российской Федерации, Украине и других постсоветских странах рассматривались в работах известных ученых. В.Ф. Левин, А.А. Брыжинский и Т.В. Худойкина считают, что основная причина возникновения проблем в законодательной деятельности связана со спецификой юридического урегулирования споров и конфликтов, которая заключается в его регламентированности правовыми нормами [4]. В работах В.К. Мамутова рассматривается решение некоторых законодательских проблем через ускорения процесса модернизации хозяйственного законодательства, усовершенствования управления государственной собственностью и системы государственного планирования на основе комбинирования преимуществ различных экономических систем азиатских и европейских стран [5]. В тоже время А.А. Головкин отмечает, что развитие хозяйства требует повышения роли социального и государственного управления, которое обеспечивается с помощью законности и демократии. Особое внимание при этом надо обращать на повышение ответственности

и инициативы каждого звена, каждого управленческого аппарата в системе, на строжайшее соблюдение финансовой и государственной дисциплины [6].

Исследование законодательной базы в Российской Федерации, а именно изучение федерального закона № 172-ФЗ «О стратегическом планировании», отражено в трудах Е.Н. Никифоровой. В частности, автор отмечает отсутствие правового регулирования отношений по стратегическому планированию на муниципальном уровне и подчеркивает необходимость определения правового статуса и места мастер-планов в этой системе [7]. В тоже время В.Н. Кузьмин акцентирует внимание на том, что данному федеральному закону необходимы поправки касающиеся последовательности этапов стратегического планирования и соотношения прогноза и стратегии [8].

В контексте социально-экономического развития Донецкой Народной Республики О.А. Ашурков считает, что необходимо провести полную инвентаризацию законодательства и синхронизацию норм основных законодательных актов в сфере экономико-правового обеспечения хозяйственной деятельности и подготовить перспективный план законотворческой деятельности [9]. Данные мероприятия позволят повысить эффективность управленческой деятельности органов государственной власти. В связи с этим актуальность приобретает рассмотрение законопроекта «О системе стратегического планирования» ДНР на наличие коллизий и несоответствий.

Целью статьи является анализ системы государственного планирования развития экономики ДНР через рассмотрение основного законодательного акта, регулирующего данный вопрос, для определения недостатков и формирования направлений его усовершенствования.

Результаты исследования. Законопроект «О системе стратегического планирования» состоит из 31 статьи (рис. 1). Данным законом устанавливаются принципы, организационные основы и порядок осуществления процесса стратегического планирования, определяются система документов стратегического планирования, а также функции участников стратегического планирования [10].

В статье 1 «Определения терминов» законопроекта «О системе стратегического планирования» представлено 15 терминов: государственное прогнозирование, долгосрочный период, концепция развития, краткосрочный период, методическое обеспечение стратегического планирования, мониторинг реализации документов стратегического планирования, оценка результативности реализации документов стратегического планирования, прогноз развития, разработка документов стратегического планирования, система стратегического планирования, стратегические цели развития, стратегический индикатор, стратегическое планирование, стратегия развития, среднесрочный период. Некоторые понятия, представленные в проекте закона, имеют неточные определения, которые требуют доработки. Это такие понятия, как государственное прогнозирование, долгосрочный период, краткосрочный период, среднесрочный период, прогноз развития, разработка документов стратегического планирования.

Согласно законопроекту, государственное прогнозирование определяется как «функция государственного управления, которая заключается в научно-обоснованном предвидении направлений развития государства, отдельных отраслей экономики и сфер деятельности, отдельных административно-территориальных единиц в будущем с учетом сценарных условий развития на прогнозный период».

Однако, определение не полное, т.к. не отмечено, что при прогнозировании должны быть отображены сроки достижения параметров экономического развития страны. Поэтому предлагается использовать определение в следующей редакции: «государственное прогнозирование является научно обоснованным предвидением направлений развития страны, отдельных отраслей экономики или административно-территориальных единиц, возможного состояния экономики и социальной сферы в будущем, а также альтернативных путей и сроков достижения параметров экономического развития».

Законопроект «О системе стратегического планирования»
Статья 1: Определения терминов
Статья 2: Законодательство в сфере стратегического планирования
Статья 3: Принципы стратегического планирования
Статья 4: Источники финансирования разработки документов стратегического планирования
Статья 5: Уровни системы стратегического планирования
Статья 6: Функции системы стратегического планирования
Статья 7: Система документов стратегического планирования
Статья 8: Концепции социально-экономического развития, развития отдельных отраслей экономики и сфер деятельности
Статья 9: Стратегия социально-экономического развития
Статья 10: Стратегии развития отдельных отраслей экономики и сфер деятельности
Статья 11: Стратегии социально-экономического развития территорий (отдельных административно-территориальных единиц)
Статья 12: Республиканские программы
Статья 13: Прогнозы социально-экономического развития, административно-территориальных единиц, прогнозы развития отдельных отраслей экономики
Статья 14: Прогноз социально-экономического развития на долгосрочный период
Статья 15: Прогноз социально-экономического развития на среднесрочный период
Статья 16: Прогноз социально-экономического развития на краткосрочный период
Статья 17: Генеральная схема планирования территории
Статья 18: Требования к документам стратегического планирования
Статья 19: Мониторинг и оценка результативности исполнения документов стратегического планирования
Статья 20: Общественное обсуждение документов стратегического планирования
Статья 21: Внесение изменений в документы стратегического планирования
Статья 22: Участники стратегического планирования
Статья 23: Полномочия Главы ДНР в сфере стратегического планирования
Статья 24: Полномочия Совета Министров ДНР в сфере стратегического планирования
Статья 25: Полномочия республиканского органа исполнительной власти, который реализует политику в сфере экономического развития в сфере стратегического планирования
Статья 26: Полномочия иных органов исполнительной власти в сфере стратегического планирования
Статья 27: Полномочия органов местного самоуправления в сфере стратегического планирования
Статья 28: Полномочия субъектов хозяйствования, научных учреждений, общественных и других организаций в сфере стратегического планирования
Статья 29: Взаимодействие участников процесса стратегического планирования
Статья 30: Ответственность за нарушение законодательства и иных нормативных правовых актов в сфере стратегического планирования
Статья 31: Заключительные положения

Рис. 1. Структура законопроекта «О системе стратегического планирования» ДНР [10]

Следующее понятия – это долго-, средне- и краткосрочный периоды. В законопроекте долгосрочный период определяется как «период, следующий за текущим годом, продолжительностью более шести лет»; «среднесрочный период – период, следующий за текущим годом, продолжительностью от трех до шести лет

включительно»; «краткосрочный период – период продолжительностью до трёх лет». Учитывая влияние различных факторов: неполное возобновление всех производственных предприятий, военные действия, не признанность государства, неопределенность направлений развития, действие мировых глобальных трендов развития экономики и техники, с целью наращивания темпов роста экономики и обеспечения гибкости планирования необходимо установить другие временные интервалы периодов. Так предложено определять долгосрочный период как «период, следующий за текущим годом, продолжительностью более пяти лет»; «среднесрочный период – период, следующий за текущим годом, продолжительностью три года»; «краткосрочный период – период продолжительностью год». Временная градация краткосрочного периода будет коррелироваться с периодом, на который принимается бюджет Республики. Среднесрочный период планирования является более гибким и будет позволять при необходимости вносить изменения в планы и учитывать влияние проявления «черных лебедей» на экономику [11, с. 18]. Долгосрочное планирование будет представлено сроком исторически знакомым для населения. При этом стратегии и концепции могут разрабатываться сроком более пяти лет, однако с ускорением развития техники и технологий, сокращением временных рамок между периодами технологических волн, планирование и прогнозирование на значительно длительный период является нецелесообразным, в связи с низкой вероятностью осуществления плана и прогноза.

В законопроекте прогноз развития представляет собой «документ стратегического планирования, содержащий систему обоснованных представлений о направлениях и ожидаемых результатах социально-экономического развития ДНР». Дискуссионность данного определения заключается в том, что обоснование должно иметь под собой научную основу, т.е. необходимо уточнить данное определение и поэтому предлагается использовать определение в следующей редакции: «документ стратегического планирования, содержащий систему научно обоснованных представлений о направлениях и ожидаемых результатах социально-экономического развития Донецкой Народной Республики».

Разработка документов стратегического планирования, согласно законопроекту, представляет собой «анализ, моделирование, формирование видения и определение приоритетов, целевых индикаторов, стратегических целей, задач, мероприятий по их достижению и ресурсному обеспечению». Смысловая нагрузка слова «разработка» – это действие или процесс, что должно быть отображено в определении. Предлагаем использовать определение понятия «разработка документов стратегического планирования» в следующей редакции: «разработка документов стратегического планирования – это процесс анализа, моделирования, формирования видения и определения приоритетов, целевых индикаторов, стратегических целей, задач, мероприятий по их достижению и ресурсному обеспечению».

Статья 2 «Законодательство в сфере стратегического планирования» регулируют базу, на которой основывается законодательство ДНР в сфере стратегического планирования и определяет приоритетность международных договоров, при условии установления в них других правил, чем в законопроекте «О системе стратегического планирования».

В статье 3 «Принципы стратегического планирования» приведены 15 принципов, на которых базируется стратегического планирование: единство, внутренняя сбалансированность, субординация, научная обоснованность разработки документов

стратегического планирования на научной основе, результативность и эффективность, партнерство, ответственность участников стратегического планирования, разграничение полномочий, преемственность и непрерывность, прозрачность, реалистичность, ресурсная обеспеченность, измеримость целей, соответствие показателей целям, программно-целевой принцип.

В законопроекте принцип единства трактуется как «применение единых подходов к организации и порядку осуществления процесса стратегического планирования, включая формирование отчетности о выполнении стратегических планов и программ». А принцип внутренней сбалансированности – «рассмотрение системы стратегического планирования как единого целого, взаимосогласованность всех документов системы стратегического планирования по целям развития, задачам и мероприятиям». Исходя из некорректной формулировки определения необходимо или выделить отдельно принцип целостности (можно также добавить в принцип единства), или использовать другое определение принципа внутренней сбалансированности. Так предложена следующая редакция: принцип сбалансированности системы стратегического планирования означает согласованность и сбалансированность документов стратегического планирования по приоритетам, целям, задачам, мероприятиям, показателям, финансовым и иным ресурсам и срокам реализации.

Согласно законопроекту, принцип «научной обоснованности разработки документов стратегического планирования на научной основе – постоянного совершенствования методологии и использования мирового опыта в сфере стратегического планирования». Предлагается следующая редакция: принцип научной обоснованности разработки документов стратегического планирования предполагает постоянное совершенствование методологии и использование мирового опыта в сфере стратегического планирования.

Принцип «ответственности участников стратегического планирования – ответственность за эффективность выполнения задач и мероприятий, направленных на достижение целей развития». Определение не полное, т.к. не отображены другие категории, за которые участники несут ответственность, в частности своевременность, качество разработки и корректировки документов стратегического планирования. Определение данного принципа будет иметь следующий вид: принцип ответственности участников стратегического планирования – ответственность за эффективность выполнения задач и мероприятий, направленных на достижение целей развития своевременность, а также за своевременность, качество разработки и корректировки документов стратегического планирования.

Статья 4 законопроекта «О системе стратегического планирования» раскрывает источники, из которых осуществляется финансирование разработки документов планирования.

Согласно статье 5 в системе стратегического планирования выделено 2 уровня: общегосударственный и территориальный. Однако в структуре экономики Республики преобладают множество крупных предприятий государственной формы собственности, в связи, с чем возникает потребность выделения дополнительного уровня – уровень предприятий, на котором будут разрабатываться документы для крупных предприятий, имеющих стратегическое значение для развития экономики ДНР.

Статья 6 законопроекта «О системе стратегического планирования» носит название «Функции системы стратегического планирования». Возможно, необходимо изменить использующуюся категорию «функции» на «задачи», т.к. категории

различаются между собой по конечному результату, который необходимо достичь. Функция выполняется постоянно или периодически, и измерить результат можно лишь в определённую единицу времени. Задачи имеют совершенно другое качество: у каждой из них либо есть конкретное решение (одно или несколько), либо оно отсутствует (неразрешимая проблема) [12]. Следовательно, основными задачами системы стратегического планирования являются:

1) определение внутренних и внешних условий и тенденций социально-экономического развития государства, а также выявление возможностей и угроз (сдерживающих факторов) социально-экономического развития, в том числе финансовых;

2) определение целей социально-экономического развития государства и приоритетов социально-экономической политики;

3) определение необходимых ресурсов для достижения целей и задач социально-экономического развития;

4) определение основных показателей бюджетной системы на долгосрочный, среднесрочный период;

5) выбор путей и способов достижения целей, обеспечивающих наибольшую эффективность использования имеющихся ресурсов;

6) формирование комплексов мероприятий, обеспечивающих достижение целей социально-экономического развития;

7) осуществление стратегического контроля;

8) научно-техническое, информационное и кадровое обеспечение стратегического планирования.

Согласно статье 7 система документов стратегического планирования законопроекта «О системе стратегического планирования» Министерства экономического развития ДНР имеет вид, представленный на рис. 2.

Согласно законопроекту, установлена некорректная взаимосвязь между документами, в частности место прогноза в этой системе. Прогноз развития экономики или ее отдельных элементов не вытекает из концепции. При этом основные положения, цели, задачи должны проследиваться и коррелироваться между документами на разных уровнях, быть взаимосвязанными и согласованными между собой, что не наблюдается в законопроекте.

Таким образом, представленная схема взаимосвязи документов стратегического планирования является целостной, комплексной, логично связанной.

На основе статей 8-17 и 23-28 законопроекта «О системе стратегического планирования» построена взаимосвязь органов власти и документов стратегического планирования, которая представлена на рис. 3.

Согласно рис. 3 взаимосвязь органов власти и документов стратегического планирования требует доработки. Необходимо разделить функцию утверждения документов стратегического планирования, в связи с тем, что ее осуществляет и Глава ДНР и Совет Министров. Необходимо определить субъекта, который обладает полномочиями утверждения стратегии развития экономики в целом и отдельных отраслей, а также республиканских программ. Четко должны быть прописаны обязанности органа исполнительной власти отвечающего за разработку документов стратегического планирования экономики. При этом в схеме отсутствуют исполнители, и органы, на которые возложены функции контроля. Стоит отметить, что также не все

участники, обладающие определенными полномочиями, прописаны в данном законопроекте [13].

Таким образом, система взаимосвязи документов стратегического планирования и органов власти ДНР требует доработки.

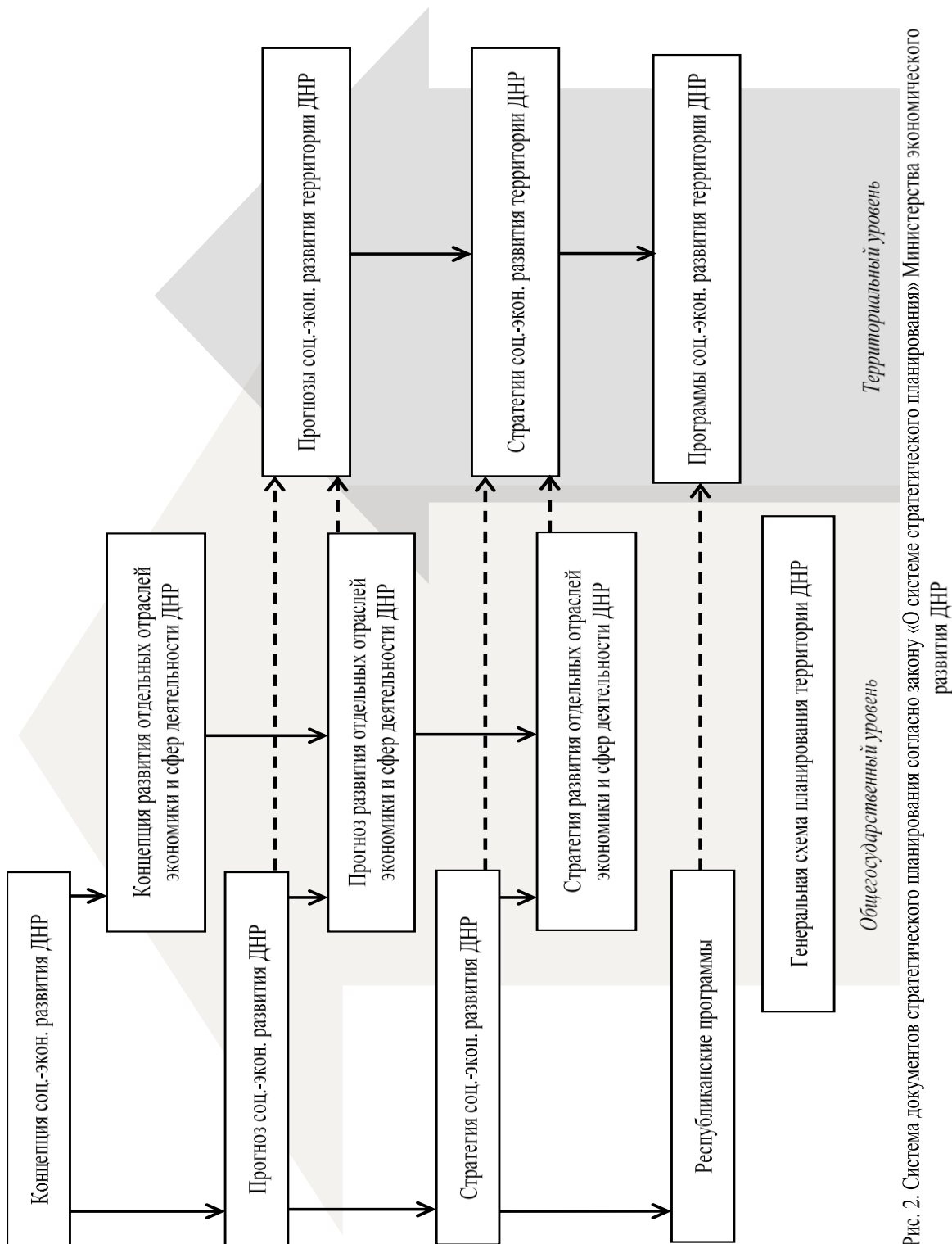


Рис. 2. Система документов стратегического планирования согласно закону «О системе стратегического планирования» Министерства экономического развития ДНР

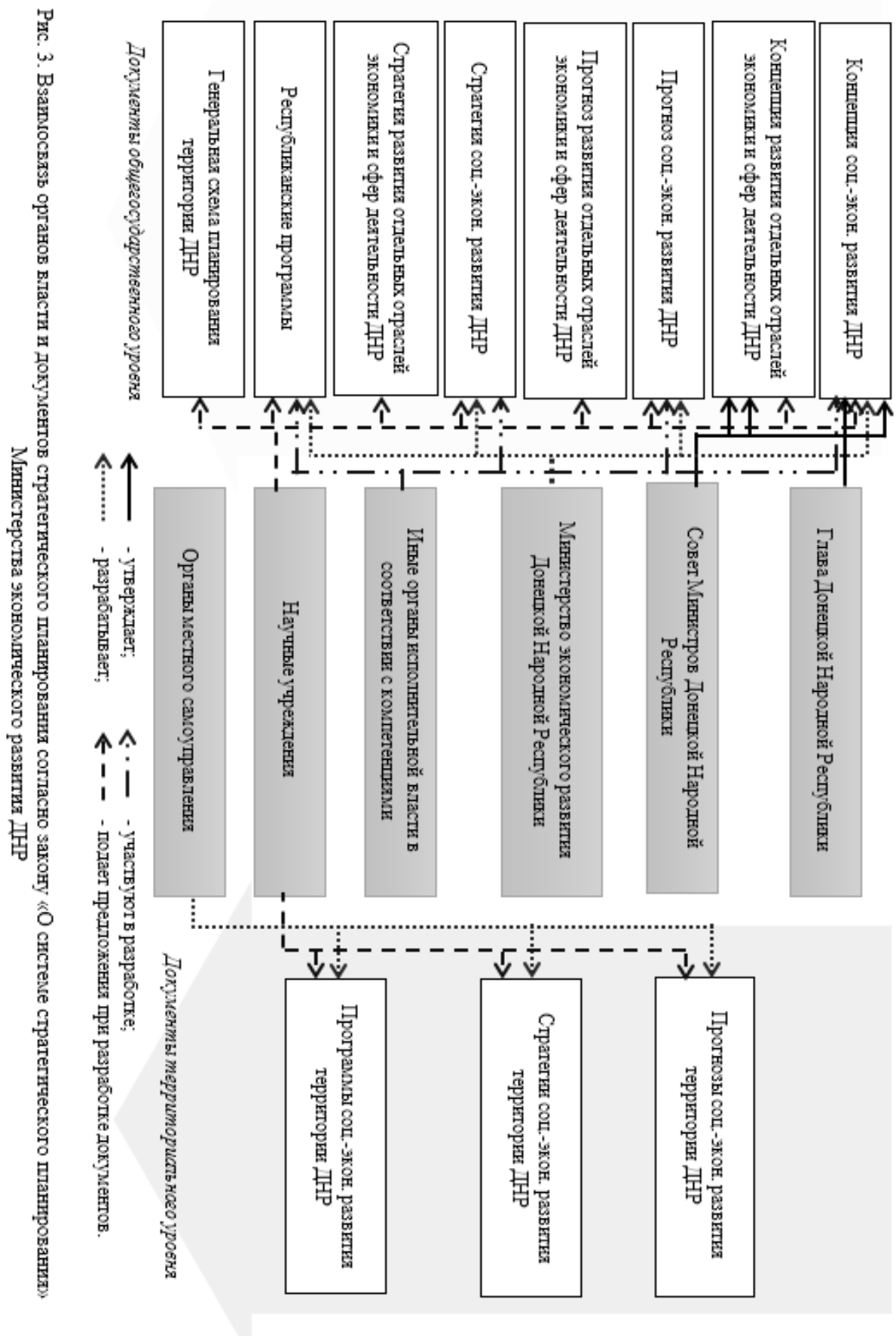


Рис. 3. Взаимосвязь органов власти и документов стратегического планирования согласно закону «О системе стратегического планирования» Министерства экономического развития ДНР

Доработки требует статьи 14-16 законопроекта «О системе стратегического планирования». Данные статьи посвящены разработке прогноза социально-экономического развития на долго-, средне- и краткосрочные периоды. В статьях отмечено, что «Совет Министров ДНР принимает прогноз социально-экономического развития на определенный период». Исходя из сути понятия «прогноз», то целесообразно редактировать данный тезис.

В статье 18 «Требования к документам стратегического планирования» отмечено, что документы стратегического планирования должны соответствовать Конституции, законам ДНР и иным нормативным правовым актам. Так же отмечено, что должно соблюдаться соответствие и коррелированные между положениями документов, которые разрабатываются на долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный период.

Статья 19 раскрывает цель и задачи мониторинга и оценки результативности исполнения документов стратегического планирования. Статья 20 регулирует вопросы об общественном обсуждении документов стратегического планирования. Форма и порядок общественного обсуждения проектов документов стратегического планирования определяются соответствующими нормативными правовыми актами.

Статья 21 регулирует отношения в области внесения изменений в документы стратегического планирования. Статья 22 ранжирует участников стратегического планирования в зависимости от уровня планирования. Статья 24 регламентирует полномочия Совета Министров ДНР. Как было отмечено ранее, осуществляется дублирование функций «утверждения» документов стратегического планирования. Утверждать документы – это прерогатива Главы государства.

Статья 29 описывает взаимодействие участников процесса стратегического планирования. Статья 30 регламентирует ответственность за нарушение законодательства и иных нормативных правовых актов в сфере стратегического планирования. Статья 31 включает в себя заключительные положения [10].

Выводы и рекомендации. Таким образом, основным законодательный акт «О системе стратегического планирования» на сегодняшний момент не принят. Общие положения разработаны на достаточно высоком уровне и не имеют дискуссионных вопросов. Понятийный аппарат и толкование принципов требуют доработки и уточнения. Построенная схема по взаимосвязи документов стратегического планирования между собой выявили ряд ошибок. В системе ведения народного хозяйства и преобладании предприятий государственной формы собственности двух уровней планирования может быть недостаточно, а временные рамки периодов планирования не учитывают специфику условий, в которых развивается ДНР, что может сделать систему планирования не гибкой к влиянию форс-мажорных обстоятельств. В законе «О системе стратегического планирования» отсутствует сама система планирования, что приводит к необходимости изменения названия закона. Но стоит отметить главное – требует доработки ядро закона – единая и эффективная взаимосвязь органов государственной власти (участников стратегического планирования) и документов планирования. Не проработка этого ключевого момента приведет к тому, что стратегическое планирование на основе данного законопроекта осуществить будет невозможно.

Перспектива дальнейших исследований заключается в разработке и предложении авторских рекомендаций, нивелирующих выявленные недостатки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України»: Закон України від 23.03.2000 № 1602-III // Головний правовий портал України «Ліга Закон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T001602.html.
2. «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь»: Закон Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. № 157-3 // Правовая система «Белзакон» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belzakon.net/Законодательство/Закон_РБ/1998/1573.
3. «Об основах стратегического планирования в Российской Федерации»: Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 № 536 // Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/12%20мая%202009%20№%20536%20Об%20основах%20стратегического%20планирования%20в%20Российской%20Федерации%20/all:2>.
4. Левин В.Ф. Перспективы развития альтернативных форм разрешения правовых споров и конфликтов / В.Ф. Левин, А.А. Брыжинский, Т.В. Худойкина // Вестник Мордовского университета. – 2006. – Т. 16. – № 1. – С. 173-181.
5. Мамутов В.К. Умело комбинирующиеся преимущества капитализма и социализма / В.К. Мамутов // Экономика та право. – 2017. – №1 (46). – С. 3-10.
6. Головки А.А. Законность – универсальное явление в жизни человека / А.А. Головки // Право и демократия: сб. науч. тр. – Минск: БГУ, 2001. – № 11. – С. 17-29.
7. Никифорова Е.Н. Правовые аспекты стратегического планирования в Российской Федерации / Е.Н. Никифорова // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2017. – №1 (31). – С. 40-44.
8. Кузьмин В.Н. Предложения по совершенствованию нормативного обеспечения стратегического планирования / В.Н. Кузьмин // Вестник Всероссийского научно-исследовательского института механизации животноводства. – 2017. – №2 (26). – С. 80-84.
9. Ашурков О.А. Организационно-правовые препятствия повышению эффективности регулирования хозяйственной деятельности / О.А. Ашурков // Вестник Института экономических исследований. – 2017. – №2(6). – С.140-143.
10. «О системе стратегического планирования Донецкой Народной Республики»: законопроект // Официальный сайт Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1734:strat-plan-zakon-300816&catid=8&Itemid=141.
11. Талб Н.Н. Черный лебедь / Н.Н. Талб. – М.: Мысль, 2011. – 391 с.
12. Управление процессами // Центр управления финансами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/upravlenie-processami-v-organizacii.php>.
13. Половян А.В. Система стратегического планирования развития экономики Донецкой Народной Республики / А.В. Половян, К.И. Синицына // Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост: Материалы XVIII Международной научной конференции (Донецк, 7-8 декабря 2017 г.). – Том 1 / под общей редакцией д.э.н., доц. Ю.Н. Полшкова. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2017. – С.194-197.

Поступила в редакцию 09.09.2018 г.

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE NATIONAL PLANNING SYSTEM OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

A.V. Polovyan, K.I. Sinitsyna

The article analyzed the draft law "On the system of strategic planning" of the Donetsk People's Republic. It was noted that the general provisions were developed at a sufficiently high level and do not contain any controversial issues, but the conceptual framework and interpretation of the principles require refinement and

clarification. Constructing of the scheme of the interrelation of strategic planning documents and the participants made it possible to identify the inconsistencies between the elements of the process. The timeframes and planning levels would not allow the system to be flexible under the influence of force majeure.

Keywords: strategic planning, authorities, planning levels, planning documents.

Половян Алексей Владимирович

доктор экономических наук, доцент, и.о. зав. кафедрой менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
polovyan@yandex.ru

Синицына Карина Игоревна

младший научный сотрудник отдела финансово-экономических исследований
ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
SinitsinaK@mail.ru
+38-071-413-64-19

Polovyan Aleksey

Doctor of Economics, Associate Professor
Donetsk National University, city Donetsk

Sinitsyna Karina

junior research associate
SI “Economic Research Institute”, city Donetsk

УДК 316.334.504.06

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2018. А. В. Половян, О. В. Ткаченко

В работе проведен анализ состояния качества окружающей природной среды Донецкой Народной Республики (ДНР). Определены основные факторы и ресурсы, обеспечивающие достижение задач в сфере обеспечения экологической безопасности. Предложены правовые, организационные и информационные мероприятия по улучшению качества воздушной и водной среды, а также основные направления по обращению с отходами.

Ключевые слова: экологическая безопасность, окружающая природная среда, воздушная и водная среда, обращение с отходами.

Актуальность исследования. Одной из главных компонент качества жизни населения является состояние окружающей природной среды. Несмотря на то, что в настоящее время в ДНР наблюдается тенденция к снижению комплексного загрязнения, дальнейший рост уровня экономического развития невозможен без антропогенной нагрузки на биосферу. Потому недооценка важности экологических проблем в будущем может привести к невозможности их решения, и, как следствие, ухудшению качества жизни населения.

Анализ последних исследований и публикаций позволяет отметить, что проблемы государственного регулирования экологической безопасностью, вопросы ее оценки и механизма обеспечения исследованы такими учеными как Б.Г. Гордон [1], С.Г. Харченко [2] и О.И. Башлакова [3]. Подходы к формированию стратегии экологической безопасности изложены в работах С.Н. Русина [4]. Исследования количественной оценки природоохранных мероприятий, направленные на обеспечение экологической безопасности, приведены в работах И.А. Александрова [5]. Необходимость использования специализированного инструментария поддержки управленческих решений относительно объемов инвестирования в сфере экологической безопасности обоснована в работе М.Ю. Тарасовой [6]. Вопросы повышения качества жизни населения, связанные с влиянием экологических факторов, рассмотрены в исследовании В.А. Сушко [7]. В работе Д.С. Велиевой обоснована необходимость разработки государственной экологической стратегии, учитывающей приоритетные направления деятельности органов государственной власти в сфере обеспечения экологической безопасности [8]. Однако, несмотря на значительное количество исследований по вопросам формирования стратегических направлений экологической безопасности, существует определенный дефицит ее теоретической и методологической разработки для регионов с особым статусом.

Целью статьи является разработка стратегических направлений обеспечения экологической безопасности ДНР.

Результаты исследования. В последние годы показатели загрязнения окружающей природной среды в ДНР существенно сократились, что обусловлено работой предприятий не на полную мощность, а также проведением ими природоохранных мероприятий. В 2017 г. по сравнению с 2013 г. уменьшились выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух на 54,1 тыс. тонн, сброс

неочищенных и недостаточно очищенных сточных вод в водные объекты на 14,6 млн. м³, объем образования опасных отходов на 2632,2 тонны [9]. Поэтому главным приоритетом в условиях реализации экономического потенциала ДНР является обеспечение стабильного экологически безопасного состояния окружающей природной среды и недопущение роста показателей загрязнения.

Согласно пункту 37 статьи 1 Закона Донецкой Народной Республики от 30.04.2015 № 38-ІНС «Об охране окружающей среды» экологическая безопасность – это состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий [10]. В связи с этим основными задачами, направленными на обеспечение экологической безопасности являются:

1. Снижение выбросов и сбросов загрязняющих веществ (ЗВ) от стационарных и передвижных источников, концентрации которых превышают предельно допустимые концентрации (ПДК).

2. Проведение регулярного мониторинга качества атмосферного воздуха и водных объектов с созданием дополнительных мобильных лабораторий в разных точках города, осуществление контроля качества воды на месте выпуска сточных вод, контроль соблюдения норм водопотребления и водоотведения.

3. Ужесточение ответственности за превышение лимитов выбросов ЗВ и нарушение законодательства в области охраны атмосферного воздуха, рационального использования водных ресурсов и обращения с отходами.

4. Усовершенствование законодательной базы путем принятия законодательных актов, регулирующих вопросы обращения с отходами.

5. Внедрение системы централизованного сбора и сортировки твердых бытовых отходов (ТБО).

6. Ликвидация несанкционированных свалок.

7. Рекультивация действующих полигонов, которые не соответствуют санитарно-гигиеническим требованиям.

8. Внедрение производств по переработке вторсырья из некоторых видов отходов.

9. Недопущение возникновения аварийных ситуаций на экологически опасных объектах.

10. Реконструкция и модернизация очистных сооружений.

11. Использование современной техники, высокоэффективных способов очистки сточных вод и газовых выбросов, внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий для улучшения степени переработки сырья и уменьшения количества выбросов ЗВ, образующихся в ходе такой переработки. Строительство мусоросортировочных заводов и современных санитарно-гигиенических полигонов.

12. Сохранение и защита окружающей природной среды путем восстановления и сохранения естественных экосистем.

13. Экологическое воспитание и формирование экологического мировоззрения у населения.

К основным принципам, на которых базируется стратегическое управление экологической безопасностью, относятся:

1. Целенаправленность – приоритет жизни и здоровья настоящих и будущих поколений.

2. Превентивность – недопущение критического состояния загрязнения атмосферного воздуха, водных объектов, чрезвычайных ситуаций природного и

техногенного характера, возникших при осуществлении обращения с отходами производства и потребления.

3. Открытость – доступность, правдивость и полнота информации для населения о состоянии загрязнения атмосферного воздуха, водных объектов, проблемам в сфере обращения с отходами производства и потребления.

4. Системность – обязательность государственного регулирования уровня загрязнения атмосферного воздуха, водных объектов и вопросов обращения с отходами.

5. Законность – обязательность выполнения законодательства в области охраны атмосферного воздуха, водных ресурсов и обращения с отходами производства и потребления.

6. Научность – приобщение научного потенциала к разработке инновационных способов очистки газовых выбросов, сточных вод, новых методов переработки твердых бытовых отходов.

7. Эконаправленность – формирование экологического мировоззрения с целью эффективного использования и сохранения природных ресурсов и окружающей среды.

На рис. 1 приведена карта стратегии экологического развития, согласно которой к основным ресурсам, обеспечивающим достижение стратегической цели, относятся: финансовые, природно-климатические, человеческие и материально-технические.

Финансовые ресурсы для проведения природоохранных мероприятий выделяются из бюджета, а часть поступает за счет инвестиций. Природно-климатические ресурсы представлены наличием территорий для создания санитарно-гигиенических полигонов, размещения мусороперерабатывающих заводов и потенциалом для развития альтернативных источников энергии. Человеческие ресурсы представлены наличием университетов высшей степени аккредитации с высоким кадровым потенциалом и исследовательской базой.

Наличие вышеперечисленных ресурсов позволит выполнить ряд природоохранных процессов:

- усовершенствовать нормативно-законодательную базу, которая будет обеспечивать повышение рентабельности экологически чистых производств, появление источников регулярного финансирования природоохранных мероприятий, формирование экологической ответственности у населения;

- создать экологический фонд, который обеспечит наличие регулярных финансовых средств на финансирование природоохранных мероприятий;

- проводить информационно-просветительную работу экологической направленности среди населения, что будет способствовать формированию экологического мировоззрения;

- внедрять инновационные разработки и проводить модернизацию и реконструкцию очистного оборудования, что будет способствовать появлению новых систем газоочистки и очистки сточных вод, строительству мусороперерабатывающих заводов и санитарно-гигиенических полигонов;

- осуществлять регулярный мониторинг качества компонентов окружающей среды обеспечит недопущение уровня критического загрязнения.

Осуществление вышеперечисленных мероприятий обеспечит снижение темпов выбросов и сбросов ЗВ в атмосферный воздух и водные объекты, и уменьшение удельных показателей образования ТБО. Таким образом, будет достигнута главная цель – обеспечение экологической безопасности и рациональное использование природных ресурсов.

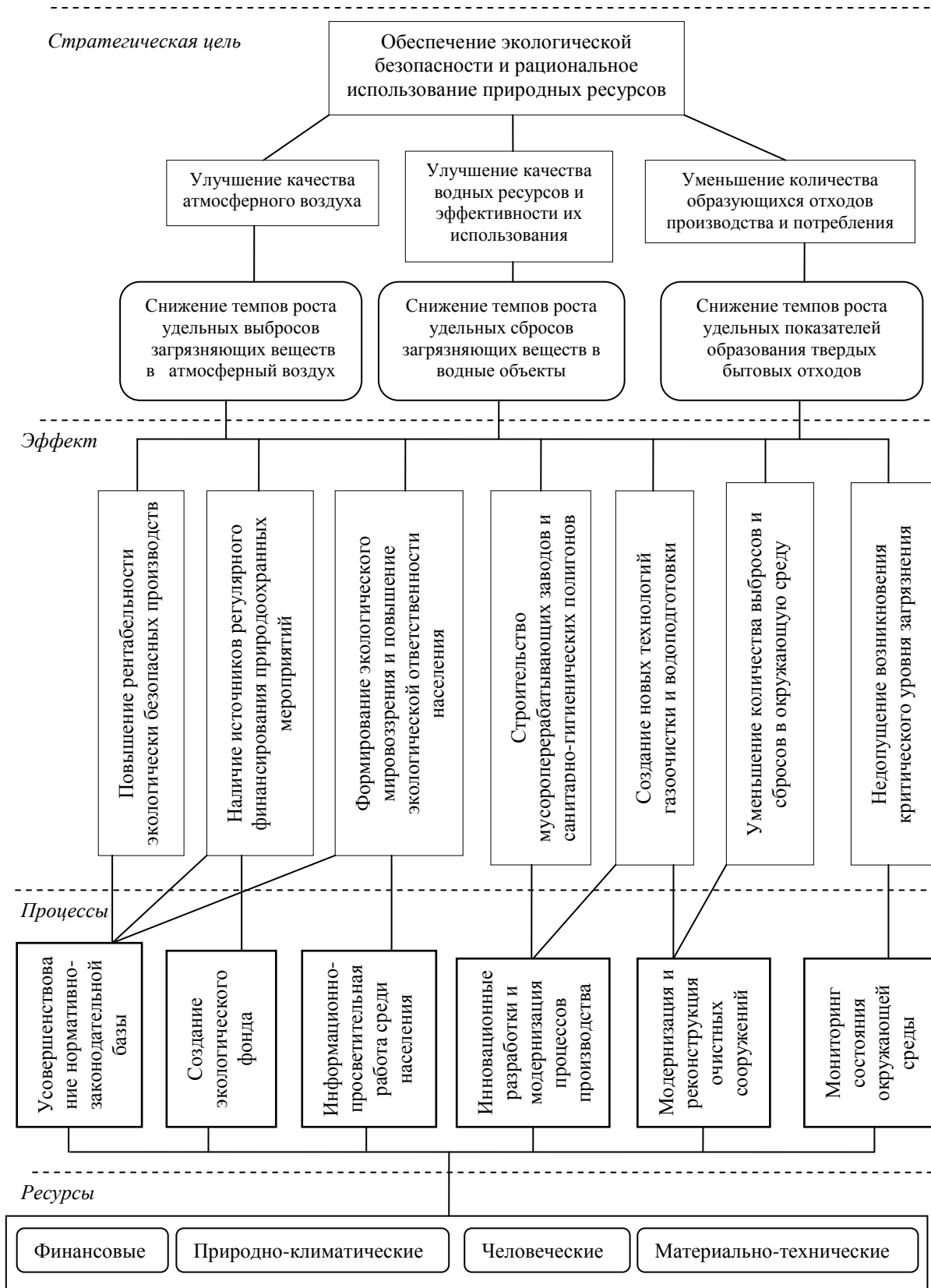


Рис. 1. Стратегическая карта экологического развития ДНР

К основным факторам и ресурсам, позволяющим достичь поставленные цели в сфере обеспечения экологической безопасности относятся:

1. Наличие материально-технической базы для осуществления мониторинга у следующих государственных органов:

- Государственный комитет по экологической политике и природным ресурсам при Главе Донецкой Народной Республики;

- Гидрометеорологическая служба Министерства по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий Донецкой Народной Республики;

- Республиканский лабораторный центр Государственной санитарно-эпидемиологической службы;

- Республиканский центр санитарно-эпидемиологического надзора Государственной санитарно-эпидемиологической службы Министерства здравоохранения Донецкой Народной Республики;

- Государственная инспекция Министерства агропромышленной политики и продовольствия;

- Государственный комитет водного и рыбного хозяйства Донецкой Народной Республики.

2. Наличие государственных органов, координирующих вопросы обращения с отходами:

- Департамент коммунальных предприятий Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Донецкой Народной Республики;

- Государственное специализированное предприятие «Радон» Министерства по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий Донецкой Народной Республики;

- Государственный комитет по экологической политике и природным ресурсам при Главе Донецкой Народной Республике.

3. Развитая законодательная база, координирующая вопросы охраны окружающей природной среды, в частности, наличие следующих законов:

- «Об охране окружающей среды»;

- «Об экологической экспертизе»;

- «Об отходах производства и потребления»;

- «Об охране атмосферного воздуха»;

- «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов»;

- «Об особо охраняемых природных территориях»;

- «О животном мире»;

- «О недрах»;

- «О лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности»;

- «Горный закон Донецкой Народной Республики»;

- «О промышленной безопасности опасных производственных объектов»;

- «О налоговой системе» (2015 г., глава 20), в котором предусмотрены экологические налоги за:

за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух – ст. 141, 144.5;

за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты – ст. 142, 144.6;

за хранение и размещение отходов – ст. 143, 144.4, 144.7, 144.8.

4. Наличие Республиканского органа исполнительной власти в сфере охраны окружающей среды (Государственного комитета по экологической политике и

природным ресурсам при Главе Донецкой Народной Республике), который разрабатывает и реализует экологическую политику, осуществляет государственное управление в сфере охраны окружающей среды, обеспечивает нормативно-правовое регулирование, контроль и надзор в области охраны окружающей среды, охраны и рационального использования природных ресурсов.

5. Человеческий ресурс и развитый научный потенциал – наличие учебных заведений ДНР (ДонНТУ, ДонНУ, ДонНАСА) выпускающих квалифицированных специалистов-экологов; наличие исследовательских институтов и ученых, позволяющий проводить инновационные разработки в сфере очистки газовых выбросов и модернизировать процессы производства.

6. Природно-климатический ресурс – наличие территорий для размещения санитарно-гигиенических полигонов, потенциал для развития альтернативных источников энергии (ветроэнергетика).

Программа развития в сфере обеспечения экологической безопасности предусматривает правовые, организационные и информационные мероприятия.

К правовым мероприятиям относятся:

1. Разработка и принятие закона «О создании экологического фонда Донецкой Народной Республики».

2. Внедрение экологического налогового стимулирования, разработка эффективной системы экологического налогообложения (введение налоговых льгот для предприятий, которые проводят природоохранные мероприятия и уменьшают количество выбросов и сбросов ЗВ, самостоятельно осуществляют переработку отходов). Это будет способствовать повышению рентабельности экологически безопасных производств. Введение налоговых каникул для предприятий, создающих или поддерживающих рекреационные зоны и места отдыха для населения (парки, пансионаты, благоустройство водоемов и т.д.).

Организационные мероприятия подразумевают:

1. Создание Республиканского экологического фонда ДНР, доходы которого формируются за счет платы за загрязнение и размещение отходов предприятиями и прочими организациями, за нарушение природоохранного законодательства и штрафов. Финансирование данного фонда будет направлено только на решение природоохранных задач. Республиканский экологический фонд организационно может подчиняться Государственному комитету по экологической политике и природным ресурсам при Главе Донецкой Народной Республики. Таким образом, все задачи, связанные с управлением финансами фонда, будет решать непосредственно Председатель. Утверждать использование средств будет Совет Министров ДНР.

2. Организация регулярных лабораторных исследований качества атмосферного воздуха, водных ресурсов, почв соответствующими государственными комитетами с обязательным размещением информации для населения на сайтах организаций, проводивших мониторинг.

3. Внедрение инновационных интернет-технологий и смарт-оборудования в целях усовершенствования процессов мониторинга качества природной среды, разработки новейших систем газоочистки и очистки сточных вод, создания инновационных способов переработки ТБО и интерактивных карт стихийных свалок.

Информационные мероприятия направлены на:

1. Создание экологических факультативов для персонала и сотрудников предприятий, проведение для них лекций и семинаров.

2. Поощрение инициатив и информационных мероприятий (информационная работа с населением путем распространения листовок природоохранного содержания, широкое освещение экологических проблем в СМИ организация обратной связи путем проведения опросов для анализа проблем и замечаний жителей и принятие соответствующих мер, проведение экологических квестов по сбору и сортировке мусора, приобщение населения к очистке водных объектов и их берегов).

В сфере охраны атмосферного воздуха обеспечение экологической безопасности должно быть направлено на улучшение качества атмосферного воздуха в соответствии с нормативными санитарно-гигиеническими требованиями для создания экологически безопасных условий жизни населения. Приоритетные показатели качества атмосферного воздуха приведены в таблице 1.

Таблица 1

Приоритетные показатели качества атмосферного воздуха

Показатель	Рекомендуемое значение
Комплексный индекс загрязнения атмосферы (КИЗА)	< 5
Темпы роста удельных выбросов ЗВ в атмосферный воздух	< 1
Темпы роста хронических заболеваний / онкозаболеваний дыхательных путей, в год	< 1

Программа развития в сфере охраны атмосферного воздуха предусматривает следующие мероприятия:

1. Правовые:

1.1. Отмена таможенных пошлин на ввоз в Республику автомобилей с электрическими силовыми установками, а также автомобилей с гибридными установками. Это позволит простимулировать население на покупку «экологичных» автомобилей, что в свою очередь вместе с профицитом электроэнергии в Республике существенно снизит антропогенную нагрузку на окружающую среду. А с точки зрения экономики появятся покупатели «лишней» электроэнергии за счет оборудования автомобильных заправок станциями быстрой зарядки электромобилей.

2. Организационные:

2.1. Организация регулярных лабораторных исследований качества атмосферного воздуха соответствующими государственными комитетами с обязательным размещением информации для населения на сайтах организаций, проводивших мониторинг.

2.2. Внедрение интернет-технологий и смарт-оборудования для мониторинга качества атмосферного воздуха.

2.3. Дополнительная установка систем влажной газоочистки для нейтрализации вредных веществ в выбросах (для предприятий, выбрасывающих в атмосферный воздух токсины).

2.4. Увеличение количества муниципального транспорта с целью уменьшения выбросов от автомобилей личного пользования.

2.5. Осуществление контроля горящих породных отвалов и проведение мероприятий по предупреждению их самовозгорания.

2.6. Увеличение количества зеленых насаждений вдоль трасс с целью препятствия пыления на территорию жилых застроек. Озеленение территорий, на которых наблюдается превышение фоновых концентраций ЗВ в атмосферном воздухе.

2.7. Внедрение автоматизированной системы управления движением («умные» светофоры) для автономного отслеживания количества подъезжающих к перекрестку машин и регулирования времени включения зеленого света. С увеличением машин в потоке время горения зеленого света также будет увеличиваться. Данная система позволит уменьшить количество пробок, и, соответственно, количество выбросов ЗВ.

В случае успешной реализации природоохранных мероприятий в сфере охраны атмосферного воздуха, следует ожидать снижение концентрации ЗВ до пределов уровня ПДК.

Стратегической целью в сфере охраны водной среды является улучшение качества водных ресурсов и эффективности их использования. Приоритетные показатели качества водных ресурсов приведены в таблице 2.

Таблица 2

Приоритетные показатели качества водных ресурсов

Показатель	Рекомендуемое значение
Индекс загрязнения воды (ИЗВ)	$\leq 0,2$
Темпы роста удельных сбросов ЗВ в водные объекты	< 1
Темпы роста инфекционных, паразитарных, желудочно-кишечных и мочекаменных заболеваний в год	< 1

К основным мероприятиям, направленным на достижение приведенных показателей относятся:

1. Правовые:

1.1. Утверждение проекта Водного Кодекса ДНР.

1.2. Изменение ценовой политики на воду питьевого назначения для предприятий, в целях развития систем оборотного водоснабжения, и как следствие, улучшение степени очистки сточных вод.

2. Организационные:

2.1. Модернизация/организация замкнутого цикла водопользования с целью предотвращения сброса загрязненных сточных вод за пределы промышленных предприятий в водные бассейны Республики.

2.2. Проведение регулярного мониторинга водных ресурсов, мониторинг качества воды в месте сброса сточных вод.

2.3. Внедрение интернет-технологий и смарт-оборудования для мониторинга водных ресурсов.

2.4. Внедрение инновационных водосберегающих технологий.

2.5. Разработка экологических паспортов рек.

2.6. Соблюдение условий эксплуатации водоохраных сооружений и недопущение аварийных ситуаций на них.

В области охраны водных ресурсов можно рассчитывать на снижение уровня минерализации, улучшение качества питьевой воды, что соответственно, снизит затраты на водоподготовку.

Рассматривая вопрос обеспечения экологической безопасности в сфере обращения с отходами необходимо следовать целям уменьшения количества образующихся отходов производства и потребления, а также предотвращения их негативного воздействия на здоровье населения. Приоритетным показателем качества в области обращения с отходами будет являться количество утилизируемых отходов $\geq 60\%$.

Для достижения приведенных показателей необходима реализация следующих мероприятий:

1. Правовые:

1.1. Принятие законодательных актов для усовершенствования сферы обращения с отходами:

- «Порядок определения экологического налога на упаковку для предприятий, производящих соответствующую продукцию»;

- «О финансовой ответственности загрязнителей за нарушение правил раздельного сбора и переработки ТБО»;

- «Об установлении льгот при обращении с отходами»;

- Разработка и принятие программы «О ликвидации несанкционированных свалок ТБО в ДНР»;

- Разработка и принятие программы «Централизованного сбора и сортировки ТБО в ДНР»;

1.2. Внедрение экологического сбора – платы за несоблюдение норматива утилизации отходов от использования производимых или импортируемых товаров и упаковок после утраты их потребительских свойств.

2. Организационные:

2.1. Закрытие действующих полигонов ТБО с их последующей рекультивацией.

2.2. Организация процессов сортировки и подготовки отходов для вторичного использования (строительство современных мусороперерабатывающих заводов и внедрение раздельного сбора ТБО среди населения).

2.3. Обеспечение материально-технической базой (закупка контейнеров для раздельного сбора и обновление автопарка).

2.4. Переход на двухконтейнерную систему сбора отходов: органические и неорганические, с дальнейшей переработкой органических отходов в компост, а неорганических в конечный продукт. Внедрение системы оплаты отдельно для сортированных отходов и несортированных.

2.5. Внедрение денежного поощрения для населения за сдачу батареек, люминисцентных ламп и др. опасных отходов.

2.6. Разработка карты расположения стихийных свалок, с последующим определением их класса опасности, площадью размещения. В дальнейшем позволит оптимизировать время и ресурсы, направленные на их ликвидацию.

2.7. Создание заводов по переработке вторсырья на основе имеющихся мощностей с целью получения нового конечного продукта (например, полимерной черепицы из пластика, утеплителей из стеклянных отходов, бумажных пакетов и упаковок для супермаркетов из макулатуры).

В сфере обращения с ТБО в случае внедрения системы раздельного сбора и развития мусороперерабатывающей отрасли в целом, появится возможность использовать вторичное сырье до 60% [11]. Также уменьшится количество занимаемых площадей под полигоны за счет минимизации количества складированных отходов.

Выводы. В работе выявлено, что в 2017 г. (по сравнению с 2013 г.) показатели загрязнения окружающей природной среды в ДНР существенно сократились, что обусловлено работой предприятий не на полную мощность, а также проведением ими природоохранных мероприятий. Разработана карта стратегии экологического развития, основной целью которой является обеспечение экологической безопасности и рациональное использование природных ресурсов.

Выявлены основные факторы и ресурсы, позволяющие достичь поставленные цели в сфере обеспечения экологической безопасности, к которым относятся:

- наличие материально-технической базы для осуществления мониторинга;
- наличие государственных органов, координирующих вопросы обращения с отходами;
- развитая законодательная база, координирующая вопросы охраны окружающей природной среды;
- наличие Республиканского органа исполнительной власти в сфере охраны окружающей среды;
- человеческий ресурс и развитый научный потенциал;
- природно-климатический ресурс.

В исследовании представлены приоритетные показатели качества окружающей среды и предложены правовые, организационные и информационные мероприятия по их достижению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гордон Б.Г. О государственном регулировании экологической безопасности / Б.Г.Гордон, А.А. Гонопольский // Экология и промышленность России. – 2015. – №19 (11). – С. 56-60.
2. Харченко С.Г. Системный анализ как наилучший путь к экологической безопасности / С.Г. Харченко, Е.Ю. Дорохина // Экология и промышленность России. – 2017. – № 21 (1). – С. 42-49.
3. Башлакова О.И. Проблемы экологической безопасности России / О.И. Башлакова // Мировая политика. - 2015. – №3 (42). – С. 112-121.
4. Русин С.Н. Какой быть Стратегии экологической безопасности Российской Федерации? / С.Н. Русин // Журнал российского права. - 2014. – №7. – С. 32-40.
5. Александров И.А. Экономический рост и окружающая среда (введение в методологию измерения и анализа) / И. А. Александров. — Донецк : ИЭП НАН Украины, 1996. — 158 с.
6. Тарасова М.Ю. Модель оцінки впливу екологічних інвестицій на якість навколишнього природного середовища / М.Ю. Тарасова, О.О. Кравець // Проблеми економіки. – 2013. – №2. – С. 318–324.
7. Сушко В.А. Экология как фактор формирования качества жизни: методология социологического анализа / В.А. Сушко, И.Н. Бухтиярова, О.Г. Зубова // Экология и промышленность России. – 2018. – № 22 (2). – С. 58-63.
8. Велиева Д.С. Экологическая безопасность в контексте стратегии устойчивого развития Российской Федерации / Д.С. Велиева // Власть. - 2010. – №11. – С. 36-38.
9. Информация о состоянии окружающей среды в г. Донецке, природоохранной деятельности по итогам 2017 года и плане на 2018 год // Официальный сайт Администрации города Донецка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gorod-donetsk.com/novosti/12791-informatsiya-o-sostoyanii-okruzhayushchej-sredy-v-g-donetske-prirodookhranno-je-deyatelnosti-po-itogam-2017-goda-i-plane-na-2018-god>
10. Закон об охране окружающей среды № 38-ІНС от 30.04.2015, действующая редакция по состоянию на 20.05.2015 // Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-ohrane-okr-sredy/>
11. Переработка мусора: как уменьшить количество свалок // Информационный портал о науке и технологиях. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://geektimes.com/post/299551/>

Поступила в редакцию 03.08.2018 г.

STRATEGIC DIRECTIONS FOR ENSURING ENVIRONMENTAL SAFETY OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

A.V. Polovyan, O.V. Tkachenko

The article analyzes the state of environmental quality in the Donetsk People's Republic (DPR). The main factors and resources which ensure the achievement of the environmental safety objectives have been identified. The legal, organizational and informational measures of improving the quality of aerial and aquatic environment, as well as the main waste management directions have been suggested.

Keywords: environmental safety, environment, aerial and aquatic environment, waste management.

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 338.24: 332.1: 330.322: 330.341: 330.4

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ПРИКЛАДНЫХ ПОДХОДОВ: ИННОВАЦИИ, ТРУД, ИНВЕСТИЦИИ, ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

© 2018. Ю. Н. Полшков

В статье исследованы проблемы управления промышленными предприятиями региона. Получили дальнейшее развитие прикладные подходы к менеджменту инновациями, инвестициями и трудовыми отношениями. Усовершенствован прикладной инструментарий экономико-математического моделирования, основывающийся на стохастическом программировании оптимального выпуска продукции промышленного предприятия. Разработана стохастическая модель прогнозирования объёма выпуска продукции машиностроительного комплекса региона.

Ключевые слова: предприятие; регион; управление; прикладной подход; стохастическая модель; инновационная деятельность; трудовые отношения; инвестиционная политика; машиностроение.

Постановка проблемы. Эффективное развитие хозяйственного комплекса региона зависит от качества управляющих воздействий, оказываемых на отдельные промышленные предприятия. Хозяйствующие субъекты, будучи первичными звеньями промышленности, представляют собой перманентное поле исследования, как для теоретиков экономической науки, так и для практиков, подвизающихся на ниве предпринимательской деятельности. Поэтому развитие методов, механизмов, инструментов и технологий управления предприятиями региона является для данной статьи содержательной областью научного поиска по рассматриваемой проблематике.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что многие субъекты хозяйственной деятельности, функционирующие на территории бывшего СССР, выпускают продукцию старопромышленного типа. Речь идёт о предметах труда, т.е. сырье и материалах начального передела. Во многих регионах на постсоветском пространстве предприятия фондосоздающего сектора производят устаревшие машины и промышленное оборудование. Сказанное в значительной мере касается Донецкой Народной Республики – региона с особым статусом самопровозглашённого государства, экономика которого отягощена предприятиями тяжёлой индустрии. Реализация промышленного, сельскохозяйственного и, что очень важно, интеллектуального потенциала Республики в значительной мере зависит от эффективности управления предприятиями, актуализируя разработку прикладных подходов в сфере инновационной политики, инвестиционной деятельности и трудовых отношений.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что проблемами совершенствования подходов к управлению промышленными предприятиями, в том числе на региональном уровне, занимались Н.И. Алексеева, С.Б. Алексеев, М.В. Бескаравайных, Е.П. Киселица, И.А. Головова, В.В. Дудник, В.В. Краснова, Т.Б. Малкова, А.В. Половян, С.А. Рябиченко, М.М. Волков, Н.Н. Шилова, С.А. Люфт, С.В. Шипоенко, И.А. Лиман и др. учёные (смотрите работы [1 – 12] и их библиографию).

Выделение нерешённых проблем. Заявленная тема исследования является, в определённой мере, классической и на протяжении многих десятилетий побуждает

учёных-экономистов к публикационной активности. Однако вопросам взаимодействия предприятий в структуре регионального промышленного комплекса, на наш взгляд, уделено не слишком много внимания. Динамичные трансформации внешней социально-экономической среды вынуждают субъекты управления непрерывно развивать прикладные подходы к промышленному менеджменту, что, в свою очередь, приводит к постановке новых проблем, требующих решения.

Целью исследования является совершенствование прикладных подходов к управлению промышленными предприятиями региона на основе развития инновационной политики и трудовых отношений, обеспеченных необходимыми инвестициями. Данные подходы базируются на инструментарии экономико-математического моделирования.

Результаты исследования. Для начала определимся с терминологией предлагаемой статьи.

Под управлением предприятием понимается разработка мероприятий по текущей деятельности и приоритетным направлениям развития, а также непосредственное воздействие на его структурные подразделения для выполнения договорных обязательств, получения прибыли, своевременной выплаты заработной платы, роста конкурентоспособности продукции, модернизации процессов производства, совершенствования имеющихся и перехода к новым технологиям, улучшения инфраструктуры жизнеобеспечения, эффективного использования персонала, материальных и финансовых ресурсов.

В свою очередь, управление предприятиями региона предполагает воздействие на целостную систему взаимосвязанных и взаимодействующих субъектов хозяйственной деятельности и отношений в сфере производства, распределения, обмена и потребления ресурсов, товаров и услуг. Эффективность менеджмента достигается системными методами, которые будут обеспечивать целостность, иерархичность строения, структурированность и множественность системы управления промышленным комплексом региона.

Направление методологии научного познания будем называть подходом, если оно, применительно к нашей тематике, ведёт к решению проблем управления предприятием, описанных выше. Прикладные подходы являются составляющими прикладной экономики – междисциплинарной области научных знаний и практических умений, в рамках которой разрабатываются конкретные алгоритмы и механизмы управления социально-экономическими системами, процессами и явлениями на основе количественных методов. Роль таких систем в данном исследовании играют промышленные предприятия региона.

Количественный метод управления заключается в том, что вместо реальной системы управления исследуется её экономико-математическая модель, т.е. условный образ, характеризующийся доступностью, дешевизной, простотой осмысления, возможностью многократного проведения эксперимента и проверки полученных решений. В зависимости от того, используются в качестве инструмента случайные величины или нет, количественные методы управления делятся, соответственно, на стохастические и детерминированные.

Среди прикладных подходов (комбинированных научных подходов по терминологии [13]) к управлению социально-экономическими системами основными являются количественный, ситуационный, процессный и кибернетический. Количественный подход опирается на количественные методы управления, описанные выше. Предварительная проработка действий субъекта управления, его подготовка при

наличии конкретных обстоятельств и последующее программирование управленческих решений составляют суть ситуационного подхода.

При процессном подходе управление рассматривается в качестве последовательности исполняемых функций (рисунок 1). Данный подход и его функции можно считать, в определённом смысле, классикой менеджмента.

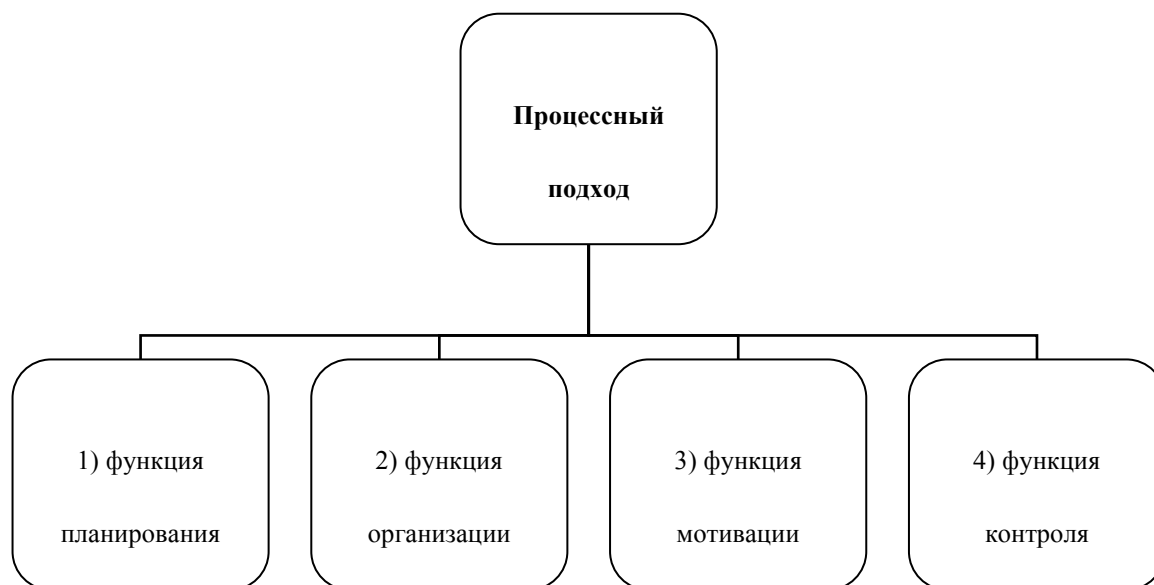


Рис. 1. Исполняемые функции процессного подхода

При кибернетическом подходе объект управления представляют в качестве сложной открытой системы элементов. Данная система исследуется с помощью методов кибернетического моделирования – метода «чёрного ящика» [14, с. 33] и аналитического метода.

В нашем случае аналитический метод является более предпочтительным, т.к. посредством его формируется кибернетическая модель, воспроизводящая основные свойства и структуру реальной системы управления, которая состоит из входов, процесса, выходов, обратной связи и ограничений. Сообразуясь с тематикой статьи, под входами будем понимать то, что преобразуется в результате протекания процесса управления, а под выходами – конечный результат. Входами при управлении промышленными предприятиями являются ресурсы (информация, капитал, персонал, материалы, оборудование), преобразуемые в процессе производства в выпускаемую продукцию. Количество востребованной продукции характеризует уровень развития системы управления предприятием, который выражается размером прибыли, величиной охвата рынка, удовлетворённостью персонала, социальной ответственностью и т.п. Наличие обратной связи между субъектом и объектом управления даёт возможность корректировки аналитического вида функции, характеризующей зависимость выхода от имеющихся входов. При прогнозном значении выхода, отличающегося более чем на 10% от его фактической величины, осуществляется корректирование функции зависимости. Наличие системы ограничений обусловлено количеством трудовых, информационных, материальных и финансовых ресурсов.

На этом пути наиболее перспективными представляются методы стохастического

программирования [15]. Рассмотрим экономико-математическую модель оптимального выпуска продукции в стохастической постановке самого общего вида.

Предположим, что промышленное предприятие в течение года выпускает n видов продукции. Символом j обозначим номер продукции, т.е. $j = \overline{1, n}$.

Прибыль от выпуска единицы продукции j -го вида является случайной величиной. Поэтому прибыль зависит от элементарного случайного события ω и обозначается $c_j(\omega)$.

Числовой характеристикой прибыли является математическое ожидание случайной величины $M[c_j(\omega)]$. Следовательно, совокупная прибыль предприятия за год Z определяется стохастической линейной целевой функцией, подлежащей максимизации:

$$Z = \sum_{j=1}^n M[c_j(\omega)] \cdot x_j \rightarrow \max, \quad (1)$$

где x_j – искомое количество продукции j -го вида (в кибернетической терминологии – выход модели).

Для осуществления годовой производственной программы предприятию потребны m видов ресурсов. Номер ресурса обозначим через i ($i = \overline{1, m}$). Запасы ресурсов $b_i(\omega)$ являются случайными величинами.

Пусть $a_{ij}(\omega)$ – количество i -го ресурса, расходуемого на выпуск одной единицы продукции j -го вида. Данные показатели также являются случайными величинами.

Совокупные затраты i -го ресурса $\sum_{j=1}^n a_{ij}(\omega) \cdot x_j$ не могут превысить его запас $b_i(\omega)$. В стохастическом программировании рассматривают вероятность этого случайного события, которая должна быть больше либо равна числу β_i .

Данное число часто называют надёжностью случайного события, поэтому, как правило, в качестве β_i рассматривают десятичную дробь, близкую к единице. Например, $\beta_i = 0,95$ означает, что вероятность успеха составит не менее 95%. Заметим, что в большинстве экономических расчётов этого вполне достаточно.

Таким образом, система ограничений нашей модели носит вероятностный характер и записывается в следующем виде:

$$P \left\{ \sum_{j=1}^n a_{ij}(\omega) \cdot x_j \leq b_i(\omega) \right\} \geq \beta_i, \quad \beta_i \in [0;1] \quad (i = \overline{1, m}). \quad (2)$$

Имеет место также условие неотрицательности:

$$x_j \geq 0 \quad (j = \overline{1, n}). \quad (3)$$

С точки зрения математических методов исследования операций аналитическая конструкция (1) – (3) является линейной моделью стохастического программирования. Её прикладная интерпретация – стохастическая экономико-математическая модель оптимального выпуска продукции.

Модель состоит из детерминированного условия (3), которое является очевидным. Стохастические составляющие модели (1) и (2) содержат в себе многочисленные факторы рисков предпринимательской деятельности. Эти составляющие требуют использования достаточно тонких подходов к оцениванию математического ожидания коэффициентов целевой функции $c_j(\omega)$ и вероятности наступления случайных событий в системе ограничений предложенной модели (таблица 1).

Таблица 1

Особенности прикладной модели оптимального выпуска продукции

Стохастическая составляющая	Прикладной подход	Математический инструментарий
Целевая функция (1)	Оценка математического ожидания $M[\bullet]$ прибыли предприятия	Критерий согласия χ^2 Пирсона о предполагаемых законах распределения вероятностей прибыли предприятия, удельного расходования ресурсов и запасов ресурсов [16, п. 11.5]
Система ограничений (2)	Оценка вероятности $P\{\bullet\}$ достаточности расходуемых ресурсов	

До настоящего момента проблемы управления промышленным предприятием рассматривались, в основном, обособленно. Взаимосвязь предприятий в пределах региона предполагалась в самом опосредованном виде.

В работах многих учёных обосновано (см., например, [17]), что основным источником инновационного развития территории является производственное машиностроение (не путать с потребительским). Поэтому рассмотрим предприятия региона, объединённые в машиностроительный комплекс.

Проблемы, затрагивающие экономику, организацию и управление предприятиями регионального комплекса производственного машиностроения, требуют совершенствования прикладных подходов к развитию:

- машиностроительных отраслей;
- отдельных хозяйствующих субъектов;
- основных направлений инвестиционной политики;
- бизнес-процессов и делового планирования;
- системы ценообразования, льгот и преференций по отношению к продукции машиностроения.

Охватить всю совокупность проблем в рамках одной статьи невозможно. Поэтому ограничимся попыткой объединить инновационную деятельность, инвестиционную политику и труд в рамках стохастической модели прогнозирования объёма выпуска продукции машиностроительными предприятиями региона.

Допустим, что региональный комплекс производственного машиностроения включает в себя q предприятий. Тогда, обозначив номер предприятия через k , получим, что $k = \overline{1, q}$.

Индивидуальными составляющими модели для каждого предприятия являются: X_k – объём выпуска продукции; K_k – стоимость основных производственных фондов (ОПФ); L_k – затраты труда; I_k – величина валовых капиталовложений; μ_k – коэффициенты износа ОПФ; σ_k – волатильность стоимости ОПФ.

Нижний индекс « Σ » означает, что показатель является общим для всего машиностроительного комплекса региона. К таким характеристикам, например, относятся: A_{Σ} – коэффициент нейтрального технического прогресса; c_{Σ} – коэффициент эластичности выпуска продукции по стоимости ОПФ; e_{Σ} – коэффициент эластичности выпуска продукции по затратам труда.

Кроме того, в модели участвуют: t – время как непрерывная величина, дискретным аналогом которой при необходимости может быть номер года, как базового периода производственной деятельности; $\eta(t)$ – случайный процесс, отражающий уровень рисков инвестиционно-инновационного развития машиностроительного комплекса региона; ε – малый положительный параметр; $d(\bullet)$ – оператор дифференцирования.

Стохастическая модель прогнозирования объёма выпуска продукции машиностроительными предприятиями региона в аналитическом виде записывается следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} X_{\Sigma}^{(f)} = A_{\Sigma} \cdot K_{\Sigma}^{c_{\Sigma}} \cdot L_{\Sigma}^{e_{\Sigma}}; \\ dK_k = -\mu_k \cdot K_k \cdot dt + I_k \cdot dt; \\ I_k = \sigma_k \cdot \frac{1}{\sqrt{\varepsilon}} \cdot \eta(t / \varepsilon) \cdot K_k; \\ K_{\Sigma} = \sum_{k=1}^q K_k; \\ L_{\Sigma} = \sum_{k=1}^q L_k. \end{array} \right. \quad (4)$$

В модели (4) прогнозное значение совокупного объёма выпуска продукции машиностроительными предприятиями региона $X_{\Sigma}^{(f)}$ ((f) – forecast, т.е. прогноз с англ.) зависит от совокупной стоимости ОПФ K_{Σ} , совокупных затрат труда L_{Σ} и показателя инновационной деятельности A_{Σ} , увеличение которого обуславливает рост объёма выпуска.

Уровень инновационной деятельности отражают также коэффициенты эластичности. Если инновации в машиностроительном комплексе региона достигли своих целей, то темп роста совокупного объёма выпуска продукции превышает темпы роста производственных ресурсов, что будет отражено неравенством:

$$c_{\Sigma} + e_{\Sigma} > 1. \quad (5)$$

Подчеркнём, что апробация модели (4) и сопутствующего условия (5) должна осуществляться на основе достаточного объёма статистического материала. При этом относительные отклонения между фактическими и прогнозными значениями всех показателей не должны превышать 10%, что будет свидетельствовать об адекватности стохастической модели прогнозирования объёма выпуска продукции машиностроительными предприятиями региона.

Управление инновационной деятельностью, инвестиционной политикой и трудовыми отношениями применительно к машиностроительному комплексу должно

привести к тому, чтобы доля инновационных предприятий производственного машиностроения достигала не менее 60%, причём выпуск инновационных машин и оборудования в общем объёме производства должен составлять не менее 70%.

Выводы. Данная статья посвящена проблемам управления промышленными предприятиями региона на базе прикладных подходов, опирающихся на инновации, труд, инвестиции и инструментарий экономико-математического моделирования. Развитие терминологического аппарата привело к обоснованию в качестве основных количественного, ситуационного, процессного и кибернетического подходов. Усовершенствована линейная модель стохастического программирования, позволяющая управлять оптимальным выпуском продукции отдельного промышленного предприятия. Предложен прикладной подход, объединяющий инновационную деятельность, инвестиционную политику и трудовые отношения в рамках авторской стохастической модели прогнозирования объёма выпуска продукции предприятий регионального комплекса производственного машиностроения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева Н.И. Обоснование концептуальной схемы экономического поведения предприятия / Н.И. Алексеева // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 4. – С. 12-17.
2. Алексеев С.Б. Определение понятия «рыночный потенциал предприятия» / С.Б. Алексеев // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 4. – С. 6-11.
3. Бескаравайных М.В. Состояние и проблемы современной системы материально-технического обеспечения металлургических предприятий России [Текст] / М.В. Бескаравайных, Е.П. Киселица // Нефть, газ и бизнес. – 2016. – № 2. – С. 48-49.
4. Головкова И.А. Инновационная логистическая стратегия как эффективный инструмент оптимизации бизнес-процессов предприятия [Текст] / И.А. Головкова, Е.П. Киселица // Креативная экономика. – 2016. – Т. 10, № 4. – С. 379-394.
5. Дудник В.В. Возможности и перспективы развития промышленных кластеров на территории Донецкой Народной Республики / В.В. Дудник, А.А. Торба // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2017. – № 4. – С. 58-65.
6. Краснова В.В. Методические аспекты экономической диагностики в стратегическом управлении предприятием / В.В. Краснова, В.Н. Ямшанов // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 3. – С. 73-79.
7. Малкова Т.Б. Управление рисками на предприятии машиностроительной отрасли в Ивановском регионе [Текст] / Т.Б. Малкова, А. Доброхотов // Вестник Владимирского государственного университета имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых. Серия: Экономические науки. – 2018. – № 1 (15). – С. 42-48.
8. Половян А.В. Инновационное развитие Донецкой Народной Республики на основе применения «Умного производства» / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2017. – № 2. – С. 92-105.
9. Рябиченко С.А. Управление программами развития промышленных предприятий Московского региона [Текст] / С.А. Рябиченко, М.М. Волков // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2018. – № 1. – С. 77-83.
10. Шилова Н.Н. Оценка влияния промышленного кластера на экономику региона [Текст] / Н.Н. Шилова, Е.П. Киселица, С.А. Люфт // Вестник Камчатского государственного технического университета. – 2016. – № 36. – С. 108-114.
11. Шипоенко С.В. Управление ресурсами при модернизации и инновационном развитии предприятий региона [Текст] / С.В. Шипоенко // Наука и бизнес: пути развития. – 2017. – № 2 (68). – С. 46-49.
12. Kiselitsa E.P. Regional features of the innovative activity formation as a determining factor in the development of the Russian economy [Текст] / E.P. Kiselitsa, N.N. Shilova, I.A. Liman // Academy of strategic management journal. – 2017. – V. 16, Specialissue 1. – P. 96-109.
13. Божко Л.М. Комбинированные научные подходы к управлению изменениями [Текст] / Л.М.

Божко // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2015. – № 2. – С. 77-83.

14. Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине [Текст]: монография / Н. Винер. – М.: Советское радио, 1968. – 326 с.

15. Бородин А.И. Особенности методов стохастической оптимизации в социально-экономических системах [Текст] / А.И. Бородин, А.Н. Сорочайкин // Экономические науки. – 2013. – № 101. – С. 151-156.

16. Теория вероятностей и математическая статистика с применением информационных технологий [Текст]: учебное пособие. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 331 с.

17. Колемаев В.А. Оптимальный сбалансированный рост открытой трёхсекторной экономики [Текст] / В.А. Колемаев // Прикладная эконометрика. – 2008. – № 3 (11). – С. 15-42.

Поступила в редакцию 01.06.2018 г.

MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN THE REGION BASED ON APPLIED APPROACHES: INNOVATIONS, LABOR, INVESTMENTS, ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Yu. N. Polshkov

The article studies the problems of managing industrial enterprises in the region. Applied approaches to the management of innovations, investments and labor relations have been further developed. The applied toolkit of economic and mathematical modeling is improved, which is based on stochastic programming of the optimal output of an industrial enterprise. A stochastic model for forecasting the volume of output of the machine-building complex in the region has been developed.

Keywords: enterprise; region; control; applied approach; stochastic model; innovation activity; labor relations; investment policy; machine building.

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

+38-071-323-17-48

Polshkov Yulian

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.45; 331.554

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ПАРАМЕТРОВ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2018. Э. В. Поляков

Статья посвящена изучению процесса формирования оптимальных параметров проектов и программ реструктуризации угледобывающих предприятий. Обоснована роль прогнозных векторов в реструктуризации угольной отрасли, основанная на разработке проекта форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий ликвидации шахт, что позволило усовершенствовать существующие методические подходы к моделированию стратегии за счет конкретизированных принципов реструктуризации промышленных предприятий.

Ключевые слова: реструктуризации угледобывающих предприятий; проект; моделирование стратегии; угольная промышленность; синергетический эффект; конкурентоспособность; социально – ориентированные инвестиции; механизм управления реструктуризацией

Постановка проблемы. Недостаточное финансирование, в совокупности с ростом количества и сложности проблем социально – экономического характера, вызванных ликвидацией предприятий, считающихся бесперспективными, обуславливают необходимость эффективного управления системой минимизирующей негатив, возникший вследствие реструктуризации угольной промышленности Донецкой Народной Республики. Это повысит конкурентоспособность добывающей отрасли, обеспечит стабилизационные процессы в экономике Республики в целом.

Актуальность исследования. Решение перечисленных задач сопряжено с достаточными трудностями и требует, кроме активизации социально направленной инновационной деятельности, привлечения крупных социально – ориентированных инвестиций.

Появляется необходимость реализации эффективных социальных программ на современных этапах реструктуризации, при условии, что они будут входить в систему организационно – экономического механизма управления реструктуризацией предприятий угольной промышленности.

Проекты, содержащие программы форсированного самопреодоления неблагоприятных социальных и экономических последствий ликвидации шахт, в системе организационно – экономического механизма реструктуризации, должны быть ориентированы на достижение оптимальных стабилизационных социальных результатов при минимизации используемых ресурсов.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что проблемами совершенствования механизма по управлению реструктуризации угольными предприятиями, в том числе на региональном уровне, занимались М.Д. Аистова, И.Г. Ворхлик, Д.Д. Выговский, Г.К. Губерная, Е.И. Денисова, В.В. Дорофиевко, В.В. Жданов, Л.А. Коломыцева, О.А. Корчак и др. учёные (смотрите работы [1 – 3; 5 – 10] и их библиографию).

Выделение нерешённых проблем. Тема исследования на протяжении трех десятилетий развивается в работах учёных – экономистов, но тесной взаимосвязи с социальными стандартами так и не нашла. Проекты трудоустройства высвобожденных работников (создание спроса рынке труда в отрасли, организация переобучение), формирования обновленной социальной инфраструктуры, повышения эффективности

образования и медицинского обслуживания, связаны со значительными социально ориентированными затратами, как из государственного, так и из местных бюджетов. Поэтому обостряется проблема оптимизации соотношения необходимого для их реализации финансирования и получаемых социальных результатов.

Учитывая изложенное, а также принимая во внимание, что общая эффективность реструктуризации угольной промышленности будет выше, если оптимально расходовать ресурсы, предназначенные для преодоления пагубных последствий социально – экономического характера, проводимых реструктуризационных мер, предложим логическую экономико – математическую модель, целью которой послужит оптимизация полученных реальных, запланированных результатов в программах социальных и средств, необходимых для их достижения.

Указанная модель должна учитывать базовые направления финансирования: на создание спроса на рабочую силу, обладающую отраслевой спецификой; компенсационные выплаты работникам, высвобождаемых в следствие ликвидации шахт; выплата пособий по причине временной трудовой незанятости; затраты на создание инфраструктуры социального характера; затраты на развитие медицины и образования.

Сбалансированные результаты расчетов предусматриваются для применения в качестве входящего информационного массива при формировании проектов, содержащих ряд программ.

При практическом использовании предложенной модели обосновывается решение по оптимизации денежного потока, направленного на финансирование проекта форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий, возникающих в текущий период при ликвидации шахт.

При фиксированном изменении социально – экономической ситуации в анализируемой административной территории, ранее принятое решение может корректироваться. Компоненты модели комплексно отражают основные социально – экономические последствия реструктуризации угольной промышленности, с учетом возможных вариантов ее проведения в конкретном регионе по конкретным направлениям: реорганизация; реформационные изменения; закрытие шахт. Предлагаемую модель, применительно к конкретным регионам, предлагается использовать на всех этапах структурного реформирования для оптимизации решений при планировании социальных результатов функционирования системы организационно – экономического механизма управления реструктуризацией угледобывающих предприятий.

Экономико–математическое моделирование социально – экономической системы угледобывающей территориальной единицы, в период реструктуризации угольной отрасли, необходимо принимать во внимание весь спектр социальных и экономических проблем, связанных с ликвидацией шахт, с отсутствующим производственным потенциалом, а именно: сокращение штата работников и рост безработицы, обеспечение занятости населения путем создания новых рабочих мест, обучение новым профессиям, необходимость изменения и развития инфраструктуры муниципальных образований. Причем, поскольку влияние многих факторов точно прогнозировать практически невозможно, может возникнуть необходимость в корректировании модели. В процессе разработки социально – экономических программ, включаемых в проект реструктуризации должны быть учтены и взаимосвязаны интересы отдельно взятых подразделений, предприятий, административно – территориальных единиц и государства. Прежде всего, они должны предусматривать устойчивую социально –

экономической стабилизации регионов и муниципальных образований на следующих уровнях вертикальной системы:

1) на уровне подразделений угледобывающих предприятий – повышение экономической стабильности и конкурентоспособности потенциала предприятия за счет: роста эффективности производственной деятельности; гарантирования социальной защищенности высвобождаемым работникам;

2) на уровне потребителей угольной продукции – гарантия качества;

3) на региональном и муниципальном образованиях – обеспечение потребности в топливе; стабилизация социально – экономической ситуации; обеспечение адресной социальной защиты населения в условиях недостаточного финансирования;

4) на государственном уровне – последовательная рациональная реорганизация углепромышленных регионов, при реализации проектов и программ форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий реструктуризации угольной промышленности в рамках выделяемого бюджетного финансирования или за счет добровольной финансовой помощи [11].

Разработку системы организационно – экономического механизма управления реструктуризацией предприятий угольной промышленности при условии включения в нее программ, затрудняет следующее:

1) обоснование перечня ликвидируемых шахт осуществлялось без взаимной увязки различных программных направлений реструктуризации;

2) должным образом не учитывались негативные социально – экономические последствия закрытия шахт;

3) практически не обосновывались сроки осуществления различных этапов реорганизации или ликвидации шахт, не осуществлялось календарное планирование;

4) не учитывалась взаимосвязь различных направлений форсированного самопреодоления неблагоприятных последствий закрытия шахт в финансовых аспектах.

Основой для разработки такой обобщенной модели служит аналитическая схема (рисунок 1).

Целью исследования является совершенствование процесса формирования совокупности основных социально направленных программ, составляющих новый подход к реструктуризации угольной отрасли, включающий проект форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий закрытия шахт.

Результаты исследования. Экономическое обоснование целесообразности разработки и внедрения модели механизма реструктуризации предприятий угольной промышленности проведем с помощью интегральной модели, базирующейся на определении зависимости изменения уровня и динамики прироста валового продукта, производимого в анализируемом регионе, от трех влияющих факторов: промышленных запасов угля, а также ресурсов, вовлекаемых в формирование валового продукта региона; стоимости капитала и численности персонала рабочих, занятых в трудовой деятельности предприятий региона.

Прирост валового продукта определяется как сумма вновь создаваемых стоимостей товаров и услуг, произведенных в данной территориальной единице, оцениваемый как разность между совокупным выпуском товаров по региону и промежуточным потреблением, или как суммарная величина добавленных стоимостей, создаваемых в отраслях экономики анализируемого региона.

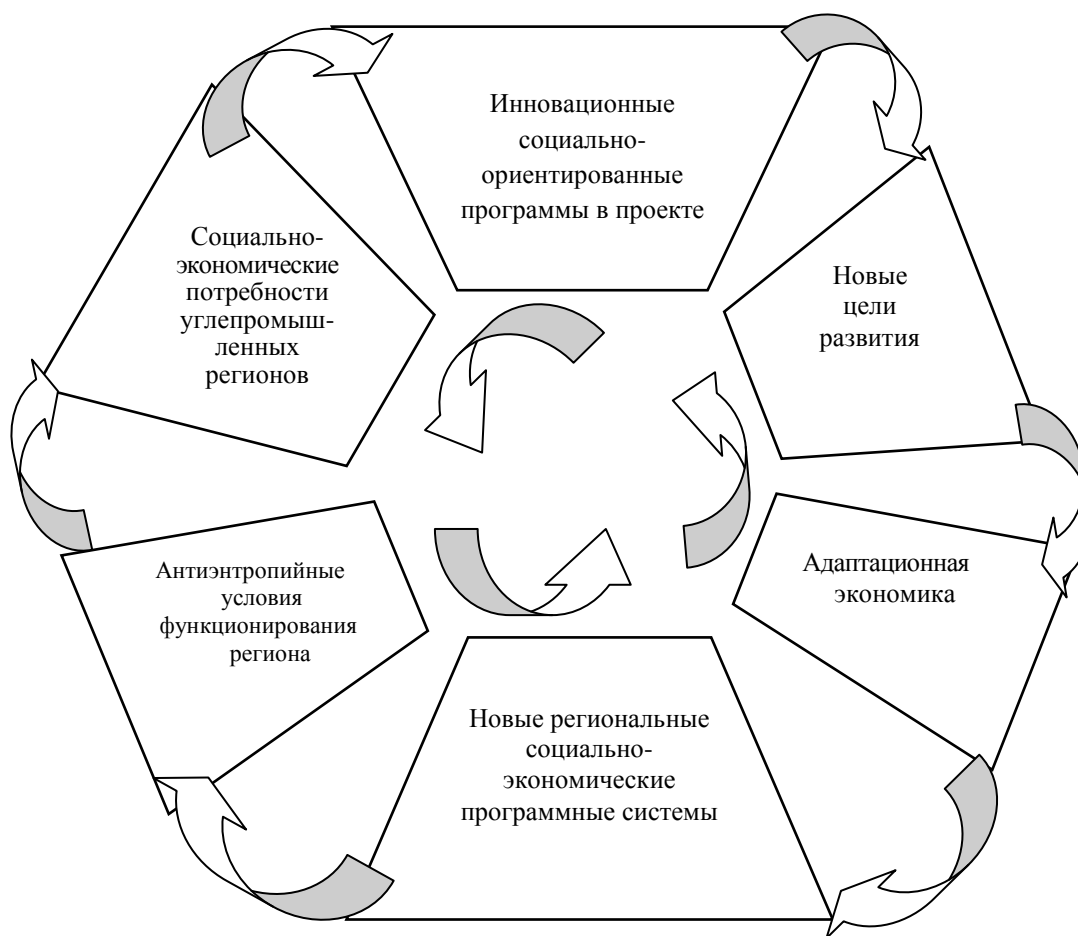


Рис. 1. Иновационная стратегия социально – экономической стабилизации реструктуризируемых регионов

Для объективной оценки прироста валового продукта используют следующие виды информационных потоков [11]:

а) прямая информация, представляющая собой полные или частичные данные об объеме или динамике расчетного показателя, полученного с помощью данных об объеме и динамике продукции отрасли;

б) косвенная информация, содержащая данные о размере и динамике показателя, не составляющего компонент расчетного показателя, но изменения которого позволят спрогнозировать изменения результирующей.

При недостаточном массиве прямой и косвенной информации возможно использовать экспертные оценки тренда показателя, которые могут быть получены, на базе экстраполяционного анализа и выборки мнений экспертов о подобном изменении.

Выпуск продукции и услуг производят в текущих и сопоставимых ценах. В состав товаров и услуг включают [4]: все товары и услуги, независимо от их использования, в том числе, производимые для собственного конечного потребления или накопления, включая приросты запасов материальных оборотных средств у производителя; услуги, предоставленные другим институциональным единицам, в частности, нерыночные услуги государственного управления и некоммерческих организаций; услуги домашних хозяйств. Статистический анализ позволяет получить пропорциональную зависимость доходов бюджета реструктуризируемого региона от соответствующего уровня и

динамики прироста валового продукта. Во избежание погрешностей для расчетов, их допустимо принимать пропорциональными среднегодовой численности населения, проживающего в данном регионе на данном муниципальном образовании.

Поэтому целесообразно использовать модель оценки эффекта синергии от инвестиций в реализацию социально ориентированных проектов и программ форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий реструктуризации (ПФНСЭПР).

Модель будет структурироваться на величине прироста чистого приведенного потока синергии ($\frac{\Delta FCF_t}{(1+r_{инф})^t}$). Предлагаемая формула расчета примет следующий вид:

$$СЭФРП = \frac{\Delta FCF_t}{(1+r_{инф})^t} - \Delta ЗРП > 0, \quad (1)$$

где $СЭФРП$ – синергетический эффект от реализации проекта ПФНСЭПР;

ΔFCF_t – прирост суммы чистого денежного потока за год;

$\frac{\Delta FCF_t}{(1+r_{инф})^t}$ – чистый приведенный поток синергии;

t – период времени, за который берется прирост чистого денежного потока;

$r_{инф}$ – прогнозный показатель инфляции в рассматриваемый период;

$\Delta ЗРП$ – прирост затрат инвестора в ходе реструктуризации предприятия дополнительно на программы реорганизации и реформирования, а также ПФНСЭПР;

$$\Delta FCF_t = \Delta B + \Delta ЭЗ - \Delta ДО_t + \Delta СИ_{об.к} + \Delta ИУУ - \Delta ВФИ_t, \quad (2)$$

ΔB – прирост выручки;

$\Delta ЭЗ$ – экономия затрат;

$\Delta ДО_t$ – изменение выплат по долговым обязательствам;

$\Delta СИ_{об.к}$ – синергия (прирост) инвестиций в оборотный капитал;

$\Delta ИУУ$ – прирост дохода при инновации управленческих усилий;

$\Delta ВФИ_t$ – изменение возврата финансовых инвестиций.

Разработанный метод устраняет недостатки предложенных ранее вариантов оценки эффекта синергии в рамках промышленных предприятий, позволяя повысить точность и объективность учета и оценить весь диапазон вариаций форм эффекта синергии от реструктуризации угледобывающих предприятий. Это предоставит возможность выбрать и включить только те программы форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий реструктуризации в социально ориентированные проекты, которые будут перспективными с точки зрения стабилизации угледобывающего предприятия с последующей перспективой развития.

Немаловажным, для успешной реализации проектов форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий

реструктуризации, является вопрос оптимизации занятости населения что означает обеспечение рабочими местами всего трудоспособного населения региона, в котором происходит реорганизация или ликвидация шахт. Учесть все факторы, которые в реально функционирующей регионально социально – экономической системе могут повлиять на реализуемость и эффективность проектов и программ, входящих в систему организационно – экономический механизм управления реструктуризацией предприятий угольной промышленности практически невозможно. Поэтому актуальной остается проблема повышения эффективности социально – ориентированных проектов. Необходимо изыскивать дополнительные возможности для выполнения условия модели:

$$СЭФРП > 0.$$

Если в ходе расчетной части был получен отрицательный результат, т.е. $СЭФРП < 0$, тогда будет принято решение о реструктуризации угледобывающего предприятия традиционным путем закрытия и ликвидации.

Это обуславливает необходимость поиска, тщательного исследования и использования неучтенных возможных ресурсов проекта, которые могут положительно повлиять на компенсацию затрат по разработке и реализации ПФСНСЭПР.

Такими дополнительными возможностями могут стать, например:

- переход на альтернативные, оптимальные для конкретного региона, виды топлива (метан, уголь) вместо природного газа;
- экономия средств на переобучение высвобождающихся работников ликвидируемых шахт, так как квалификация многих категорий работников горной промышленности (проходчики, электрослесари, механики) не требует существенной переквалификации для работы на производствах обрабатывающей отрасли находящихся или создаваемых на территориях реструктуризируемых регионов.

Использование дополнительных неучтенных ресурсов для нейтрализации возможных угроз приведет к изменению общей величины общей экономической эффективности проекта.

В виду вышесказанного, представляется совершенно очевидной необходимость выявления и использования дополнительных ресурсов и возможностей при формировании проектов форсированного самопреодоления неблагоприятных социальных и экономических последствий ликвидации шахт, что позволит значительно повысить их эффективность и социальную значимость.

Таким образом, перспективными направлениями исследований при решении задачи повышения эффективности социально направленных проектов реструктуризации угольной отрасли являются:

- поиск и использование реальных к извлечению резервов ресурсов, способных уменьшать негативное влияние ограничивающей системы на социально – экономические проекты и программы.
- предупредительное выявление и нейтрализация возможных неявных угроз, которые могут оказать негативное воздействие на общий синергетический эффект от реализации проекта ПФСНСЭПР.

Необходимо акцентировать внимание на том, что создание экономически эффективных предприятий в разрезе отраслей Республики, кроме создания новых рабочих мест, приведет к увеличению налоговых отчислений в бюджеты всех уровней и, прежде всего, в местный, а, следовательно, и к росту средств, которые могут быть

направлены муниципальными властями на реализацию социально – ориентированных программ.

Перечисленные недостатки проявляются на муниципальном уровне, т.к. преодоление социально – экономических последствий реструктуризации служит завершающим долгосрочным этапом реструктуризации, во многом определяющим вектор социально – экономической стабилизации отраслевых муниципальных образований в период неопределенности. Поэтому система организационно – экономического механизма управления реструктуризацией предприятий угольной промышленности, на всех этапах реструктуризации, должна формироваться комплексно, с учетом всех внешних и внутренних факторов воздействия.

Для оптимизации управленческих решений, направленных на реализацию проектов и программ форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий закрытия шахт и региональное развитие, предлагаем внедрить комплексную оптимизационную экономико – математическую модель формирования системы организационно – экономического механизма управления реструктуризацией предприятий угольной промышленности. Данная модель включает все основные аспекты форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий реструктуризации.

Критерием оптимальности модели будет являться финансовый результат реализации социально ориентированных реструктуризационных проектов и программ в регионе, определяемый как величина прироста чистого приведенного потока синергии (ΔFCF_t) в модели оценки эффекта синергии от инвестиций в реализацию социально ориентированных проектов и программ форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий реструктуризации за оговоренный период времени.

При этом от величины прироста чистого приведенного потока синергии ($\frac{\Delta FCF_t}{(1+r_{инф})^t}$) вычитается прирост затрат инвестора в ходе реструктуризации предприятия дополнительно на программы реорганизации и реформирования, а также ПФНСЭПР ($\Delta ЗРП$);

При этом прирост суммы чистого денежного потока за год (ΔFCF_t) рассчитываем за счет корректировки прироста выручки (ΔB) с учетом влияния следующих показателей:

в сторону увеличения – на экономию затрат за этот период ($\Delta ЭЗ$);

уменьшение на сумму изменения выплат по долговым обязательствам ($\Delta ДО_t$);

увеличение за счет синергии (прироста) инвестиций в оборотный капитал ($\Delta СИ_{об.к}$);

увеличение на сумму прироста дохода при инновации управленческих усилий $\Delta ИУУ$;

учитывается уменьшение на размер изменения возврата финансовых инвестиций ($\Delta ВФИ_t$).

На основе анализа возможных имитационных вариантов решения задач формирования программы реструктуризации регионов, на территории которых происходит ликвидация шахт, и плана – графика ее реализации установлено, что

наиболее адекватной реальным условиям и наименее трудоемкой является экономико – математическая модель, в которой используется непрерывно управляемые переменные – объемы угольной продукции, добываемой на территории региона. Кроме того, учитывая альтернативный характер мер социальных мероприятий в рамках реализации программ местного развития к управляемым переменным можно также отнести количество трудоустраиваемых на новые рабочие места.

В качестве ограничений экономико – математической модели введем следующие требования:

прирост выручки прогнозируется с учетом наращивания объёмов добычи угля и повышения цены на 1 тонну;

сокращение затрат носит реально достижимый характер за счет повышения объёмов добычи;

выплаты по долговым обязательствам перед государством будут рефинансированы или отсрочены к платежам;

с целью расширения производственной мощности угледобывающего предприятия предусматривается синергия инвестиций в оборотный капитал;

основываясь на принципе неисчерпаемости трудового потенциала предусматривается постоянный прирост дохода при инновации управленческих усилий;

оптимизация сумм финансовых инвестиций, за счет разбивки возвратных процедур по периодам.

Вероятностный характер технико–экономических показателей, представленных в предлагаемой модели, требует оценки оптимальности принимаемых, на их основе, решений. Для решения этой задачи предлагается методика получения интегральной оценки надежности вариантов реализации программ форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий закрытия шахт.

Технико–экономические показатели характеризующие социально – экономические процессы, происходящие в реструктуризируемом регионе, должны иметь нормальное распределение, благодаря чему представится возможным оценить, как достоверность прогноза технико–экономических показателей, так и надёжность оптимального варианта региональной социально – экономической программы в целом. Для этого необходимо произвести следующее сопоставление:

$$\frac{\Delta FCF_t}{(1 + r_{инф})^t} > \Delta ЗРПО.$$

Применительно к рассматриваемой задаче это означает вероятность того, что математическое ожидание показателя, характеризующего оптимальный вариант, не выйдет за границы определённого интервала.

При расчете критерия оценки величины прироста чистого приведенного потока синергии, следует учитывать риск принимаемых решений в условиях неопределенности состоящий в следующем:

1. Разрабатываются возможные сценарии формирования и воплощения в жизнь социально – экономической программы форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий закрытия шахт в регионе. Для этого, на основе анализа достоверности исходной информации устанавливают, наряду с базовыми, их пессимистические и оптимистические значения. На этой базе

формируется ряд сценариев, определяется вероятность их реализации и определяются достигаемые значения критерия для каждого.

2. Составляется сметно – финансовая матрица задачи, в которой для различных сценариев даются оценки критерия для всех рассматриваемых вариантов программ.

3. Выбираются критерии принятия решений в условиях неопределенности и рассчитываются их значения для рассматриваемых вариантов.

Апробация модели по регулированию соотношения финансовых затрат и социальных результатов реструктуризации угольной отрасли на региональном и муниципальном уровнях была осуществлена в период 2017 – 2018 гг. на примере разработки Программы ликвидации налоговой задолженности по шахте «Горняк 95» г.Макеевка. За этот период, модель была реализована как составной блок общего Проекта формирования программ форсированного самопреодоления неблагоприятных социально – экономических последствий ликвидации шахт в процессе реструктуризации угольной отрасли более чем по 40 угледобывающим предприятиям.

В Проекте ключевым аспектом региональной социально – экономической программы послужили следующие направления:

1. Организация новых и реконструкция уже действующих производственных предприятий – этот аспект рассматривался как с точки зрения мероприятий по созданию новых рабочих мест для высвобождающихся работников закрываемых шахт, так и с точки зрения возможности увеличения объема валовой продукции регионов.

2. При рассмотрении различных вариантов топливно–энергетической стратегии Республики исходя из энергетического баланса, в котором заложено, что шахты частично или полностью обеспечивают всю потребность в угольной продукции и, без необходимости, при необходимости их замены другими видами топлива.

В результате решения рассмотренной задачи был определен наиболее рациональный вариант региональной программы социально – экономической стабилизации реструктуризируемого региона с минимальными затратами на структурную трансформацию угольной промышленности, в которой установлены: сроки и количество реструктуризуемых шахт за период времени (t); численность высвобождаемых рабочих; степень государственной поддержки действующих шахт; затраты на ликвидацию шахт – аутсайдеров, с отсутствующей конкурентоспособностью потенциала предприятия; замещение объема угольной продукции ликвидируемых шахт; социальная защита работников ликвидируемых шахт, в виде выплаты пособий по безработице и прочие компенсации; затраты на создание новых рабочих мест.

По состоянию на 26.10.2018 г. остаточный объем долговых налоговых обязательных платежей 2014 – 2016 гг. в Республиканский бюджет по ЧПП «Горняк – 95» составлял 71 млн. 575 тыс. рос. руб. из имевшихся 91 млн. 476 тыс. рос. руб. на момент заключения договоров отсрочки – рассрочки (03 марта 2018 года). Фактическая оплата по договорам отсрочки – рассрочки составила 19 млн. 902 тыс. рос. руб. за период март – август 2018 года. За период март – сентябрь 2018 года задолженность была частично погашена на общую сумму 19 млн. 900 тыс. рос. руб. При этом, своевременно оплачивались текущие налоговые обязательства (30 млн. 478 тыс. рос. руб.), потребляемая электроэнергия (30 млн. 011 тыс. рос. руб.) и заработная плата трудящихся (41 млн. 920 рос. руб.).

Положительное решение вопроса освобождения предприятия от уплаты оставшегося объема задолженности предыдущих периодов (2014 – 2016 гг.) позволит:

1) ввести в эксплуатацию второй очистной забой – 7-я южная лава пл. кЗн (ноябрь 2018 года) – оценочная стоимость оборудования очистного забоя с привлечением инвестиций – 7 млн. 640 тыс. рос. руб.; объема запасов – 352 млн. 500 тыс. рос. руб.;

2) ввести в эксплуатацию третий очистной забой – 5-я северная лава пл. к8н (июль – август 2019 года) – оценочная стоимость оборудования очистного забоя с привлечением инвестиций – 21 млн. 930 тыс. рос. руб.; объема запасов – 211 млн. 500 тыс. рос. руб.;

3) создать дополнительные рабочие места (+170 человек), увеличив количество с 511 до 680 трудящихся. За текущий 2018 год численность увеличена с 406 до 511 человек (на 105 человек);

4) увеличить среднемесячный объем добычи угля с фактического 5500 тонн до 12000 тонн (в 2,2 раза);

5) увеличить объем ежемесячных обязательных налоговых платежей с фактического 3,9 млн. рос. руб. до 6,764 млн. рос. руб. (в 1,7 раза), достигнув годовых показателей 81,168 млн. рос. руб. За 2017 год предприятием было перечислено в бюджет 3,9 млн. рос. руб., т.е. ожидаемый показатель 2019 года превысит в 21 раз сборы 2017 года и в 2,7 раза сборы 2018 года;

6) планировать не только своевременную оплату потребляемой электроэнергии (74,1 млн. рос. руб. в год), но и погашение имеющейся задолженности (31,5 млн. рос. руб. в год);

7) увеличить среднемесячную заработную плату трудящихся основных профессий в течение 2019 года на 28 – 33%;

8) увеличить суммарный годовой объем денежных средств, перечисляемых ЦРБ Донецкой Народной Республики (бюджетные отчисления, электроэнергия, заработная плата) до 392,860 млн. рос. руб., увеличив по отношению к 2018 году в 3,2 раза объем денежных потоков.

Выводы. Теоретико – методическое значение результатов исследования заключается в возможности их практического использования для стабилизации функционирования угледобывающих предприятий на основе совершенствования механизма управления реструктуризацией, реализация которого направлена на рационализацию деятельности предприятий и их адаптацию к условиям неопределенности в экономике. Использование усовершенствованных подходов позволит обеспечить скоординированную системную реализацию процесса реструктуризации на предприятиях угольной промышленности, позволит мобилизовать из различных источников необходимые для процесса преобразования средства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям: монография / М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблицер, 2002. – 287 с.

2. Ворхлик И.Г. Технология закрытия (ликвидации) угольных шахт / И.Г. Ворхлик, В.И. Стрельников, И.Ф. Ярембаш. – Донецк: НОРД – ПРЕСС, 2004. – 238 с.

3. Выговский Д.Д. Обоснование выбора и оценка эффективности вариантов реконструкции действующих угольных шахт / Д.Д. Выговский, Д.Д. Выговская, А.Г. Ещенко // Вести Донецкого горного института. – 2005. – № 4. – С. 23 – 26.

4. Глушенко И.И. Оценка эффективности системы управления инновационными проектами / И.И. Глушенко // Менеджмент в России и зарубежом. – 2006. – № 3. – С. 53 – 60.

5. Губерная Г.К. Социально – экономические ассиметрии как проблема совершенствования государственной региональной политики / Г.К. Губерная, В.Д. Котельников // Вісник економічної науки України. – 2005. – №1. – С. 30 – 36.
6. Денисова Е.И. Механизм реструктуризации как способ адаптации предприятия к изменениям внешней среды / Е.И. Денисова // Вестник ОГУ. – 2008. – № 8. – С. 81 – 86.
7. Дорофиев В.В. Концепция «post – mining» как основа политики развития угледобывающих регионов Украины / В.В. Дорофиев, М.С. Пашкевич // Экономический вестник Донбасса. – 2012. – №1 (20). – С. 6 – 11.
8. Жданов В.В. Предпосылки и экономический механизм реструктуризации предприятий / В.В. Жданов // Известия Рос. гос. педагог. университета им.А.И. Герцена. – 2008. – № 49. – С. 52 – 55.
9. Коломыцева Л.А. Механизм управления реструктуризации предприятия: сущность, содержание, задачи / Л.А. Коломыцева // Организатор производства. – 2008. – № 1. – С. 32 – 37.
10. Корчак О.А. Организационно – экономический механизм создания новых рабочих мест в условиях реструктуризации угольной отрасли: дисс. канд. экон. наук / О.А. Корчак. – М.: МГТУ, 2002. – 234 с.
11. Ярембаш А.И. Управление проектами и программами преодоления негативных социально – экономических последствий реструктуризации угольной отрасли: монография/ А.И. Ярембаш. – Донецк: ДонГУУ, 2015. – 363 с.

Поступила в редакцию 05.07.2018 г.

FORMATION OF OPTIMAL PARAMETERS OF PROJECTS AND PROGRAMS OF RESTRUCTURING OF COAL – DEVELOPMENT ENTERPRISES

Ed. V. Polyakov

The article is devoted to the study of the formation of the optimal parameters of projects and programs for the restructuring of coal mining enterprises. The role of forecasting vectors in the restructuring of the coal industry, based on the development of a project of forced self-overcoming of adverse social and economic consequences of the liquidation of mines, has been justified, which has improved the existing methodological approaches to strategy modeling through specific principles of industrial enterprise restructuring.

Keywords: restructuring of coal mining enterprises; project; strategy simulation; coal industry; synergistic effect; competitiveness; socially oriented investments; restructuring management mechanism

Поляков Эдуард Викторович

аспирант кафедры «Экономика и маркетинг»

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

polakova_e_i@mail.ru

+38-071-379-26-13

Polyakov Edward

Postgraduate Student, Department of Economics and Marketing

Donetsk National Technical University, city Donetsk

УДК 339.13.012

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

© 2018. В. Ю. Припотень

В статье рассмотрена сущность субъекта конкуренции на рынке юридических услуг и охарактеризованы формы проявления конкуренции. Проанализирован характер взаимодействия субъектов конкуренции на рынке, с учетом поведения субъектов, их конкурентных преимуществ, внутренней и внешней конкуренции, мероприятий регуляторных органов. Приведена характеристика конкурентных преимуществ, которыми может обладать субъект конкуренции на рынке юридических услуг в условиях неопределенности внешней среды.

Ключевые слова: конкуренция; рынок; рынок юридических услуг; недобросовестная конкуренция; конкурентная борьба.

Постановка проблемы. Юридический бизнес - это предпринимательская деятельность юристов по предоставлению физическим и юридическим лицам правовой помощи (охраны и защиты их прав, свобод и законных интересов в пределах права) на коммерческой основе. Предпринимательство характеризует ориентировку на получение прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой.

Учитывая сложную экономическую ситуацию, минимизацию объема инвестиций, почти полное отсутствие масштабных проектов и ухудшения уровня активности бизнеса, который сейчас концентрируется в основном на своей операционной деятельности, конкуренция на юридическом рынке постоянно повышается. Конечно, такая конкурентная среда не может не провоцировать определенные проявления недобросовестной конкуренции на рынке. Кроме юридических фирм, самостоятельно практикующих юристов и адвокатов в борьбу за клиента на этом рынке вступают различные консалтинговые компании, фирмы, специализирующиеся на регистрации и ликвидации компаний, аудиторы и другие специалисты по оказанию юридических услуг. К сожалению, такие консультанты зачастую нивелируют юридический консалтинг, предлагая сомнительную услугу, которая обычно базируется на несоблюдении, а также на нарушении закона. Одним из способов борьбы с недобросовестной конкуренцией может быть регулирование рынка юридических услуг. Для выявления рычагов регулирования, необходимо более детально рассмотреть конкуренцию на рынке юридических услуг.

Актуальность темы исследования. Рынок юридических услуг в подавляющем большинстве анализируется практиками, а не экономистами, поскольку до недавнего времени предоставление юридических услуг не имело признаков бизнеса. Однако за последние года этот рынок сформировался с достаточно жесткой конкуренцией и перенасыщенный различными структурами, которые для удержания своих рыночных позиций вынуждены применять управленческие методы. Таким образом, актуальность и практическая значимость исследования особенностей конкуренции на рынке юридических услуг несомненна.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди публикаций ученых оценку рынка юридических услуг с акцентом на монополизм адвокатов дают С. Бигун [2], А. Костин [3], Ю. Сахарова [4], Д. Сваткова [8]. Тем не менее, не сформирован комплексный подход к пониманию формы проявления конкуренции и не определена

совокупность конкурентных преимуществ и средств их достижения для получения и усиления конкурентных преимуществ участниками на рынке юридических услуг.

Отсутствие научных статей и монографий по методологическим аспектам конкуренции на рынке юридических услуг обусловило научный интерес к ее исследованию и необходимости теоретико-методологического обоснования данной проблемы.

Целью исследования данной работы является необходимость определения сущности проявления конкуренции на рынке юридических услуг.

Результаты исследования. Для решения жизненных вопросов, проблем, которые регулируются правовым полем и закреплено на законодательном уровне, в обществе рано или поздно перед каждым возникают вопросы юридического характера. Которые решить без определенного опыта или осведомленности в законодательстве практически не возможно. Поэтому некоторые, с целью развития своих интеллектуальных способностей или экономии денежных средств, начинают копаться во все возможной литературе или в сети интернет по нахождению ответов на свои вопросы и занимаются своей проблемой самостоятельно.

А та категория людей, которая наученная горьким опытом, более или менее обеспечена материально и считает, что каждый должен заниматься своим делом, рано или поздно приходит к выводу, что нужен специалист в данной области правоотношений. То есть, лицо, имеющее практику в данных делах, имеет юридическое образование, является юристом или адвокатом.

Следует заметить, что в обществе сложилось такое понятие, что для решения любых юридических проблем нужен адвокат, что в свою очередь является ошибочным. Потому что на деле адвокат нужен только тем, кто связан с уголовным делом, как свидетель, подозреваемый, обвиняемый и подсудимый. Во всех остальных случаях подойдет любой специалист в области права, юрист, помощник адвоката. Ведь, услуги адвоката почти всегда стоят на порядок выше, и бывают, не единичны случаи, что такие услуги еще и столь не профессиональные и не соответствуют установленной этике адвоката. Просто большинство не понимает, что адвокатами становятся лица, которые еще вчера были работниками милиции, суда, прокуратуры, юристами и даже студентами. Это не касается адвокатов, которые занимаются только уголовными делами не один год, а сами в прошлом работали следователями или прокурорами.

Кризис привел к усилению конкуренции на отечественном рынке юридических услуг. По данным [1], юридические компании вынуждены отходить от юриспруденции в чистом виде услуги и все больше представляют собой микс юриспруденции, знаний по экономике и финансам. Естественно, что юридическая фирма использует потенциал существующих правовых норм для защиты интересов клиента, активизирует усилия по продвижению услуг на рынке. В результате могут возникнуть ситуации, порождающие конфликт между экономической и социальной эффективностью юридических услуг.

Основной целью юридического консалтинга: предотвращение или снижение рисков клиента; устранения угроз его интересам, снижение его расходов в случае конфликтных ситуаций; повышение эффективности его проектов.

Субъекты конкуренции взаимодействуя между собой по объектам конкуренции становятся причиной возникновения различных форм конкуренции, которую можно трактовать как борьбу за лучшие условия на рынке, то есть возможность получать высокие прибыли и длительное существование на рынке. Такое определение конкуренции доказывает предпринимательскую направленность юридических услуг отклонения от социальной составляющей. Так, по мнению О. Рябоконея, такие субъекты

конкуренции как адвокаты должны быть наделены специальным статусом через их социальную функцию [2], которая подтверждается тем, что адвокатура является независимым саморегулирующим институтом, который в отличие от европейской системы бездействует относительно бизнес-ориентированной модели развития рынка [3, с.9-13]. Хотя, полный отказ адвокатов или других субъектов рынка от бизнес-ориентации приведет к потере участниками рынка своих конкурентных позиций и отсутствия средств для обеспечения надлежащего качества предоставляемых услуг.

Формы проявления конкуренции возникают в зависимости от взаимодействия субъектов конкуренции, которая в свою очередь моделируется под влиянием конкретного поведения субъектов конкуренции на рынке; внутренней конкуренции; внешней конкуренции; мероприятий регуляторных органов, в частности, системы адвокатского самоуправления.

Так, поведение субъектов конкуренции определяется объемами и сущностью спроса и предложения на рынке, совокупностью конкурентных предпочтений субъектов конкуренции, законодательно определенных условий ведения деятельности. Особенность предоставления юридических услуг отдельными субъектами, такими как адвокаты, заключается в том, что в соответствии с требованиями, предъявляемые к претендентам на получение статуса адвоката (согласно программе сдачи квалификационных экзаменов), адвокат должен обладать знаниями из всех отраслей права.

Однако, на практике рынок юридических услуг разделен по отраслевой принадлежности между теми субъектами рынка, которые выбрали стратегию на высококачественное удовлетворение потребностей потребителей. При этом рыночные условия, а именно: ограниченность спроса и избыточное предложение с одновременным снижением благосостояния физических лиц и прибыльности юридических лиц, диктуют отклонения от деления рынка по отраслям права. Так, любое обращение клиента, в том числе по защите его прав и интересов, охраняемых законом, будет предметом оказания юридической услуги.

В любом виде деятельности формирование прибыли зависит от способности участника рынка предложить соответствующую продукцию, и в равной степени - способности покупателя этой продукции употребить. Таким образом, известное правило рыночного равновесия не может односторонне реализовываться - должны одновременно существовать как спрос, так и предложение. Если предложение на рынке зависит от самих субъектов конкуренции, то спрос - это заданное рынком явление, на качественную характеристику которого сами субъекты конкуренции в большинстве влияния не имеют. Поэтому некоторые исследователи считают, что удовлетворенность клиента от сотрудничества с субъектом конкуренции является важнее идеального решения его правовых проблем и при этом так называемый «портрет» нового клиента состоит из совокупности соответствующих черт, таких как неуверенность, чрезмерное чувство риска, беспокойство, растерянность, неосведомленность, скептицизм, недоверие, нетерпение и т.д. [2]. Так, потребители, которые руководствуются предыдущим опытом других потребителей о сотрудничестве с соответствующим субъектом конкуренции, наделены признаками меньшей озабоченности, чувством риска, недоверия, но при этом нетерпение и неосведомленность требует формирования особого отношения лично к клиенту и выработки соответствующих подходов к решению его правовых проблем.

Для потребителей юридических услуг одной из самых важных вещей является не только профессионализм, но и индивидуальный подход в общении с клиентом, а

именно: общение по телефону, скорость выполнения задач, ведения индивидуальных личных разговоров, принятия клиента и т.д. [4]. Таким образом, при предоставлении юридических услуг необходимо четко выяснить не только конкретную задачу, которую ставит клиент перед исполнителем, уточнять сроки выполнения задачи и желаемый конечный результат, но также необходимо установить психологический портрет клиента для выработки тактики общения и взаимодействия с ним.

Информированность субъектов конкуренции по объемам спроса и предложения даст возможность последним установить избыток или дефицит в предложении определенного блага на рынке и смоделировать свое поведение. Одновременно с этим выбранная субъектом конкуренции тактика поведения тесно связана с совокупностью конкурентных преимуществ, которыми обладает такой субъект, поскольку при наличии сильных позиций на рынке нецелесообразно тратить усилия по созданию препятствий для вхождения на рынок потенциальных конкурентов и борьбу с уже существующими. Характеристика конкурентных преимуществ, которыми может обладать субъект конкуренции на рынке юридических услуг в условиях неопределенности внешней среды, приведены в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика конкурентных преимуществ, которыми может обладать субъект конкуренции на рынке юридических услуг в условиях неопределенности внешней среды

Группа преимуществ	Характеристика преимуществ и средств их достижения
1	2
Трудовая (Социальная)	<p>Основная группа преимуществ, поскольку благодаря лицам, оказывающие юридические услуги и контактирующие с клиентом достигается максимальная прибыль. К средствам достижения преимуществ в трудовой сфере относятся:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) обеспечение наличия профессионала - лицо, предоставляющее юридические услуги, независимо от того как он действует индивидуально или как работник субъекта конкуренции, предъявляются соответствующие требования. Так, наличие высшего юридического образования, знание иностранных языков и способности работать с персональным компьютером, являются необходимыми, но не достаточными условиями. Юрист должен обладать коммуникативными способностями, аккуратностью и точностью, устойчивостью к стрессу, умением общаться с клиентом, безупречным знанием профессии и желанием самосовершенствоваться [5], обладать такими чертами, как активность, внимательность, умение работать системно, умение логически мыслить и правильно выстраивать позицию, умение доносить свою мысль до собеседника [4]; 2) разделение выполнения задач на категории (узкая специализация); 3) формирование реализации системы стимулирования работников в соответствии с результатами выполняемых задач; 4) поддержание трудовой дисциплины; 5) осуществление предварительного, текущего и последующего контроля выполняемых задач; 6) формирование стратегического развития субъекта конкуренции; 7) разработка программы повышения квалификации как внутренней (в пределах субъекта конкуренции), так и внешней (за его пределами); 8) минимизация потерь при приобретении опыта начинающими через реализацию наставничества, совместного участия в судебных заседаниях, через систему разработки плана действий с пошаговой и временной планировкой, утверждаться наставниками; 9) поддержание внутренней добросовестной конкуренции между работниками;

Продолжение табл. 1

1	2
	10) решение проблемы удержания подготовленного персонала через перевод в статус партнера, а со временем - советника.
Техническая	<p>Группа преимуществ, связанная с техническим обеспечением трудовой деятельности. К средствам относятся:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) создание надлежащей технической базы, а именно: обеспечение интернет-связью и другими видами связи, необходимыми для выполнения поставленных задач; 2) обеспечение свободного доступа к компьютерной технике с высококачественным лицензионным программным обеспечением; 3) обеспечение наличия транспортных средств для выполнения задач в отдаленных местах; 4) налаживание охранных систем для предотвращения проникновения посторонних лиц к субъекту.
Экономическая	<p>Группа преимуществ, обеспечивает безубыточное функционирование субъекта конкуренции. К средствам достижения относятся:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) планирование затрат на оказание юридических услуг; 2) разработка системы оплаты за юридические услуги с учетом рисков (например, предоплата в случае необходимости совершения платных действий до получения конечного результата) и квалификации и опыта лиц, оказывающих юридические услуги, в частности, в соответствии с требованиями законодательства, гонорара за оказание юридических услуг адвокатами; 3) реализация программы экономии расходов (экономия бумаги благодаря печати рабочих черновых документов на обратной стороне уже используемой бумаги; экономия света из-за использования энергосберегающего света; при наличии автономной системы отопления - контроль температурного режима в офисных помещениях, контроль количества разговоров работников по телефону и ограничения разговоров в личных целях разработки эконом-карты передвижения по транспортным маршрутам; 4) разработка программы минимизации рисков - максимальная ориентация на прибыльные проекты, и страхования рисков, связанных с отсутствием оплаты или несвоевременной оплатой клиентов за оказанные юридические услуги, страхование форс-мажорных обстоятельств, которые могут возникать в отношениях с клиентом, в результате чего компания вынуждена будет возместить клиенту причиненный ущерб (из-за несвоевременного выполнения поставленных задач, втягивание клиента в дополнительные расходы и т.п.); 5) использование возможности для клиента возместить адвокатские расходы в судебном процессе.
Ориентация на потребителя	<p>Группа преимуществ, обеспечивает формирование дохода предприятия, средствами достижения которой являются:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) формирование базы основных клиентов и разработка мероприятий по их содержанию: в случае обращения клиента быстрое выполнение его поручений, минимальная нагрузка клиента по поиску доказательной базы; информирование клиента о пошаговом исполнении поручения; предоставление скидок в оплате за предоставленные услуги; длительное сопровождение проектов по требованию клиента; 2) формирование базы потенциальных клиентов и разработка мероприятий по их привлечению: выявление изменений в правовом поле; определение потенциальных неудовлетворенных потребностей на рынке предоставления юридических услуг; разработка мероприятий по формированию способности оказания юридической услуги; выявление потребителей с недовольной услугой (прежде всего из-за распространения информации среди своих

Окончание табл. 1

1	2
	клиентов, минуя широко распространенного информирования для временной защиты от копирования); 3) подход к решению проблем клиента по принципу «Нет безнадежных дел», поскольку, как отмечают практики [4], могут открыться новые обстоятельства, стать известными дополнительные детали и нюансы, которые в корне меняют ситуацию и прогнозы относительно принятия решения по делу в ту или другую пользу, что возможно благодаря аналитическому умению, опыту, настойчивости и внимательности работников.
Территориального размещения	В случае узкой специализации необходима близость территориального расположения в суды, с которыми максимально связано предоставление профилирующих юридических услуг, в частности, защиту законных прав и интересов клиента и тому подобное. Не менее важным является возможность быстрого преодоления пути и парковки клиентов для минимизации времени потраченного на установление деловых отношений.
Конкурентного взаимодействия	Мониторинг деятельности основных конкурентов, выявление их сильных и слабых сторон, будет учитываться во внутренней деятельности субъекта конкуренции и стратегическом планировании его деятельности.
Информационная	Налаживание доступа к информационной системе по правовым вопросам через базы данных, приобретение профессиональной литературы. Мониторинг новых нормативно-правовых актов, и группировка их по отраслям права с определением степени их приоритетности. Систематизация потока информации, поступающей из прессы (судебная практика, обзоры, консультации) дает возможность отдельным фирмам [6] реализовать информационное обеспечение предоставления юридических услуг. Разработка системы хранения конфиденциальной информации с целью защиты деловой репутации фирм, экономической безопасности предприятия.

При наличии большинства из конкурентных преимуществ субъекты используют добросовестные методы взаимодействия на рынке. Однако, учитывая широкий круг субъектов конкуренции, конкурентная борьба на рынке юридических услуг приобретает окраску недобросовестной, а именно:

- неправомерное использование чужих логотипов и фирменных наименований, копирование бланка, рекламных материалов, распространение ложной информации о конкуренте [8];

- переманивание клиентов бывшими работниками или конкурентами через заблуждение; занижение квалификации оппонента на рынке; предоставление клиенту ложных гарантий успеха [8];

- установление заниженных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка, хотя некоторые практики отмечают [8], что демпинг не является проблемой для рынка юридических услуг, поскольку со временем демпинг действует против того, кто демпингует, поскольку фирмы не всегда обладают внутренним преимуществом в расходах настолько, чтобы постоянно поддерживать цены на низком уровне. Кроме этого чрезмерно занижены цены могут свидетельствовать о некачественных услугах и отпугивать клиентов.

Проблема недобросовестной конкуренции большинством участников рынка решается через этические правила ведения бизнеса. Кроме этого считается, что

осуждение среди коллег есть самый главный и самый эффективный способ борьбы с проявлениями недобросовестной конкуренции среди юристов [8].

Если юридические услуги предоставляются не единолично, то возникает проблема внутренней недобросовестной конкуренции на фирме, которая предусматривает получение бонусов перед руководством благодаря снижению авторитета своих коллег. Кроме этого производительность труда большинства работников юридических фирм напрямую зависит от материального стимулирования. Такое положение дел противоречит проектному подходу к оказанию юридических услуг, к реализации которого привлекается не один работник, поскольку требуется многопрофильная ориентация выполняемых задач.

Проблему внутренней недобросовестной конкуренции можно решить благодаря системе руководителей проектов, которые несут полную ответственность перед клиентами и высшим руководством за выполнение поставленных задач. Если к участию в проекте привлекаются и другие работники, то руководитель проекта четко определяет направление, в котором работает привлеченный работник с общим выяснением и последующим утверждением плана конкретных мероприятий и сроков выполнения.

Таким образом, система материального стимулирования реализуется в отношении руководителя проекта - за успешное управление проектом, а по отношению привлеченного работника - за успешное выполнение конкретного направления работы в соответствии с составленным отчетом за проделанную работу.

Кроме этого недобросовестную внутреннюю конкуренцию, возможно, минимизировать за равномерную нагрузку персонала проектами, и установкой индивидуальной ответственности за выполнение индивидуально поставленных задач. В случае коллективного исполнения и индивидуальной ответственности может породиться проблема взаимосвязей между персоналом, непосредственно влиять на конкурентные преимущества фирмы, поскольку в таких условиях могут возникать конфликты между фирмой и ее клиентами, нарушаться сроки реализации проекта, не соблюдаться бюджет на реализацию конкретного проекта и тому подобное.

На рынке юридических услуг участниками внутренней конкуренции является не только адвокаты, адвокатские фирмы или объединения, а также юридические фирмы, аудиторские компании, консалтинговые фирмы, фирмы, специализирующиеся на регистрации и ликвидации компаний. Однако, при этом все указанные субъекты достаточно различаются между собой по способности удовлетворять потребности потребителей в ассортиментном, ценовом и качественном виде.

Об отдельных вопросах, таких как защита в суде в уголовном процессе, представление адвокатских запросов, действительно, монопольным правом обладают адвокаты, но одновременно с этим по большинству видов юридических услуг с адвокатами преимущественно конкурируют отдельные юристы или юридические фирмы.

Кроме этого внутренняя конкуренция напрямую зависит от способности участников рынка прогнозировать изменение потребностей в юридических услугах. Это позволяет отдельным участникам на определенный период не нести значительной конкуренции и действовать на новом сегменте рынка, или же наоборот, выбрать ту сферу предоставления услуг, что не потеряет своей актуальности и предоставит участнику рынка возможность обеспечить свое прибыльное существование в перспективе. Так, одна из юридических фирм [5] специализируется на маркетинговом и рекламном праве, обосновывая это тем, что государство устанавливает все растущие

ограничения на рекламу и участие юристов в разработке рекламных кампаний становится более весомым, в результате чего компания привлекается к процессу формирования рекламной стратегии и к анализу соответствия рекламы требованиям законодательства.

Как перспективными направлениями развития рынка юридических услуг, выделяют рынок земли и агросектор со смежными проблемами сельскохозяйственной инфраструктуры и альтернативной энергетики, которые станут объектами реального интереса и притока инвестиций. Также актуальны и услуги адвокатов в случае рассмотрения уголовных дел по правонарушениям в сфере хозяйственной деятельности и должностных преступлений, пользуются спросом консультации юристов по законодательству в сфере налогообложения, валютного регулирования и ценных бумаг [4].

Выводы. Сегодня концепция юридического бизнеса имеет определенные изменения: поиск инновационных идей, освоения новых рынков, занятия уникальной ниши и сопровождается искусством управления стратегического партнерства. Ключевыми факторами успеха в конкурентной среде является проактивность, создание большей, чем у конкурентов прибавочной стоимости - силы бренда, построение лояльности, а также построение разницы между услугами компаний и ее конкурентов.

Развитие рынка юридических услуг зависит от поведения его участников, которое определяется совокупностью их конкурентных преимуществ и внешних факторов воздействия. Решающее значение в оказании юридических услуг играют знания и профессионализм работников, поэтому только за слаженной и комплексной системой управления субъектам конкуренции удастся сохранить добытое рыночное положение или же усилить его. При таких условиях дополнительного изучения требует понятие рыночной власти субъектов на рынке с оценкой их возможности влиять на рыночные процессы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Послуги адвоката та юридичні послуги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.consultants.kiev.ua/poslygi-advokata-ta-yuridichni-poslugi>.
2. Бігун С. Ринок юридичних послуг України в динаміці. Від амбіцій до відповідальності [Електронний ресурс] / С. Бігун // Юридична газета. – 2008. – № 10. – Режим доступу: <http://bihun.in.ua/jushits/jurhit/article/157>.
3. Костін А. Чи стануть адвокати сервіс-провайдерами? (тривожні тенденції в Європейській адвокатуру) / А. Костін // Інформ.-аналіт. вид. для адвокатів і суддів: Адвокатське бюро. – 2013. – № 1. – С. 9–13.
4. Сахарова Ю. Спираючись на власний досвід, можу запевнити: немає безнадійних справ [Електронний ресурс] / Ю. Сахарова // Закон і бізнес. – 2013. – № 14. – Режим доступу: http://zib.com.ua/ua/15379-zastupnik_golovi_nauu_valentin_gvozdiy_spirayuchis_na_vlasni.html.
5. Іляшев М. І. Чим більше уваги юридична фірма приділяє своїм фахівцям, тим більше у неї шансів опинитися на юридичному олімпі [Електронний ресурс] / М. І. Іляшев // Юстиніан: Юридичний журнал. – 2005. – № 9. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1864>.
6. З ким працювати: з юристом або адвокатською компанією (юридичною фірмою)? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slf.ua/uk/publicatsii/z-kim-pracyuvati-z-yuristom-abo-advokatskoju-kompaniyeu-yuridichnoyu-firmoyu>.
7. Оніщенко О. Коментар з приводу недобросовісної конкуренції на ринку юридичних послуг [Електронний ресурс] / О. Оніщенко. – Режим доступу: http://pravochin.com.ua/archive_p.php?pub=86§ionid=4&lang=3.
8. Сваткова Д. Конкурентна протигага [Електронний ресурс] / Д. Сваткова // Український юрист: журн. сучасного правника. – 2013. – № 07–08. – Режим доступу: <http://jurist.ua/?article/362>.

Поступила в редакцию 01.06.2018 г.

**PECULIARITIES OF MANAGEMENT OF COMPETITION
IN THE MARKET OF LEGAL SERVICES**

V.Y. Pripoten

The article deals with the nature of the subject of competition on the legal services market and describes forms of competition. The nature of interaction of competition in the market, taking into account the behavior of their competitive advantage, internal and external competition, events regulators is analyzed. The characteristic of competitive advantages, which the subject of competition in the legal services market may have in conditions of external uncertainty, can be given.

Keywords: competition, market, legal services market, unfair competition, competitive struggle

Припотень Владимир Юрьевич

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента

ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский государственный технический университет», г. Алчевск,

drongo1231@gmail.com

+38-071-303-34-16

Pripoten Vladimir

Doctor of Economics, Professor

Donbass State Technical University, Alchevsk.

УДК 331.5

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА РЫНОК ТРУДА

© 2018. А. В. Родионов

В статье анализируются положительные (качественно новое общественное разделение труда, появление новых возможностей занятости, распространение современных технологий и методов организации труда, рационализация производства, активизация инвестиций в человеческий капитал) и отрицательные (поляризация и сегментация рынка труда, эксплуатация дешевой рабочей силы, значительная дифференциация в развитии отдельных регионов) направления воздействия глобальных экономических, информационно-технических процессов на рынок труда.

Ключевые слова: рынок труда; глобализация; разделение труда; занятость; рабочая сила.

Постановка проблемы. Глобализация экономических, технологических, информационных, социальных, демографических процессов уже охватила весь мир. Она является объективным, безоговорочным и неизбежным явлением и проявляется в форме интеграции наций, стран и отдельных людей в мировое сообщество путем распространения результатов научно-технического прогресса, расширения информационных технологий, интенсификации мировой торговли, деятельности транснациональных корпораций, прямых иностранных инвестиций и потоков капитала, активизации процессов миграции и т. д.

Актуальность темы исследования. Глобализация существенно влияет на экономику и рынок труда всех стран, и это влияние имеет многоаспектный, неоднозначный характер. Тенденции глобального мирового экономического пространства сегодня определяют процессы производства, воспроизводства населения, использования рабочей силы, направления инвестиций в физический и человеческий капитал, трансграничное распространение технологий. Все эти масштабные изменения отражаются на конкурентоспособности, эффективности производства, производительности труда, структуре занятости и, в конечном итоге, определяют социальные, демографические изменения в глобальном масштабе, влияют на процессы на рынке труда.

Серьезные структурные сдвиги в экономике, вызванные научно-техническим прогрессом, привели к соответствующим структурным изменениям на рынках труда стран. Начиная с 70-х годов XX в., основной тенденцией трансформации занятости был перелив рабочей силы из производственных отраслей в сферу услуг.

В указанном контексте необходимо учитывать структурные сдвиги в рамках национальных экономик как составной части глобальной экономики и соответственно – необходимость обеспечения регулирования рынков труда стран с учетом проявлений структурной трансформации глобальной экономики.

Современные тренды глобализации включают: интернационализацию самых прогрессивных сегментов рынка труда; рост конкуренции среди компаний за высококвалифицированных работников в международном пространстве; взаимопроникновение корпоративных стратегий; создание разнообразия форм

производственных отношений и культурделовых взаимоотношений; возникновение глобальной экономической системы; неуклонный рост и усиление влияния международных институтов гражданского общества; значительное расширение масштабов трансграничных коммуникационных и информационных обменов, прежде всего, через сеть Интернет; усиление неравенства доходов внутри стран и между странами; трансграничное перенесение заболеваний и экологических последствий и многое др. Глобализация ныне стала сложным, многогранным и комплексным процессом, который действует в разных пространствах – политическом, экономическом, демографическом, информационном, культурном, образовательном, экологическом, оказывая непосредственное воздействие на развитие рынка труда.

Анализ последних исследований и публикаций. Основы научного осмысления рынка труда заложены в трудах А. Смита, Д. Риккардо, Ж.-Б. Сэя, А. Лаффера, Дж. Кейнса, К. Маркса и др. В работах Л. Абалкина, Р. Капелюшникова, В. Костикова, А. Котляра, С. Рощина, А. Рофера скрыты проблемы эволюции рабочей силы, функционирования рынка труда. Исследованию проблем влияния глобализации на развитие рынка труда посвящены работы таких ученых, как С. Бандур, Е. Садовая, А. Хасаншина.

Сторонники глобализации подчеркивают то, что она приводит к росту эффективности путем более равномерного использования ресурсов земли и обострению конкуренции на всех уровнях. Конкуренция и расширение рынков приводят к углублению специализации и международному разделению труда, что стимулирует, в свою очередь, рост производства не только на национальном, но и на мировом уровне. Глобализация приводит к повышению производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне и распространения передовых технологий. Фактором глобализации экономики является новое качество общественного разделения труда как внутри страны, так и на международном уровне. Научно-техническая и инвестиционная кооперация привела к формированию межкорпорационного разделения труда и новой специализации хозяйственных субъектов, которые сформировались на транснациональной основе и заложили основы интернационализированного процесса воспроизводства, организационные структуры и экономические границы которого не сходятся с национальными границами. Большая эффективность содействует экономическому росту, созданию новых рабочих мест и расширению других экономических возможностей. Обострение конкуренции несет с собой преимущества для потребителей в форме более низких цен. Глобализация также содействует распространению современных технологий и методов организации труда, свободному и быстрому обороту капиталов, росту иностранных инвестиций, расширению возможностей для развития инфраструктуры, облегчению контактов между людьми.

Критика современных глобализационных процессов обычно освещается в двух ракурсах – экологической нагрузки на планету, а также на таких «сопутствующих последствиях» глобализации, как бедность, неравенство, несправедливое разделение, исчезновение традиционной культуры и т. д. Выгоды процесса глобализации распределяются между участниками крайне неравномерно. Повышение производительности, сокращение расходов, рост доходов и благосостояния на одном полюсе достигаются ценой увеличения неопределенности, рисков, неравенства, бедности на другом.

Целью исследования является выявление основных направлений влияния глобальных экономических, информационно-технических процессов на развитие рынка труда.

Результаты исследования. Структуру экономики необходимо понимать как соотношения различных элементов экономической системы, отражающих народнохозяйственные пропорции и состояние общественного разделения труда. Таким образом, соотношения между определенными взаимосвязанными элементами экономики отражают определенные виды структуры экономики.

Основными критериями определения структуры (структурных соотношений) экономики выступают:

- объемы произведенной и реализованной на рынке продукции и оказанных услуг;
- численность занятого населения;
- объем потребленного капитала (объем инвестиций и стоимость основного капитала).

Как бы не относились к глобализации ее противники и сторонники, необходимо признать, что она уже коренным образом изменила страны постсоветского пространства, открывая новые возможности, но, вместе с тем, порождая новые проблемы. Это утверждение особенно справедливо относительно социально-трудовой сферы, в частности вопросов эффективной занятости.

Основным последствием распространения и интенсификации глобализационных процессов и интернационализации капитала стала реструктуризация экономики и бизнеса. Это проявилось в тенденциях в сфере занятости (и безработицы), в структуре занятости, изменениях характеристик рабочих мест, содержания труда, квалификации занятых, что непосредственно влияет на эффективность труда.

Рабочая сила сегодня остается центральным моментом глобализационных процессов, поскольку инвестиции и перемещение капитала являются чрезвычайно мобильными и легко перемещаются в зависимости от потребностей производства и распределения товаров и услуг. Глобализация, структурные изменения и другие факторы оказывают существенное влияние на современные модели трудовых отношений. Изменения, происходящие в глобальном экономическом пространстве, влияют на ситуацию не только на международном, но и на локальных рынках труда, повышая зависимость параметров занятости внутри страны от внешних факторов и требуя постоянного повышения конкурентоспособности, производительности труда, гибкости и мобильности.

Существенное воздействие на сферу рынка труда оказывают и глобальные информационно-технические процессы. Темпы интеллектуализации труда непрерывно растут. Под влиянием неуклонного увеличения новой технической информации изменяется и характер труда, и принципы его организации. Препятствием к привязке к рабочему месту, и даже к стране проживания во многих случаях становится необязательной, так же как и жесткий почасовой режим труда, контроль со стороны менеджера, нормирование трудовых процессов. На смену им приходят творческая инновационная деятельность, дистанционная занятость, гибкое рабочее время, работа по временным контрактам и т. д. Несомненно, главным ответом на вызов, связанный с освоением новых технологий и усилением глобализации, является повышение уровня образования и улучшение профессиональной подготовки. Работники вынуждены не просто постоянно повышать квалификацию и получать новые знания по смежным

дисциплинам, но и быть готовыми к кардинальным изменениям в организации труда, которые нередко вызывают изменения в образе жизни.

Более мобильной становится система оплаты труда: кроме заработной платы расширяется применение других форм компенсаций – бонусов, опционов, участия в прибылях и т. д.

Одним из основных проявлений глобализации является феномен транснационализации. Различные рынки (в частности, капитала, технологий, инвестиций, товаров и услуг, и, в значительной степени, рынок труда) стали все более взаимозависимыми и интегрированными в многоуровневую сеть транснациональных корпораций (ТНК). ТНК являются более производительными, они обычно платят большую зарплату своим работникам в сравнении с «внутренними» работодателями, отличаются высоким развитием системы менеджмента, в частности менеджмента персонала. Современные ТНК активно инвестируют в развитие человеческого капитала своих работников, повышая при этом производительность труда.

Благодаря этому среднестатистический работник становится более квалифицированным. Фактически ежедневно возникают все новые вакансии, которые требуют высокотехнологических знаний и способности немедленного включения в рабочий процесс, мультидисциплинарных знаний, высокоразвитых коммуникативных навыков и умения эффективного построения межличностных отношений, а также умения работать в команде. При этом интеллектуальный капитал становится наиболее важным товаром на мировом рынке.

Достаточно информативным является представление динамики производительности труда в Российской Федерации, странах Европейского союза, G7 и ОЭСР в 2005-2015 гг. Согласно расчетам по данным ОЭСР, динамика индекса производительности труда в экономике Российской Федерации в 2005-2015 годах отличалась крайней неустойчивостью, в отличие от более стабильной траектории изменения данного показателя в зарубежных странах (рис.1).

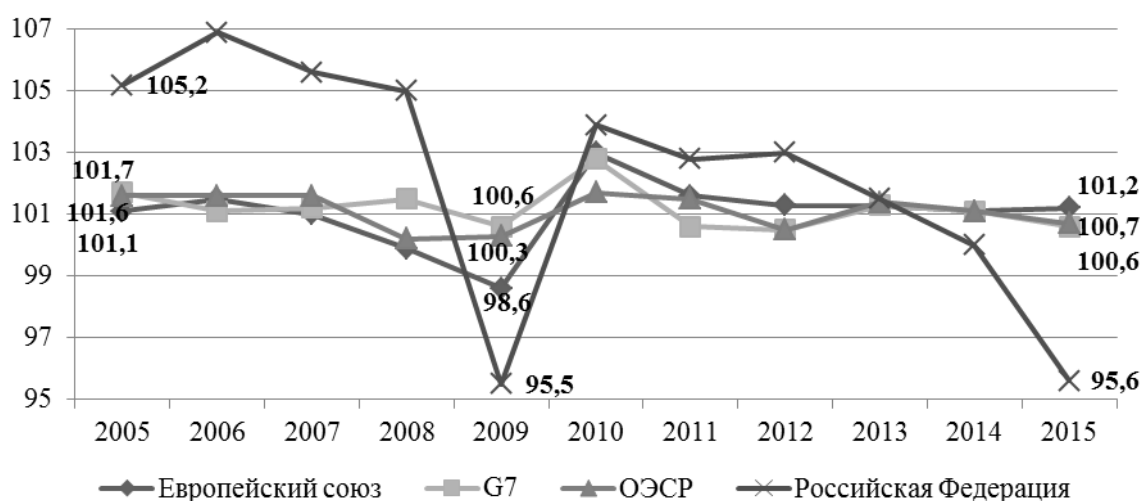


Рис. 1. Индекс производительности труда в Российской Федерации, странах Европейского союза, G7 и ОЭСР в 2005-2015 гг., % [2]

Особенности изменения индекса производительности труда в экономике Российской Федерации проявляются не только в более «глубоком» снижении данного показателя в связи с международным финансовым кризисом в 2009 году, по сравнению с зарубежными странами, но и в отсутствии его заметной стабилизации или роста в посткризисный период. Подобная картина достаточно убедительно иллюстрирует более высокую уязвимость и зависимость экономики России от ситуации на международных товарных и финансовых рынках.

С быстрыми темпами распространения инноваций в промышленных структурах наблюдается постоянно растущий спрос на высококвалифицированную рабочую силу, в то время как спрос на менее квалифицированный труд значительно снижается, в результате чего разрыв в доходах становится все больше. Эта дифференциация постоянно растет вместе с ростом темпов глобализации. Соответственно растет разрыв в человеческом развитии и качестве человеческого капитала, что активизирует процессы миграции.

Минус глобализации также состоит в том, что множество низкотехнологических, экологически вредных и/или низкоавтоматизированных производств перемещается в развивающиеся страны в сочетании с использованием их рабочей силы засравнительно более низкий уровень оплаты труда. Инвестиции в развивающиеся страны со стороны развитых стран главным образом обусловлены возможностями сокращения расходов на оплату труда.

Наряду с созданием новых рабочих мест в одних отраслях или секторах экономики, в других рабочие места быстро и бесповоротно исчезают с развитием процессов глобализации. За редкими исключениями, общей чертой, как в развитых, так и в менее развитых странах был медленный рост производства и производительности труда с 1970-х гг. и постепенное исчезновение рабочих мест, особенно в обрабатывающей промышленности. В настоящее время тенденция к сокращению числа рабочих мест в обрабатывающей промышленности также наблюдается во многих развивающихся странах, характеризуется переносом рабочих мест в сферу услуг.

Другим трендом глобализации, который негативно влияет на развивающиеся страны, является отток человеческого капитала высокого качества в более развитые страны, где есть возможность получения более высоких доходов и обеспечения высокого уровня жизни. Возникает глобальный рынок труда, а международная трудовая миграция на сегодняшний день приобретает небывалых масштабов.

Процессы дерегулирования, приватизации и коммерциализации социальной сферы, которые происходят в последнее время, приводят к уменьшению гарантий занятости и получению доходов. Стандартные контракты и коллективные договора уступают место более индивидуализированным контрактам между работодателями и наемными работниками, что приводит к дальнейшему сдвигу в балансе сил в пользу работодателя. Гарантии труда еще больше подрываются вследствие возникновения глобализированного предложения рабочей силы.

ТНК стремятся принести в страны, куда они вкладывают свои капиталы, собственную социальную идеологию, привычные им нормы трудовых отношений, что часто порождает ограничение национального суверенитета и культурных свобод отдельных работников.

Выводы. Таким образом, эра стремительного научного и технологического развития породила революцию в коммуникационных технологиях, которая наполнила весь мир и создала глобальное информационное общество.

Фактор глобализации все более отчетливее влияет на все сферы общественной жизни и деятельности. Серьезные изменения происходят в структуре занятости и доходов. Эти изменения в значительной степени связаны с деятельностью ТНК, которые и стали производственной основой глобализации, создав предпосылки развития международного производства с единым информационным пространством, международным рынком капитала, научно-технических услуг и рабочей силы.

Глобализация обуславливает возникновение качественно нового общественного разделения труда как внутри страны, так и на международном уровне, создание новых возможностей занятости, помогая снижать бедность и поднимать уровень доходов.

Она содействует распространению современных технологий и методов организации труда, рационализации производства и повышению производительности труда, активизации инвестиций в человеческий капитал и росту общего уровня профессионально-квалификационной подготовки. Высокий уровень производительности труда в стране, в свою очередь, свидетельствует о высокой вероятности того, что экономика предоставляет возможность для создания и поддержания достойного уровня занятости при справедливом уровне оплаты и достойных условиях труда. Рост производительности труда оказывает прямое влияние на социально-экономическое и человеческое развитие, способствует дальнейшим инвестициям в человеческий и физический капитал, совершенствованию системы социальной защиты и технологическому прогрессу.

В то же время глобализация также обуславливает ряд негативных последствий и потенциальных проблем. Экономический прогресс не всегда автоматически приводит к прогрессу в сфере труда. Глобализация обуславливает поляризацию и сегментацию рынка труда. Менее развитые страны страдают от таких последствий глобализации, как эксплуатация их трудовых ресурсов, значительная дифференциация в развитии отдельных регионов, структурная безработица, детский труд, ослабление роли профсоюзных организаций и много других.

Для стран постсоветского пространства приоритетом должно стать повышение производительности труда путем внедрения инновационных технологий, поощрения постоянного совершенствования человеческого капитала, инновационно ориентированного обучения на протяжении всей жизни, политики, направленной на обеспечение эффективной занятости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Капелюшников Р. И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации / Р. И. Капелюшников. – М.: ГУВШЭ, 2003. – 309 с.
2. Производительность труда в Российской Федерации: Социальный бюллетень // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. – № 9. – 2017. – 44 с. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/13612.pdf>
3. Садовая Е.С. О некоторых новых тенденциях развития современного рынка труда // Система регулирования социально-трудовых отношений в условиях глобализации и социально-экономические риски. М.: ИМЭМО РАН, 2009. С. 6-15.
4. Хасаншина А. Р. Влияние глобализации на развитие национального рынка труда России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 «Экономическая теория» / А. Р. Хасаншина. – Саратов, 2005. – 23 с.

Поступила в редакцию 01.09.2018г.

INFLUENCE OF GLOBAL ECONOMIC, INFORMATION AND TECHNICAL PROCESSES ON THE LABOR MARKET

A. V. Rodionov

The article analyzes the positive (qualitatively new social division of labor, the emergence of new employment opportunities, the spread of modern technologies and methods of organizing labor, rationalization of production, increased investment in human capital) and negative (polarization and segmentation of the labor market, the exploitation of cheap labor, a significant differentiation in development of individual regions) the direction of the impact of global economic, information technology processes on the labor market.

Keywords: labor market; globalization; division of labor; employment; work force.

Родионов Александр Владимирович

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой государственного управления

ГОУ ВПО «Луганский национальный университет имени Владимира Даля», г. Луганск
av.box@bk.ru

+38-072-114-32-36

Rodionov Alexander

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Lugansk National University named after Vladimir Dahl, city Lugansk

УДК 316.47:331.101.262

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

© 2018. Д. И. Стрельченко

В статье рассмотрены основные функции, принципы и модели социального партнерства, определена роль государства, профсоюзов и коллективно-договорного регулирования в системе социального партнерства, проанализированы причины ухудшения эффективности партнерских взаимодействий на современном этапе, намечены пути повышения эффективности функционирования механизма социального партнерства.

Ключевые слова: социальное партнерство; социально-трудовые отношения; социальный диалог; коллективные договоры и соглашения.

Постановка проблемы. Обеспечению стабильности социально-трудовых отношений в обществе, как показывает общемировая практика, во многом содействует использование механизма социального партнерства, основанного на согласовании интересов субъектов социального взаимодействия, к которым относятся органы государственной власти и местного самоуправления, работодатели и их объединения, наемные работники и представляющие их интересы профсоюзы. В условиях Донецкой Народной Республики вопросы обеспечения социально-партнерского взаимодействия, формирования и совершенствования государственного механизма их регулирования приобретают все большую значимость, однако до сих пор многие задачи, связанные с обеспечением договорных отношений, остаются нерешенными.

Актуальность исследования проблемы социального партнерстве вызывает сомнения в связи с необходимостью обеспечения сотрудничества между наемными работниками и работодателями на основе социального диалога между сторонами, противоречия между которыми могут приводить к противоборству и трудовым конфликтам, скрытым и открытым проявлениям протеста, значительно снижающим эффективность трудовой деятельности.

Целью статьи является анализ особенностей социального партнерства в системе государственного регулирования социально-трудовых отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме социального партнерства в научной литературе уделяется достаточно большое внимание. В частности, эти вопросы получили разностороннее освещение в работах А. Ляпанова [2], В. Кретицина [3], Л. Гордона [4], Л. Бунтовской [5], С. Бунтовского [6], И. Новиковой [7], Л. Беззубко [10], Н. Товмы [11], Е. Вольской [13], Г. Черкасской [15], С. Испуловой [17], Е. Басинской [18] и многих других авторов. Однако отдельные аспекты социально-партнерских отношений до сих пор остаются дискуссионными и требуют дальнейшего научно-теоретического осмысления.

Результаты исследования. Как показывает исследование, термин «социальное партнерство» не имеет однозначного толкования и определяется специалистами по-разному. Так, В.А. Михеев считает, что «социальное партнерство - это цивилизованная форма общественных отношений в социально-трудовой сфере, обеспечивающая согласование и защиту интересов работников, работодателей (предпринимателей), органов государственной власти, местного самоуправления путем заключения

договоров, соглашений и стремления достижения консенсуса, компромисса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития» [1].

А.В. Ляпанов понимает социальное партнерство как инструмент воздействия на рынок труда, в широком смысле представляющее собой систему отношений власти, бизнеса и общества [2].

Дополняя это определение, В.А. Кретинин и А.В. Колесников вносят в трехкомпонентную систему отношений «власть – бизнес – общество» еще один компонент – науку, считая, что в свете новых реалий времени необходимо сформировать новую модель социального партнерства, способствующую повышению эффективности государственного управления за счет активного привлечения научной составляющей [3]. Следует поддержать мнение этих авторов относительно необходимости использования в условиях приоритетности инновационного развития и модернизации экономики научных подходов в сфере практической реализации взаимодействия субъектов партнерских отношений.

По мнению Л.А. Гордона и В.В. Клопова, «социальное партнерство – это метод и механизм регулирования социально-трудовых отношений, разрешения противоречий между работниками и работодателями» [4]. Вряд ли можно согласиться с отождествлением понятий «метод» и «механизм», имеющих принципиальные отличия, однако рассмотрение социального партнерства как механизма цивилизованного взаимодействия между субъектами взаимоотношений в трудовой сфере позволяет определять те методы, средства, формы и технологии, практическое использование которых наиболее значимо для регулирования и стабилизации социально-трудовых отношений.

Как считает Л.Л. Бунтовская, «социальное партнерство в сфере трудовой деятельности представляет собой систему взаимоотношений между субъектами партнерства: работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, урегулированными нормами законодательства и направленными на достижение согласования интересов работников и работодателей по вопросам трудовых отношений [5, с. 182].

Исходя из определения сущности рассматриваемой категории, можно выделить его ключевую функцию, которая заключается в согласовании интересов субъектов социального партнерства путем достижения компромисса и выработки договоренностей сторон на основе социального диалога.

В качестве объекта социального партнерства можно рассматривать направления реализации социально-трудовой политики государства и отношения между субъектами партнерства в сферах занятости, условий, охраны и организации труда, установления и расширения социальных гарантий, оплаты труда, установления и расширения социальных гарантий, обеспечении участия трудовых коллективов в решении вопросов производственного и социального характера [5, с. 182; 6, с. 52].

Социальное партнерство базируется на таких основополагающих принципах [2]:
равноправие сторон (каждая из сторон может быть инициатором переговоров);
уважение и учет интересов сторон (интересы сторон согласовываются в ходе переговоров);

заинтересованность сторон в участии в договорных отношениях (законодатель все больше вопросов отдает на усмотрение сторон, и им придется договариваться);

содействие государства в укреплении и развитии социального партнерства на демократической основе (создаются специальные органы по содействию в урегулировании социально-трудовых отношений);

соблюдение сторонами и их представителями трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права (каждая из сторон, подписывающая договор или соглашение, обязана выполнять условия);

полномочность представителей сторон;

свобода выбора при обсуждении вопросов, входящих в сферу труда;

добровольность принятия сторонами на себя обязательств без принуждения и угроз);

реальность обязательств, принимаемых на себя сторонами (принимаемые обязательства должны быть выполнимыми);

обязательность выполнения коллективных договоров, соглашений;

контроль за выполнением принятых коллективных договоров, соглашений (осуществляют органы надзора);

ответственность сторон, их представителей за невыполнение по их вине коллективных договоров, соглашений (устанавливается административная ответственность);

толерантность, компромисс, консенсус;

социальный диалог, свобода выбора в обсуждении вопросов, составляющих содержание соглашений и договоров, обязательность их исполнения.

Формами социального партнерства являются: коллективные переговоры при заключении коллективных договоров и соглашений; взаимные консультации (переговоры); участие работников и их представителей в управлении организацией; участие представителей работников и работодателей в досудебном разрешении трудовых споров [5, с. 183; 7]; консультации и переговоры по реализации социальной и трудовой политики; согласование действий, направленных на удовлетворение интересов сторон; совместный контроль за выполнением достигнутых сторонами договоренностей [7, с. 52].

Действенным инструментом социально-партнерского взаимодействия является социальный диалог, под которым понимается система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), государственными органами, органами местного самоуправления в целях формирования государственной социальной и экономической политики, регулирования трудовых, социальных, экономических отношений [9].

Рассматривая периоды развития института социального партнерства в мире, специалисты выделяют четыре его этапа. Первый этап (1910-1930-е гг.) характеризуется массовым заключением коллективных договоров на предприятиях и появлением законов о трудовых конфликтах; второй (1940-е гг. - конец 1960-х гг.) ознаменован включением в законодательство положений об участии наемных работников в управлении производством; третий этап (конец 60-х гг. – начало 1980-х гг.) связан с использованием на практике идеи участия трудящихся в управление производством, применением методов социального партнерства и правовых уступок в области законодательного и коллективно-договорного регулирования труда и профсоюзной деятельности; для четвертого этапа (1980-е гг. и по настоящее время) характерно усложнение социальной структуры общества, что предопределяет

изменение статуса работника, который перестал рассматриваться только как исполнитель [7, с. 52].

Таким образом, современное социальное партнерство предполагает новый тип мышления, в центре которого – человек и общечеловеческие ценности, приоритеты отдаются общенациональному согласию, а противоречия решаются не путем разрушающего противостояния, а при помощи созидательного консенсуса.

Традиционно выделяют несколько подходов к определению моделей социального партнерства, сложившихся в разных странах в соответствии с их социально-экономическими и этническими особенностями. Прежде всего, это классические модели би- и трипартизма, различаемые в соответствии с количеством субъектов социального взаимодействия и основными механизмами регулирования их взаимоотношений.

Общемировая практика свидетельствует, что в регулировании отношений социального партнерства практически во всех странах принимает участие государство, выполняя законодательную и консультативную функции, однако степень его участия в переговорных процессах в разных государствах различна.

В тех странах, где роль государства в регулировании социально-трудовых отношений не является определяющей (Великобритания, Япония, США, Канада), партнерские отношения выстраиваются по принципу бипартизма, когда в договорном процессе участвуют две стороны: общенациональные профсоюзы как представители наемных работников и объединения работодателей, а государство берет на себя функцию содействия переговорному процессу между ними. Напротив, трипартизм предполагает непосредственное участие государства в процессе заключения договоров в качестве полноправной стороны. Такая модель получила широкое распространение в странах европейского Союза – Швеции, Франции, Норвегии, Германии, Финляндии, Австрии и др., хотя в каждом государстве она имеет свои особенности. Так, например, в странах северной Европы (Финляндии, Швеции, Норвегии) договорное регулирование осуществляется на государственном, отраслевом и локальном уровнях, в то время как во Франции и Германии – только на отраслевом и региональном [10, с. 201].

Модель трипартизма, основанная на практике трехстороннего взаимодействия между государством, работодателями (их объединениями) и профсоюзами, представляющими интересы наемных работников, получила широкое распространение и в Российской Федерации.

В рамках иных подходов к определению моделей социального партнерства наиболее интересными, с научной и практической точек зрения, являются следующие.

В соответствии с классификацией, предложенной Н.А. Товмой, выделяются согласительная, консервативно-либеральная и плюралистическая модели социального партнерства [11]. В согласительной модели участниками партнерского взаимодействия являются три стороны – предприниматели, государство и профсоюзы. Такая модель характерна для Нидерландов, Скандинавии, Австралии. Консервативно-либеральная модель предполагает снижение роли профсоюзов и достаточно ярко проявляется во Франции. В плюралистической модели социального партнерства сотрудничество сторон выводится на локальный уровень и предполагает децентрализацию договорного процесса, что характерно для предприятий Японии, Великобритании, Канады, США.

В ряде исследований рассматриваются две модели социального партнерства – тредюнионистская, под которой понимается система трипартизма, и межсекторальная.

Раскрывая понятие «межсекторальное партнерство», В. Н. Якимец определяет его как «конструктивное взаимодействие организаций из двух или трех секторов (государство, бизнес, некоммерческий сектор) при решении социальных проблем, обеспечивающее синергетический эффект от «сложения» разных ресурсов и «выгодное» каждой из сторон и населению» [112].

Заслуживают внимания и исследования Е.М. Вольской, в которых четко обозначена связь между типом модели и долей работников, объединенных в профсоюзы. Несмотря на то, что профсоюз как представительный орган наемных работников всегда играл существенную роль в защите их трудовых прав, в последнее время его роль начала ослабевать, а количество членов профсоюзов – снижаться. Например, на протяжении 1096-2007 гг. количество членов профсоюзов уменьшилось в Израиле на 75,7%, Чехии – 56,6%, Польше – 45,7%, Венгрии – 38%, Франции – 31,2%, Великобритании – 25,2% [13, с. 193, 194]. В России аналогичная проблема также существует. Так, согласно сводной статистической отчетности по профсоюзному членству и профсоюзным органам за 2017 г., на 1 января 2018 года общая численность членов Профсоюза составила 677 461 человека, что по сравнению с 2016 годом на 44 061 человека меньше. В структуре Профсоюза 6012 первичных профсоюзных организаций, что на 299 организаций меньше, чем в 2016 г., районных и городских – 395 организаций, что на 79 меньше по сравнению с 2016 г. [14].

К числу причин, снижающих роль профсоюзов и количество членов профсоюзных организаций в РФ, Г.В. Черкасская относит наличие так называемых «ловушек работодателей». «Ловушка плохого работодателя» означает, что «работник боится вступать в профсоюз или проявлять инициативу по его организации вследствие агрессивной негативной позиции работодателя по этому вопросу», а «ловушка хорошего работодателя» связана с тем, что «в специальных локальных нормативных актах конкретной организации или даже коллективном договоре закреплён уровень оплаты труда и социальных гарантий, достаточный для того, чтобы работники, в том числе и вновь поступающие, были полностью удовлетворены и не ощущали потребность профсоюзной организации для формулирования и защиты своих прав». Также отмечается увеличение количества работников, не желающих платить профсоюзные взносы и вследствие этого не вступающих в профсоюз [15, с. 75, 76]. Кроме того, часть работников переходит в сферу малого бизнеса, где профсоюзные организации практически отсутствуют.

Безусловно, названные причины не исчерпывают перечень всех факторов, влияющих на сокращение профсоюзных организаций и число членов профсоюза, однако обозначают некоторые тенденции, проявляющиеся в современной России. Так, в ходе опроса, проведенного ВЦИОМ, была выявлена высокая степень недоверия граждан России к профсоюзам, в ходе этого опроса были высказаны такие мнения относительно деятельности профсоюзных организаций [16]:

деятельность профсоюзов незаметна, бесполезна, неэффективна, их просто нет - 39%;

они не отстаивают интересы работников, выполняют волю властей - 16%;

затрудняюсь сформулировать причины своего недоверия, но тем не менее, не доверяю - 46%.

Для повышения роли профсоюзов в системе социального партнерства требуется постоянная работа, направленная на усиление его самостоятельности и финансовой самостоятельности, активизация участия профсоюзных работников в разрешении

социально-трудовых противоречий, возникающих на предприятиях, устранение их отстраненности от проблем социального характера.

Анализ научной литературы и практическая реализация механизма социального партнерства свидетельствуют об ухудшении эффективности партнерских взаимодействий на современном этапе не только вследствие снижения роли профсоюзов, но и в результате воздействия ряда других факторов, к которым можно отнести несовершенство организационно-правовой системы, уклонение работодателей от участия в социально-партнерских взаимодействиях, недооценку социокультурного фактора и др.

Как определяет С.Н. Испулатова, «социокультура в широком смысле – это проникновение культуры в политику, экономику, экологию, социальную сферу. В узком смысле – это синтез социальных отношений и культуры, проявление социальной сущности культуры... Социокультура не может не влиять и не взаимодействовать с социальным партнерством в сфере социально-трудовых отношений. Социальное партнерство не может иметь развитый характер в условиях деформированной, не сложившейся социокультуры» [17, с. 129].

Согласно оценке этого автора, отношения между наемными работниками и работодателями в современных условиях нередко приобретают «циничный характер», когда работодатели, пользуясь тем, что работники боятся потерять свое рабочее место и не вступают с ними в конфликт, усиливают их эксплуатацию. Кроме того, социокультурные деформации нередко проявляются и в правовой безграмотности работников, что не дает им возможности конструктивно выстраивать партнерские отношения с работодателями, и в отсутствии культуры общения договорного процесса. Такие деформации в сфере социокультуры требуют обучения всех участников партнерского взаимодействия. «Учить надо, - считает С.Н. Испулова, - и работодателей, и работников, и предпринимателей, и профсоюзный актив» [17, с. 132].

Как показывают результаты исследований, работники нередко не понимают значения коллективно-договорного процесса, а собственники предприятий не всегда принимают идею социального партнерства как регулятора социально-трудовых отношений.

Коллективно-договорной процесс, осуществляемый посредством проведения социального диалога и заключения коллективных договоров и соглашений, как убедительно доказала общемировая практика, является эффективным способом осуществления социально-партнерских взаимодействий между субъектами социального партнерства.

Дискуссионным остается вопрос относительно необходимости внесения в коллективный договор статьи, связывающей финансовое положение предприятия и величину заработной платы работников, а также положения относительно участия работников в управлении или прибыли. На необходимости обязательного внесения этих статей настаивают те, кто рассматривает социальное партнерство в качестве механизма регулирования социально-трудовых отношений, в то время как сторонники идеологии классовой противоположности придерживаются мнения, что работники должны выступать против политики соглашательства с работодателями на их условиях, что исключает возможность внесения в коллективный договор указанных выше положений [18, с. 83]. Придерживаясь мнения относительно необходимости согласования интересов субъектов социального партнерства посредством осуществления коллективно-договорного регулирования в рамках механизма

социального партнерства, согласимся с представителями первого подхода относительно необходимости внесения в коллективный договор указанных выше положений.

Результаты проведенного исследования позволяют заключить, что эффективное коллективно-договорное регулирование трудовых отношений во многом способствует снижению уровня трудовой конфликтности, уменьшает возможность возникновения противоречий в трудовых коллективах и способствует созданию атмосферы взаимного доверия между работодателями и наемными работниками. Подтверждением этому является проведенное Л.Л. Бунтовской исследование, показавшее снижение количества зарегистрированных забастовок при увеличении количества зарегистрированных коллективных договоров и повышении процента работников, охваченных коллективными договорами на предприятиях Донецкой области в период с 1999 г. по 2013 гг. [5, с. 149-150]. Построенные автором исследования математические модели и графическая интерпретация расчетов наглядно проиллюстрировали указанную выше обратную зависимость и подтвердили достоверность полученных результатов, и это при том, что, как отмечается в монографии, за исследуемый период на предприятиях Донецкой области все же наблюдались факты невыполнения положений коллективных договоров, которые провоцировали напряженность и возникновение конфликтов в трудовых коллективах. Отсюда следует, что соблюдение коллективно-договорных обязательств субъектами социального партнерства может значительно повысить эффективность коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений и, соответственно, снизить риск возникновения трудовых противоречий и конфликтов в организациях.

Для решения задачи снижения конфликтности трудовых коллективов необходимо также наличие сформированной системы урегулирования противоречий. В настоящее время функции по диагностике социально-трудовых отношений и анализу причин возникновения трудовых споров (конфликтов) выполняют в Донецкой Народной Республике Министерство труда и социальной политики ДНР, а также Государственная инспекция по вопросам соблюдения законодательства о труде ДНР.

Безусловно, система урегулирования противоречий, действующая в настоящее время в Донецкой Народной Республике, должна совершенствоваться с учетом требований современных социально-экономических реалий и тех научно-практических разработок, которые уже имеются на сегодняшний день, в частности, концепции создания республиканской комплексной системы управления трудовыми спорами (конфликтами) [5, с. 189-222].

Не вызывает сомнения тот факт, что роль государства в системе социального партнерства достаточно велика, поскольку «государство не только определяет «общие правила игры», но и активно участвует в процессе переговоров как непосредственно, через своих представителей, так и опосредованно, через арбитражные органы, согласительные комиссии. Общие принципы регулирования социальных отношений обычно устанавливаются в Генеральном соглашении, заключаемом между государством, объединениями работодателей и объединениями профсоюзов. Большую роль в коллективно-договорном регулировании партнерских отношений играют также региональные, отраслевые (межотраслевые) и профессиональные тарифные соглашения. В соответствии с принятым законодательством, такая система коллективно-договорного регулирования успешно функционирует в Российской Федерации.

В Донецкой Народной Республике в настоящее время система социального партнерства находится в стадии формирования и представляет собой совокупность профессиональных союзов и их организаций, работодателей, коллективных договоров, заключаемых на предприятиях (в учреждениях, организациях), а также определенный порядок, обеспечивающий контроль за выполнением заключенных договоров.

Важным компонентом механизма социального партнерства, помимо формирования системы урегулирования противоречий, коллективно-договорного процесса, обеспечения (в том числе правового) его реализации и контроля за исполнением, является также стимулирование применения внесудебных методов разрешения противоречий, т.е. более широкое использование таких альтернативных суду процедур разрешения трудовых споров (конфликтов), как арбитраж, посредничество, переговоры, независимая экспертиза, для чего, прежде всего, необходимо наличие соответствующей нормативно-правовой базы. Опыт развитых зарубежных стран показывает, что работа в данном направлении является для Донецкой Народной Республики весьма перспективной.

Выводы. На основании вышеизложенного можно заключить, что совершенствование механизма социального партнерства, действующего в Донецкой Народной Республике, как важного элемента системы государственного регулирования социально-трудовых отношений, является одной из первостепенных задач, требующих глубокого научного обоснования и конкретных шагов по практической реализации предложенных и обоснованных специалистами рекомендаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Михеев В.А. Основы социального партнерства: теория и практика / В.А. Михеев. - М.: Экзамен, 2001. - 448 с.
2. Ляпанов А.В. К проблеме развития социального партнерства в России / А.В. Ляпанов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-probleme-razvitiya-sotsialnogo-partnerstva-v-rossii>
3. Кретинин В.А. Стратегическое управление переводом экономики региона на инновационный путь развития / В.А. Кретинин, А.В. Колесников // Региональная экономика: проблемы и перспективы: межвуз. сб. науч. тр. - Владимир, 2008. - С. 41-42.
4. Гордон Л.А. Социальные эффекты и структура безработицы в России / Л.А. Гордон, В.В. Клопов // Социологические исследования. – 2000. - № 1. - С. 24-34.
5. Бунтовская Л.Л. Управление трудовыми конфликтами: теория и практика: монография / Бунтовская Л.Л. - Донецк: ООО НПП Фолиант, 2017. – 309 с.
6. Бунтовская Л.Л. Социально-трудовые конфликты и особенности их регулирования / Л.Л. Бунтовская, Д.И. Стрельченко, С.Ю. Бунтовский // Вісник Донецького національного університету. - Серія В. Економіка і право. - Донецк: ДонНУ, 2010. - № 1. - С. 24-27.
7. Новикова И. Социальное партнерство в российской экономике / И. Новикова // Российское предпринимательство. - 2010. - № 10 (2). – С. 50-54.
8. Социальное партнерство в сфере труда и его принципы [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/socialnoe-partnerstvo.html>
9. Закон о профессиональных союзах Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dnrsovet.su/wp-content/uploads/2015/08/ZAKON_DNR_O_PROFESSIONAL_NYKh_SOYuZAKh.pdf
10. Безубко Л. В. Механизм государственного управления коллективными трудовыми конфликтами / Л. В. Безубко. – Донецк: Нордкомпьютер, 2004. – 242 с.
11. Товма Н.А. Классификация моделей социального партнерства в развитых странах / Н.А. Товма [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.rusnauka.com/16.NPRT_2009/Economics/46035.doc.ntm

12. Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: возможности и ограничения / В.Н. Якимец. – М.: РОО «Содействие сотрудничеству ин-та им. Дж. Кеннана с учеными в области социальных и гуманитарных наук», 2001. – 40 с.

13. Вольская Е.М. Международный опыт государственного управления и регулирования социально-трудовых отношений / Е.М. Вольская // Экономика строительства и городского хозяйства. – Макеевка: изд-во Донбасской национальной академии строительства и архитектуры. – Т. 6. – 2010. – № 4. – С. 191-197.

14. О сводной статистической отчетности по профсоюзному членству и профсоюзным органам за 2017 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.profagro.ru/files/Presidium/Пост.Президиума%20от%2016.05.18%2011-5.pdf>

15. Черкасская Г.В. Социальное партнерство против управления персоналом: два способа управления социально-трудовыми отношениями / Г.В. Черкасская // Экономика нового мира. – 2016. - № 1-2. – С. 62-81.

16. Профсоюзы в российской экономике. Статистические данные [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://studbooks.net/1183437/menedzhment/statisticheskie_dannye

17. Испулова С.Н. Развитие социального партнерства как условие управления социально-трудовыми отношениями / С. Н. Испулова // Социальная политика и идеология. – 2010. - № 8. – С. 126-135.

18. Басинская Е.А. Системы и механизмы управления в социальной сфере / Е.А. Басинская и др. – Красноярск: СФУ, 2008. – 105 с.

Поступила в редакцию 12.09.2018 г.

SOCIAL PARTNERSHIP IN THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF SOCIAL AND LABOR RELATIONS

D.I. Strelchenko

The article considers the main functions, principles and models of social partnership, defines the role of the state, trade unions and collective-contractual regulation in the system of social partnership, analyzes the reasons for the deterioration of the effectiveness of partnerships at the present stage, outlines ways to improve the functioning of the mechanism of social partnership.

Keyword: social partnership; social and labor relations; social dialogue; collective agreements and agreements.

Стрельченко Денис Игоревич

аспирант кафедры управления персоналом и экономика труда

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

d.strelchenko@gmail.com

38-071-301-75-29

Strelchenko Denis

post-graduate student of the Department of personnel management and labor Economics
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.24: 332.1: 330.322: 330.341: 330.4

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ МАКРООКРУЖЕНИЯ НА КОНКУРЕНЦИЮ В ТОРГОВЛЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

© 2018. *Е. А. Тумаков*

Статья посвящена исследованию экономических, правовых, политических, культурно-демографических, технологических и географических факторов макроокружения торговых предприятий Донецкой Народной Республики. Охарактеризованы основные внешние условия конкуренции между предприятиями ДНР и выделены особенности конкурентной ситуации в Республике. В рамках текущего исследования обращено особое внимание на взаимосвязь факторов макроокружения и внешних условий конкурентной борьбы между торговыми предприятиями Донецкой Народной Республики. Проанализировано состояние самой торговли и конкуренции в данной отрасли.

Ключевые слова: кризис; управление экономикой; макроэкономика; конкуренция; торговля.

Постановка проблемы. В кризисных условиях, которыми характеризуется современное состояние как оптовой, так и розничной торговли в Донецкой Народной Республике формирование и поддержка конкурентной устойчивости является условием выживания и эффективного развития торгового предприятия.

Актуальность исследования. Особенности конкурентного поведения торговых предприятий в период кризиса обуславливают необходимость более детально проанализировать состояние самой торговли и конкуренции в данной отрасли, а также все факторы макроокружения торгового предприятия в современных условиях.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами влияния факторов макроокружения на конкуренцию в торговле занимались многие российские учёные, а именно: Л.А. Абрамова, Е.В. Азимица, Н.В. Бекетов, Д.М. Двоглазов, А.Б. Иванникова, В.А. Калугин, В.А. Козлов, А.П. Корчагин, В.Г. Крючков, А.В. Легостев, Е.В. Луценко, А.В. Наумов, Н.В. Полуянова. Донецкое научное экономическое сообщество тоже имеет давние традиции в исследованиях по вопросам развития регионов. Среди донецких экономистов следует упомянуть таких учёных, как С.Б. Алексеев, Н.И. Алексеева, М.А. Лукашова.

Выделение нерешённой проблемы. Однако в настоящее время недостаточно исследованы механизмы влияния макроокружения на конкуренцию в торговле, а также проблема взаимосвязи факторов макроокружения и внешних условий конкуренции между торговыми предприятиями Донецкой Народной Республики.

Цель исследования заключается в определении взаимосвязи факторов макроокружения и внешних условий конкурентной борьбы между торговыми предприятиями Донецкой Народной Республики, для определения стратегии и тактики формирования конкурентной устойчивости предприятия.

Результаты исследования. Современный кризис в экономике и торговле ДНР сопровождается падением объема розничного товарооборота, в 2016 году на 73,9% по отношению к довоенному уровню, снижением покупательной способности населения на 30,5% при инфляции 38,9%, ростом издержек обращения в среднем на 32% за счет увеличения транспортных расходов, сокращением рентабельности операционной

деятельности торговых предприятий в 4,2 раза. При этом изменилась структура потребления – если доля продовольственных товаров в общем объеме товарооборота в 2014 году составляла 49%, то в 2016 – уже 56,3% [11, с.64].

Значительное влияние на основную деятельность и конкурентоспособность торговых предприятий оказывает ограничение возможности кредитования, связанное с ограничениями в выдаче кредитов ЦРБ ДНР и отсутствием на территории республики коммерческих банков, что как правило, приводит к дефициту финансовых ресурсов, необходимых для эффективного существования и развития торговых предприятий. Отсутствуют на территории ДНР и страховые компании, вследствие чего ограничена возможность страхования торговыми предприятиями рисков коммерческой деятельности.

Правовые условия ведения бизнеса в сфере торговли осложняются работой в правовом поле старых и новых законодательных актов одновременно, внесением постоянных поправок и изменений в налоговую систему, несовершенством механизмов амортизации основных фондов, спорной апробацией введения налога с оборота [2, с.10], что обуславливает сложности осуществления расширенного воспроизводства, падение рентабельности основной деятельности и потерю конкурентоспособности торговых предприятий из-за несовершенства нормативно-правовой базы.

Из-за политической неопределенности статуса молодого государства, экономической блокады и ведения военных действий среди политических факторов макроокружения торгового предприятия можно выделить падение инвестиционной привлекательности торговых предприятий Донбасса, нарушение традиционных хозяйственных связей, переориентацию торгово-закупочной деятельности предприятий торговли на закупки из Российской Федерации и Беларуси. При этом сокращаются сроки оплаты по договорам поставки и растут коммерческие риски, поскольку ввиду отсутствия системы страхования, поставщики стремятся переложить весь коммерческий риск на торговые предприятия.

По причине военных действий и выезда многих собственников за территорию ДНР многие торговые и складские площади пустуют, однако арендная плата в республике остается достаточно высокой и продолжает расти. Эта проблема является особенно актуальной для вновь создаваемых, недавно созданных торговых предприятий, а также для предприятий неустойчивых, имеющих низкую рыночную долю [9, с.31].

Оценивая культурно-демографические факторы, характеризующие современное макроокружение торгового предприятия, следует отметить переориентацию спроса потребителей на продукты первой необходимости и продукты питания, доля которых в структуре потребления выросла за последние три года на 7,3% и составила более половины общего потребления домохозяйств [11, с.64]. Отсутствие потребительского кредитования привело к значительному сокращению покупок товаров длительного пользования. Миграция населения создала проблемы обеспеченности торговых предприятий квалифицированными кадрами, которых на сегодня насчитывается только 61% по сравнению с довоенным уровнем [7].

Технологические факторы макроокружения торговых предприятий обусловили расширение Интернет-торговли, которая в последнее время создает все более серьезную конкуренцию всем остальным форматам, использование для усиления конкурентных позиций более совершенных инструментов комплекса продвижения и

послепродажного обслуживания и индивидуального маркетинга особенно в сфере продажи дорогих товаров длительного пользования.

Географические факторы деятельности торговых предприятий в Донецкой Народной Республике обусловили сложности осуществления хозяйственной деятельности в прифронтовых районах, находящихся в непосредственной близости к линии разграничения, где население малочисленно, а угроза обстрелов высока.

В целом, факторы макроокружения формируют внешние условия конкуренции между торговыми предприятиями ДНР, которая, по мнению большинства авторов, остается высокой и с каждым годом усиливается, что связано с нижеперечисленными особенностями конкурентной ситуации в торговле Донецкой Народной Республики [1, с. 174].

1. В торговле ДНР происходит передел собственности, вследствие которого закрываются многие магазины и появляются новые, наблюдается переход в государственную собственность или к новым собственникам магазинов и продовольственных рынков, вследствие чего конкуренция обостряется.

2. В Республике усиливаются тенденции расширения сетевых форматов, обостряющих конкуренцию за счет своих больших возможностей – супермаркет, дискаунтер, магазин у дома и увеличения количества магазинов торговых сетей. В 2017 году в ДНР функционировало уже 19 розничных торговых сетей, из которых 3-продовольственного профиля, 3 - непродовольственного профиля, 13 - смешанных (при том, что до войны, в 2013 году на территории Донбасса работало только 17 сетей [7]).

3. Наблюдается устойчивая тенденция увеличения количества торговых точек. По данным Министерства экономического развития ДНР, число предприятий торговли за период с 1 июня 2015 года по 1 июля 2017 года увеличилось более чем на 63% (с 6516 до 10648). При этом количество продовольственных магазинов увеличилось за два года на 38%, смешанных – на 35,6%, непродовольственных – на 58,1%. Рост мелкорозничной торговой сети составил 75,1% [7]. Фактически эти данные отражают темпы роста конкуренции в торговле ДНР за последние два года.

Графически динамика роста количества торговых точек в ДНР за период 2015-2017 годы отражена на рис. 1.

Темпы роста количества торговых предприятий, %

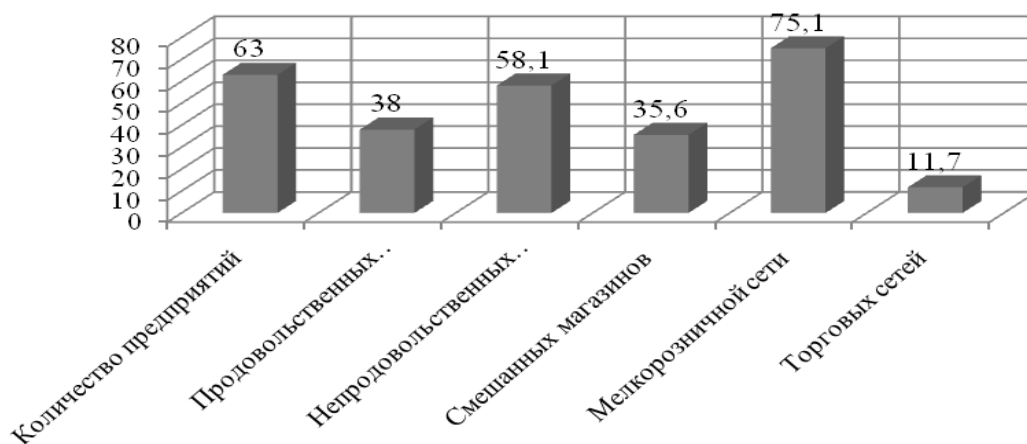


Рис. 1. Динамика роста количества торговых точек в ДНР за период 2015-2017 годы (составлено по данным [7])

4. Кроме увеличения количества торговых сетей и торговых точек, происходит неуклонный рост товарного ассортимента, который также является важнейшим фактором конкурентоспособности торгового предприятия. По сравнению с 2015 годом в торговых сетях ассортимент увеличился в 4,3 раза, а в магазинах средних и малых форм – в 2,5 раза [7]. Расширение ассортимента наблюдается не только в товарах первой необходимости, но и в товарах длительного пользования (ассортимент вырос в 1,7 раза) и осуществляется в том числе и за счет товаров местных производителей, доля товаров которых увеличилась с 37% в 2015 году до 54% к концу 2017 года.

5. На конкурентную устойчивость торгового предприятия влияет также фактор цены как основного конкурентного преимущества по оценкам многих авторов [3;5;6;8;10 и др.]. По оценкам Министерства экономического развития ДНР индекс потребительских цен в среднем в 2017 году составил 101,2% и прогнозируется колебание потребительских цен на уровне не более 3 - 5% [7]. Такие колебания индекса цен считаются допустимыми и для развитых стран, но при этом значительно обостряется ценовая конкуренция и возникают угрозы конкурентной устойчивости торгового предприятия

Выводы. Исследование факторов макроокружения торговых предприятий дало возможность охарактеризовать основные внешние условия конкуренции между торговыми предприятиями ДНР и выделить особенности конкурентной ситуации в Республике. Взаимосвязь факторов макроокружения и внешних условий конкуренции между торговыми предприятиями ДНР представлена в табл. 1.

Таблица 1

Взаимосвязь факторов макроокружения и внешних условий конкуренции между торговыми предприятиями ДНР (составлено автором)

Факторы макроокружения	Внешние условия конкуренции
<p>Экономические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - падение объема розничного товарооборота; - снижение покупательной способности населения; - рост издержек обращения; - отсутствие возможности кредитования; - невозможность страхования рисков. 	<p>1. В торговле Республики осуществляется передел собственности, характеризующийся закрытием многих магазинов и появлением новых, переходом магазинов и продовольственных рынков в государственную собственность или к новым собственникам.</p>
<p>Правовые факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работа в правовом поле старых и новых законодательных актов одновременно; - внесение постоянных поправок и изменений в налоговую систему; - несовершенство механизмов амортизации основных фондов. 	<p>2. Устойчивые тенденции расширения сетевых форматов, усиливающих конкуренцию за счет своих больших возможностей – супермаркет, дискаунтер, магазин у дома и увеличения количества магазинов торговых сетей</p>
<p>Политические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - падение инвестиционной привлекательности торговых предприятий; - нарушение традиционных хозяйственных связей, переориентация на Российскую Федерацию и Беларусь; - рост коммерческих рисков; - рост арендной платы. 	<p>3. Наблюдается тенденция увеличения количества торговых точек, постоянно обостряет конкуренцию открытие новых магазинов (число предприятий торговли за период с 1 июня 2015 года по 1 июля 2017 года увеличилось более чем на 63% (с 6 516 до 10 648)..</p>
<p>Культурно – демографические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - переориентацию спроса потребителей на продукты первой необходимости и продукты питания; - проблемы обеспеченности торговых предприятий квалифицированными кадрами из-за миграции населения 	<p>4. Неуклонный рост товарного ассортимента, который также является важнейшим фактором конкурентоспособности торгового предприятия (по сравнению с 2015 годом в торговых сетях ассортимент увеличился в 4,3 раза, а в магазинах средних и малых форм – в 2,5 раза).</p>

Окончание табл. 1

<p>Технологические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - расширение Интернет-торговли; - использование более совершенных инструментов комплекса продвижения и индивидуального маркетинга. 	<p>5. Сложность ведения ценовой конкуренции из-за стабилизации цен (индекс потребительских цен в среднем в 2017 году составил 101,2% и прогнозируется колебание потребительских цен на уровне не более 3 - 5%</p>
<p>Географические факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сложности осуществления хозяйственной деятельности в прифронтовых районах. 	

Учет внешних условий при определении стратегии и тактики формирования конкурентной устойчивости торгового предприятия особенно актуален, поскольку основной причиной потери конкурентной устойчивости чаще всего являются изменения факторов внешней среды [4, с.10].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев С. Б. Управление стратегическим потенциалом торгового предприятия: теория и методология: монография / С.Б. Алексеев. – Донецк: ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского. – Краматорск: Каштан, 2015. – 492с.
2. Алексеева Н.И. Тенденции развития торговых предприятий Донбасса в кризисных условиях / Н.И. Алексеева // Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право: сборник научных трудов. – Симферополь: АРИАЛ, 2017. –С.9-13.
3. Батырбердиев Т.Б. О некоторых аспектах оценки устойчивости торгового предприятия [Электронный ресурс] / Т.Б. Батырбердиев. – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/arhiv_zhurnala/2013/7/ekonomika/batyrbiyev.pdf. (дата обращения 09.09.2018)
4. Виноградов А.Г. Система защитных механизмов в обеспечении устойчивости предприятия / А.Г. Виноградов // Реформирование менеджмента в условиях инновационного развития Донбасса: материалы межд. науч.-практ. конф. – Донецк: ГО ВПО «ДонНТУ», 2016. –С.10-14.
5. Городилов А.Б. Обеспечение экономической устойчивости предприятия на основе адаптивного управления / А.Б. Городилов // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 3. – С. 91-97.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – 12-е изд. –СПб.: Питер, 2009.– 816с.
7. Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mer.govdng.ru>. (дата обращения 15.09.2018)
8. Олейник А.Б. Экономическая устойчивость предприятия в современных условиях: автореф. дис.... канд. эк. наук: 08.00.05 / А.Б. Олейник. – Волгоград, 2011. – 21 с.
9. Прокопьева Е.Л. Проявление экономического кризиса в сфере розничной торговли (на примере Республики Хакасия) / Е.Л. Прокопьева, А.А. Потапова // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – Сер.: Экономика. – № 2(24). – 2016. – С. 30-36.
10. Путятин А.Е. Методика определения и анализа конкурентной устойчивости предприятия [Электронный ресурс] / А.Е. Путятин. – Режим доступа: <http://www.maop.vorstu.ru/putyanin.html>. (дата обращения 09.09.2018)
11. Романюк, В.В. Основные достижения экономики республики и дальнейшие пути ее развития / В.В. Романюк // Донецкие чтения - 2016. Образование, наука и вызовы современности: материалы Междунар. науч. конф., г. Донецк, 16-18 мая 2016 г.

Поступила в редакцию 01.06.2018 г.

THE INFLUENCE OF MACROECONOMIC FACTORS ON COMPETITION IN THE TRADE OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

E.A. Tumakov

The article is devoted to the study of economic, legal, political, cultural and demographic, technological and geographical factors of the macroenvironment of trade enterprises of the Donetsk People's Republic. The main external conditions of competition between enterprises of the People's Republic of China are characterized and the features of the competitive situation in the Republic are highlighted. Within the framework of the current study, special attention is paid to the interrelation of macroeconomic factors and external conditions of competition between trade enterprises of the Donetsk People's Republic. The state of trade and competition in this industry is analyzed.

Keywords: crisis; management of the economy; macroeconomics; competition; trade.

Тумаков Евгений Александрович

аспирант кафедры экономики предприятия

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

2makov@bk.ru

+38-071-363-96-98

Tumakov Evgeny

Postgraduate student of the Department of Economics of enterprises

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

УДК 65.011.1

СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ В ПОВЕДЕНИИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ДИСКУРС

© 2018. Я. В. Хоменко, А. В. Ефименко

В статье обоснована необходимость обновления поведенческой философии нефтегазовых компаний в условиях изменений энергетической картины мира и новых доминант, определяющих эти изменения. Предложено видение современной модели поведения в свете теорий секьюритизации и устойчивости. Раскрыта сущность понятий «секьюритизация» и «устойчивость» как основных приоритетов, определяющих специфику современных моделей поведения нефтегазовых компаний.

Ключевые слова: нефтегазовые компании, модель поведения, приоритеты, секьюритизация, устойчивость.

Постановка проблемы. В мирохозяйственной системе обостряются противоречия между традиционными центрами силы, желающими любой ценой сохранить гегемонию и новыми центрами экономико-политического влияния, ростом потребления энергии в мире и ограниченным ее предложением со стороны энергетически-богатых государств, стремлением международных институтов, представляющих интересы отдельных производителей нефти и газа, влиять на рыночную ситуацию, а других стран-экспортеров – сохранить автономность в выработке собственной энергетической политики.

Актуальность исследования определяется тем, что указанные и другие вызовы генерируют нестабильность мировой системы, снижают безопасность спроса на энергоресурсы, устойчивость предприятий и диктуют необходимость обновления приоритетов в поведении нефтегазовых компаний на внешних энергетических рынках.

Анализ последних исследований и публикаций. О многозначности заявленной проблематики свидетельствует и новый этап дискуссий, связанный с осмыслением современной парадигмы развития энергетических систем в целом и нефтегазовых компаний в частности. Особую ценность имеют работы таких ученых, как А.М. Мастепанов, В.В. Бушуев, Н.И. Воропай, Ю.К. Шафраник, А.М. Сумин, Ю.В. Боровский и А.М. Белогорьев [1-2]. Общей чертой их исследований является признание того, что серьезные трансформации мировой энергетики неизбежны и будут происходить в условиях нарастания флуктуаций во внешней среде.

Выделение нерешенной проблемы. Однако, несмотря на высокий научный интерес ученых и экспертов к проблемам развития энергетики, все же недостаточное освещение получили вопросы, связанные с определением адекватных времени приоритетов, задающих линии поведения нефтегазовых компаний.

Цель исследования состоит в конкретизации основных приоритетов, формирующих линии поведения нефтегазовых компаний в условиях изменения мироустройства и энергетики.

Результаты исследования. Под моделью поведения нефтегазовых компаний следует понимать совокупность принципов и правил, обуславливающих специфику их внутреннего устройства и взаимодействия с внешней средой и обеспечивающих достижение важнейших приоритетов в условиях изменения мироустройства и энергетики.

Логическим следствием развития предложенного взгляда на сущность моделей поведения нефтегазовых компаний, является конкретизация обозначенных в определении приоритетов.

Руководствуясь парадигмами системно-интеграционного подхода и дуальным характером связи между предприятиями и внешней средой, представляется целесообразным остановиться на двух приоритетах, которые отражали бы реакцию нефтегазовых компаний на внешние вызовы и их внутренний потенциал, создающий те самые ресурсы для ответных и/или же опережающих действий. Важно отметить, что речь не идет о кардинальной смене системы приоритетов, а, соответственно, и системы принципов, правил, формирующих линии поведения нефтегазовых компаний, а об их обновлении с учетом новой ситуации, нового этапа, новых доминант развития мировой системы и энергетической сферы.

Как отмечают известные ученые А.М. Мастепанов, В.В. Бушуев, Н.И. Воропай и А.М. Сумин, современная мирохозяйственная система находится на пороге глобальных энергетических изменений, которые происходят в условиях высокой геополитической, экономической и технологической неопределенности [1]. Ощутимыми становятся процессы регионализации мирового пространства, а также проблемы обеспечения энергетической безопасности и независимости. Набирают темпы и серьезные трансформации рыночной среды, связанные с дисбалансами спроса и предложения, формированием многоукладной энергетики и т.д. [2].

Названные и другие изменения ситуации в глобальной энергетической системе, которые и в дальнейшем будут создавать существенные флуктуации во внешнем пространстве, требуют от нефтегазовых компаний ответных реакций. С одной стороны, доминирование геополитических процессов в развитии энергетики требуют обеспечения максимальной безопасности позиций нефтегазовых компаний на мировом рынке. С другой стороны, нарастание неопределенности на энергетических рынках предполагает наличие у нефтегазовых компаний способности сохранять внутреннее равновесие при различного рода внешних воздействиях. Думается, что в таких условиях особое значение приобретают два приоритета – это секьюритизация и устойчивость.

Рассматривая более предметно секьюритизацию как приоритет, определяющий линию поведения нефтегазовых компаний, стоит отметить, что в настоящий момент положения теории безопасности применяются в большинстве случаев в отношении государств как секьюритизирующихся акторов. На микроуровень эти фундаментальные научные установки спускаются учеными редко. Тем не менее, особенности развития глобальной энергетики и экономики все же настоятельно требует такой проекции.

Результаты первых основательных исследований, посвященных формированию теории безопасности, отражены в работах Б. Бузана, О. Вэвера и их последователей [3]. Ученые полагали, что секьюритизация – это процесс возведения проблемы в статус угрозы, в результате которого утверждается, что конкретный референтный объект находится в состоянии высокой опасности и положение которого требует проведения соответствующей политики по ее нивелированию (устранению). Новаторство выдвигаемых учеными концептов заключалось в том, что проблемы секьюритизации выводились за границы военно-политической сферы и применялись в различных областях знаний. Исходя из посыла копенгагенской школы о том, что перечень акторов достаточно обширен и не ограничивается политическими группами (хотя и предполагает, что государство находится в более благоприятной позиции) можно вполне основательно говорить о возможности применения этого подхода в процессе выработки современной модели поведения нефтегазовых компаний. Тем не менее,

представляется излишне категоричной идея ученых о переводе политики реагирования из оперативной, направленной на выработку комплекса мероприятий по минимизации угрозы, в чрезвычайную.

В этой связи достаточно убедительно высказывается В.Е. Морозов, утверждая, что «безопасность – это не объективное (и недостижимое на практике) состояние полной защищенности, а одна из форм, которую принимает борьба за перераспределение ресурсов и мобилизацию поддержки. Ее главная особенность – связь с экзистенциальной политикой, с вопросами выживания» [4].

Объективной и соответствующей современному развитию глобальной энергетической системы представляется позиция ученых, которые указывают на тесную связь секьюритизации с политической компонентой. Так, М. Уильямс полагает, что в современном прочтении теория секьюритизация должна охватывать широкий круг вопросов по изучению политической мировой конструкции, положения стран и отдельных блоков в глобальном пространстве и соотношения сил между ними [5]. Эту идею поддерживает и Р. Канноли отмечая, что высокая степень вмешательства государства в стратегически-важные отрасли экономики неизменно порождает политизацию процессов развития и излишний дирижизм [6]. Как результат – происходит сплетение и, иногда, подмена интересов субъектов хозяйствования на мировом рынке интересами государства и/или отдельных политических групп.

Следовательно, современная модель поведения нефтегазовых компаний на мировом рынке не может не учитывать политический аспект. О вызывающей серьезные опасения тенденции политизации мирового энергетического пространства и конкретных рынков говорят и такие авторитетные российские ученые, как В.В. Бушуев, А.М. Мастепанов [7], Ю.В. Боровский [8]. Они отмечают, что начиная с XX в. обострились проблемы энергетической безопасности и борьбы за освоение нефтегазовых ресурсов, что дало мощный толчок к росту влияния политики на развитие энергетической сферы и к использованию ее в качестве элемента достижения геополитических интересов.

Таким образом, учитывая рассмотренные подходы ученых и специалистов к проблемам развития энергетики, представляется возможным уточнить, что под секьюритизацией мы понимаем обеспечение безопасного положения нефтегазовой компании на энергетическом рынке в условиях изменения мировой конфигурации и усиления влияния геополитических факторов.

На ряду с секьюритизацией, вторым важнейшим приоритетом, определяющим специфику поведения нефтегазовых компаний на мировом рынке, является обеспечение устойчивости. На государственном уровне взаимосвязь обозначенных нами приоритетов емко и точно раскрыта известным российским экономистом Л.И. Абалкиным, который полагал, что «...устойчивость национальной экономики определяется исходя из критерия ее безопасности, стабильности, способности к постоянному обновлению и самосовершенствованию» [9]. Этот тезис не утрачивает своей актуальности и на микроуровне ввиду определяющей роли нефтегазовой отрасли в функционировании более крупных хозяйственных систем и высокой политизации энергетической сферы.

Стоит отметить, что в отношении определения категории «устойчивость» учеными ведется активная дискуссия. Например, Г.С. Розенберг и Г.П. Краснощеков под устойчивым состоянием понимают способность системы сохранять свою структуру относительно-стабильной в определенном временном отрезке и противодействовать внешнему воздействию с целью самосохранения [10]. Дискутируя в этом направлении А.М. Белогорьев представляет понятия «устойчивость» и «развитие» в качестве

взаимоисключающих друг друга процессов, полагая, что развитие неизменно влечет изменение текущего состояния, а устойчивость, как синоним стабильности и постоянства, предполагает сохранение текущего состояния [11].

Такой подход можно считать убедительным в условиях, когда речь идет о системах, находящихся в равновесных состояниях или же о таких, единство внутренних элементов которых не может быть нарушено внешними возмущениями. Однако в условиях нарастания энтропии деловой среды статика не дает возможности раскрыть характер ответных реакций субъектов хозяйствования на внешнее воздействие, который может быть достаточно разнообразным и повлечь за собой изменение внутренней целостности системы, а значит – и переход в другое состояние, т.е. развитие.

В этом плане закономерным является вывод И.П. Булеева и С.В. Богачева о том, что «...определяющим условием оптимального поведения сложных экономических систем является их неравновесная самоорганизация, функциональная устойчивость в неравновесных состояниях» [12]. Кроме того, ученые полагают, что именно неравновесие и определяет моменты перехода предприятий в новое, более совершенное состояние.

С этой же точки зрения убедительное звучание приобретает структурно-динамический подход, в границах которого не только сохраняется тесная связь субъектов хозяйствования с внешней средой, а и акцентируется внимание на способности систем сохранять (воспроизводить, обеспечивать) свою устойчивость в различных условиях путем воссоздания в новом качестве своей целостности.

На это обращают внимание и многие ученые. Так, Е.И. Елифанцева полагает, что устойчивость в контексте управления предприятиями необходимо рассматривать в качестве уникального динамического свойства, которое проявляется в возможности обеспечивать непрерывную замену компонентов системы в результате внешнего воздействия, формирующегося за счет скорости развития, саморегуляции, буферности и т.д. [13]. В трактовке Н.С. Яшина и Е.С. Григорян устойчивость предприятий представляется в качестве «...способности предприятия противостоять дестабилизирующему влиянию внешних факторов, сохранять целостность структуры под влиянием факторов внутренней среды, переходить на более высокий качественный уровень своего развития» [14]. Согласно определению, данному С.В. Козловским, В.В. Семенченко и Р.Ю. Шевчуком устойчивость также представляется в качестве возможностей субъектов хозяйствования функционировать и развиваться в условиях изменений внутренней и внешней среды [15].

Таким образом, результаты обобщения данных учеными определений понятию «устойчивость» позволяют трактовать эту дефиницию как способность нефтегазовых компаний обеспечивать стабильность своего положения на мировом энергетическом рынке в условиях существенных флуктуаций внешней среды за счет целостности, согласованности основных компонентов внутреннего пространства и их способности к обновлению.

Выводы. В целом проведенное исследование дало возможность расширить представления об основных приоритетах, формирующих линии поведения нефтегазовых компаний на мировом рынке, путем конкретизации и уточнения их сущности. Это позволяет сделать такие выводы и рекомендации:

1. На теоретическом уровне установлено, что ситуация в мировой энергетической системе, характеризующаяся возрастающей ролью геополитических, экономических, конъюнктурных и инновационно-технологических факторов, требует выдвижения на первый план таких приоритетов, как секьюритизация и устойчивость.

2. По итогам сопоставления существующих в современной научной литературе взглядов на сущность понятий «секьюритизация» и «устойчивость» определено, что безопасность положения в мировом пространстве может достигаться за счет минимизации угроз политического и экономического характера, а устойчивость – за счет структурной целостности и свойств элементов внутреннего пространства нефтегазовых компаний, синергия которых дает возможность реагировать на внешние вызовы, а также восстанавливать равновесное состояние сложных хозяйственных систем в новом качестве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мастепанов, А.М. Проблемы обеспечения энергетической безопасности в условиях высокой геополитической, экологической, экономической и технологической неопределённости / А.М. Мастепанов, В.В. Бушуев, Н.И. Воропай, А.М. Сумин // Актуальные проблемы нефти и газа. – 2017. – № 3. – С. 1–14.
2. Глобальная энергетика и геополитика (Россия и мир) / под ред. д.э.н. Шафраника Ю.К. – М.: ИД «Энергия», 2015 – 88 с.
3. Buzan, B. Security. A New Framework for Analysis / B. Buzan, O. Waever, J. Wilde. – Boulder, London: LynnieRienner, 1998. – 240 p.
4. Морозов, В.Е. Безопасность как форма политического: о секьюритизации и политизации / В.Е. Морозов // Полис. Политические исследования. – 2011. – № 3. – С. 24–35.
5. William, M.C. Words, Images, Enemies: Securitization and International Politics / M.C. Williams // International Studies Quarterly. – 2003. – № 47. – P. 511–531.
6. Коннолли, Р. Безопасность превыше всего [Электронный ресурс] / Р. Коннолли // Россия в глобальной политике. – 2015. – № 6. – Режим доступа: <http://analitikaru.ru/2015/11/30/voinstvennoj-rossii-voinstvennuyu-ekonomiku/>.
7. Бушуев, В.В. Геополитика в разрезе глобальной энергетики [Электронный ресурс] / В.В. Бушуев, А.М. Мастепанов. – Режим доступа: http://www.ng.ru/ng_energiya/2015-10-13/9_geopolitik.html?id_user=Y.
8. Боровский, Ю.В. Политизация мировой энергетики / Ю.В. Боровский // Международные процессы. – 2008. – № 1. – С. 19–28.
9. Абалкин, Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
10. Розенберг, Г.С. Устойчивое развитие в России. Опыт критического анализа / Г.С. Розенберг, Г.П. Краснощёков. – Тольятти: ИнтерВолга, 1995. – 45 с.
11. Белогорьев, А.М. Устойчивое развитие в энергетике: понятие и подходы (в порядке дискуссии) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/Belogoryev_sustainability_09.06.2011.pdf.
12. Булеев, И.П. Проблемы оценки эффективности интеграции предприятий: синергетический поход / И.П. Булеев, С.В. Богачев // Экономика промышленности. – 2009. – № 4. – С. 126–133.
13. Епифанцева, Е.И. Системный анализ концепции устойчивого развития промышленных предприятий / Е.И. Епифанцева // Аудит и финансовый анализ. – 2003. – № 4. – С. 117–120.
14. Яшин, Н.С. Методологические аспекты обеспечения устойчивости предприятий / Н.С. Яшин, Е.С. Григорян // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 2. – С. 113–117.
15. Козловський, С.В. Теоретико-методологічні підходи визначення стійкості економічних систем / С.В. Козловський, В.В. Семенченко, Р.Ю. Шевчук // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 4. – С. 106–110.

Поступила в редакцию 15.08.2018 г.

CHANGING PRIORITIES IN THE BEHAVIOR OF OIL AND GAS COMPANIES: THEORETICAL DISCOURSE

Y.V. Khomenko, A.V. Efimenko

The article substantiates the need to update the behavioral philosophy of oil and gas companies in the context of changes in the energy picture of the world and new dominants that determine these changes. A vision of a modern model of behavior in the light of the theories of securitization and stability is proposed. The essence of the concepts of «securitization» and «stability» as the main priorities that determine the specifics of modern models of behavior of the oil and gas industry.

Keywords: behavior model, enterprises of fuel and energy complex, stability, securitization.

Хоменко Яна Владимировна

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Международная экономика»

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

yana_homenko@mail.ru

+38-071-330-29-52

Ефименко Анна Викторовна

младший научный сотрудник отдела планирования социально-экономического развития территориальных систем

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

efimenko_anna_2000@mail.ru

+38-071-359-17-37

Khomenko Yana

Doctor of Science, Economics,

Professor, Professor of the International Economics Department

Donetsk National Technical University, city Donetsk

Efimenko Anna

Junior Researcher of the Department of socio-economic planning
development of territorial systems,

Institute of Economic Research, city Donetsk

УДК 338.001.36

МИРОВОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© 2018. Л. В. Шабалина, Н. Ю. Маслий

Анализ мирового фармацевтического рынка свидетельствует о том, что в среднесрочном периоде сохраняются высокие темпы прироста производства дженерических лекарственных средств в странах с развивающейся экономикой. Выпуск инновационной продукции будет осуществляться за счет разработки и производства противоопухолевых, дерматологических лекарственных средств.

Ключевые слова: дженерическое лекарственное средство, оригинальное лекарственное средство, фармацевтическая продукция, мировой фармацевтический рынок.

Актуальность исследования. Глобальный финансовый кризис, начавшийся в 2008 г. не отразился на развитии мирового фармацевтического рынка (ФР), который ежегодно демонстрирует темпы прироста на уровне 5% за период 2008-2017 гг. [1]. Увеличение численности мирового населения с 6,9 млрд. чел. в 2009 г. до 7,6 млрд. чел. в 2017 г. определяет неэластичность спроса на лекарственные средства (ЛС) и услуги здравоохранения в целом, что обеспечивает стабильное развитие этого сегмента мирового хозяйства. Высокие темпы прироста населения до 2030 г. эксперты прогнозируют в странах с развивающейся экономикой, преимущественно в африканском и азиатском регионах, и, соответственно, стабильно высокий спрос на фармацевтические товары в этих странах. Согласно прогнозным показателям ООН, численность мирового населения старше 60 лет составит 2,1 млрд. чел. к 2050 г., а доля этой возрастной категории будет составлять 10% в Африке, по 24% в Океании и Азии, 25% в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, 27% в Северной Америке, 34% в Европе. [2]. Таким образом, оптимизация государственных затрат на здравоохранение будет актуальной и выразится в государственной поддержке собственного фармацевтического производства и защите национальных фармацевтических рынков.

В состав промышленности практически каждого государства входят фармацевтические предприятия, однако более 30% объема всей фармацевтической продукции производится в странах с развитой экономикой [3]. Совокупная рыночная капитализация фармацевтической отрасли составляет 1,4 трлн. долл. США (5,5%) и занимает третье место после энергетической и банковской отраслей [4]. Развитие фармацевтической отрасли происходит по инновационному пути, имея при этом высокий уровень риска от инвестиционной деятельности. Уровень затрат на НИОКР мировыми производителями фармацевтической продукции составляет более 15% от прибыли всей отрасли [5]. Условно рынок можно разделить на 2 сектора. Первый составляют фармацевтические ТНК, производящие оригинальные ЛС или имеющие в структуре прибыли основной доход от таких товаров. Второй - производители дженерических ЛС, являющиеся в основной своей массе национальными компаниями. В настоящее время сектор дженерических ЛС мирового ФР жестко контролируется со стороны органов здравоохранения и медицинских страховых компаний различных стран в области их политики ценообразования, что приводит к консолидации

дженерических компаний. Поскольку фармацевтическая отрасль является частью реального сектора экономики, а ее продукция имеет социальное значение для населения, оценка перспектив развития и основных тенденций мирового ФР актуальна для каждого государства при формировании стратегических планов развития.

Анализ последних исследований и публикаций Отслеживание тенденций и трендов в развитии мировой фармацевтической отрасли ежегодно проводят аналитические агентства IQVIA (IMS Health совместно с Quintiles), EvaluatePharma, Frost & Sullivan, а в научной литературе вопросам развития ФР посвящены работы Балашова А.И., Доровского А.В., Марченко Ю.О., Ромакиной Н.А. и зарубежных ученых Артс Д., МакКи М., Вигл М., Каванос П., Волгер С., Леопольд К., Моссиалос Э. и др.

Целью статьи является анализ мирового ФР, определить его главные тенденции развития в среднесрочной перспективе.

Результаты исследования. В 2001 г. мировой доход фармацевтической отрасли составил 390,2 млрд. долл. США, начиная с 2009 г. показатель стабильно показывает прирост на уровне 18,3% [6]. По оценкам экспертов «Evaluate Pharma», в 2017 г. объем ФР достиг 1,2 млрд. долл. США [7], что на 3,6% превышает показатель 2016 г. (рис. 1).

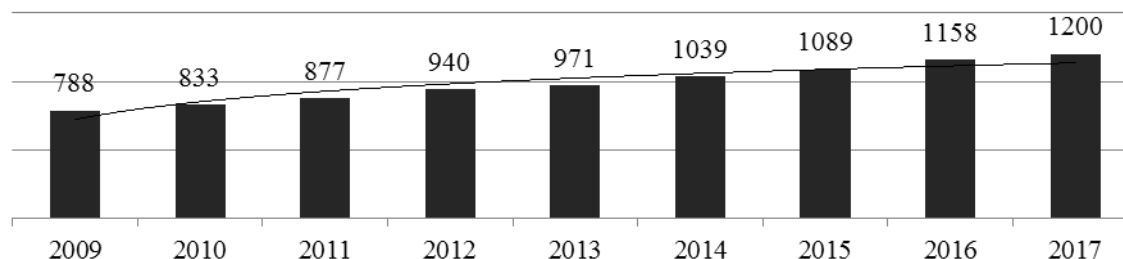


Рис. 1. Динамика развития мирового ФР в 2009-2017 гг., млрд. долл. США [7]

В мировой фармацевтической промышленности в 2017 г. уровень расходов на НИОКР составил 158,9 млрд. долл. США, что на 4% больше, чем в 2016 г. (рис. 2). Ежегодное увеличение показателя за период 2009-2017 гг. свидетельствует об отсутствии влияния на уровень инновационных разработок в фармацевтической отрасли кризисных явлений в мировой экономике. По аналитическим прогнозам к 2022 г. увеличение расходов на НИОКР достигнет 182 млрд. долл. США, что обеспечит 50% прироста продаж фармацевтических товаров на мировых рынках [7].

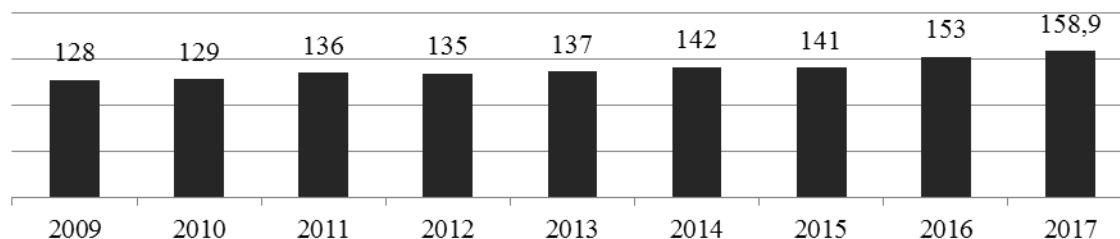


Рис. 2. Динамика совокупных расходов на исследования и разработки в мире в 2009-2017 гг., млрд. долл. США [7]

Аналитики прогнозируют к 2022 г. рост мирового ФР до 1,5 трлн. долл. США [7]. Основными группами ЛС, разрабатываемыми и продаваемыми на ФР в период до 2024 г. будут противоопухолевые и дерматологические ЛС (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг ТОП-10 фармацевтических групп лекарственных средств по прогнозам продаж к 2024 г. [7]

	Терапевтические направления	Объем продаж в 2017 г.	Прогноз объема продаж к 2024 г.	Среднегодовые темпы прироста, %
1	Противоопухолевые ЛС	104,0	233	12,2
2	Противодиабетические ЛС	46,1	59,5	3,7
3	Противоревматические ЛС	55,7	56,7	0,2
4	Противовирусные ЛС	42,4	39,9	- 0,2
5	Вакцины	27,7	44,6	7,1
6	Бронхорасширяющие ЛС	27,2	32,3	2,5
7	ЛС для лечения заболеваний органов чувств	21,6	26,9	3,2
8	Антигипертензивные ЛС	23,0	24,4	0,8
9	Дерматологические ЛС	12,9	30,3	13,0
10	ЛС для лечения рассеянного склероза	22,7	21,5	- 0,8

Появление дженерических и биотехнологических ЛС на мировом ФР в качестве ценовых конкурентов оригинальным ЛС, вызовет снижение объема продаж оригинальных ЛС, который может достигнуть 90%. Так, в 2017 г. европейский рейтинг наиболее продаваемых ЛС на 70% был представлен биотехнологическими ЛС [7]. По оценкам экспертов цена дженерических ЛС на 80-85%, а биосимиляров на 15% ниже, чем цена оригинальных ЛС. Ценовая политика биосимиляров делает их перспективными для производства и продажи на период до 2020 г. Так, первая тройка лидеров Топ-15 фармацевтических компаний (Pfizer, Roche, Novartis) определила производство биосимиляров как одно из приоритетных стратегических направлений в среднесрочной перспективе [8].

В Европе по итогам 2017 г. зарегистрировано 31 новое ЛС из которых 92% составили биотехнологические ЛС. Анализ новых ЛС по терапевтическим направлениям в 2017 г. полностью подтверждает прогнозы аналитиков Evaluate Pharma (табл. 1). В 2018 г. согласно этим прогнозам на ФР планируется вывод 30 новых ЛС, треть из которых будут онкологические ЛС [7].

В глобальной фармацевтической промышленности традиционно доминируют рынки США, Европы и Японии, где сосредоточены более 20 крупнейших мировых фармацевтических компаний (Pfizer, MSD, Jonson&Jonson, Abbvie, Takeda, Astellas). Однако, последние годы происходит смещение баланса ФР из США и Европы в сторону стран с развивающейся экономикой, ВВП на душу населения в которых не достигает 20 тыс. долл. США (Индия, Китай, Турция и Бразилия). За период 2013-2017 гг. темпы прироста ФР в странах с развивающейся экономикой в 2-3 раза выше, чем в странах Европы и США [9].

Объем китайской ФР в 2017 г. составил 165 млрд. долл. США, показав темп прироста 5,7% по отношению к 2016 г. Так, в рейтинге стран по объему ФР Китай находится втором месте после США (456 млрд. долл. США) [7]. В 2017 г. третье место мирового фармацевтического рейтинга занимает ФР Японии с объемом 120 млрд. долл. США. Эксперты прогнозируют на японском ФР рост доли дженерических ЛС до 80% в 2020 г. против 60% в 2017 г. Индия остается одним из основных мировых производителей дженерических ЛС и занимает четвертое место в мире по объему произведенной продукции. В 2017 г. около 70% всех фармацевтических субстанций было произведено в Индии [7].

Анализ структуры мировой торговли фармацевтической продукцией в 2009-2016 гг. показал, что положительный экспортный баланс отмечается только в странах с развитой экономикой, а страны с переходной экономикой являются чистыми импортерами фармацевтических товаров. В географической структуре единственным

регионом с положительным экспортным балансом является Европа, при этом страны с развитой и развивающейся экономикой Америки и Азии имеют отрицательный экспортный баланс, что делает их перспективными для экспорта фармацевтической продукции [10]. Такая структура мировой торговли фармацевтическими товарами обусловлена тем, что производство сосредоточено в Европе и США, а основные производители являются транснациональными корпорациями (табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг Топ-15 фармацевтических компаний по объему продаж в 2017 г. [7]

№ п/п	Компания	Место расположения материнской компании	Объем продаж, млн. долл. США		
			2016 г.	2017 г.	Прирост 2017/2016 гг., %
1	Roche	Швейцария	51,6	54,4	5,26
2	Pfizer	США	52,8	52,5	-0,53
3	Novartis	Швейцария	48,5	49,1	1,22
4	GSK	Англия	39,5	40,8	3,09
5	Jonson&Jonson	США	37,4	40,4	7,86
6	MSD	США	39,8	40,1	0,79
7	Sanofi	Франция	36,6	38,6	5,6
8	Abbvie	США	25,6	28,2	10,06
9	Byier	Германия	25,3	26,8	6,00
10	Gilead Sciences	США	30,4	26,1	-14,09
11	Amgen	США	22,9	25,4	10,63
12	Astra-Zeneca	Великобритания	23,0	22,8	-0,67
13	TEVA	Израиль	21,9	22,4	2,27
14	Elli Lilly	США	21,2	22,9	7,77
15	Bristol Myers Squibb	США	19,4	20,8	7,07

Примечание: расчет прироста произведен на основе средних курсов валют 2017 г.

Учитывая объемы реализации фармацевтических ТНК, а так же локализацию производства ЛС в странах с развивающейся экономикой, сложившиеся экспортно-импортные потоки фармацевтических товаров сохранятся и в среднесрочном периоде. Расширение национального фармацевтического производства и защита национальных рынков не сможет обеспечить удовлетворение потребности в ЛС населения даже стран с развитой экономикой.

Определяющими прирост основных показателей ФР является объединение «Pharmerging Markets», которое состоит из 21 страны с развивающейся экономикой (Китай, Индия, Россия, Бразилия и др.). Следует отметить, что в 2017 г. это объединение продемонстрировало максимальные темпы прироста объема ФР на уровне 14,6% по отношению к 2016 г. В 2017 г. объем ФР «Pharmerging markets» составил 415 млрд. долл. США, а его доля в мировом ФР достигла 33,8% [9]. В структуре продаж этой группы тенденции роста определяет производство и потребление дженерических ЛС, а в странах с развитой экономикой динамика роста определяется увеличением на ФР количества инновационных продуктов.

В товарной структуре ФР принято выделять две основные группы товаров: оригинальные ЛС и дженерические ЛС. Мировой рынок дженерических ЛС ежегодно демонстрирует прирост, который согласно прогнозам экспертов продолжится до 2020 г. (рис. 3). При этом, в 2017 г. в его географической структуре 41,8% составляют США и страны Европы, а остальные 58,2% – страны с развивающейся экономикой. К 2020 г. по прогнозам Frost&Sullivan доля развитых стран уменьшится до 35,5% [8]. Изменение

структуры ФР связано тем, что, 78% потребления ЛС на ФР развивающихся стран приходится на дженерические ЛС, в то время как в развитых странах 69% потребления составляют оригинальные ЛС [8].

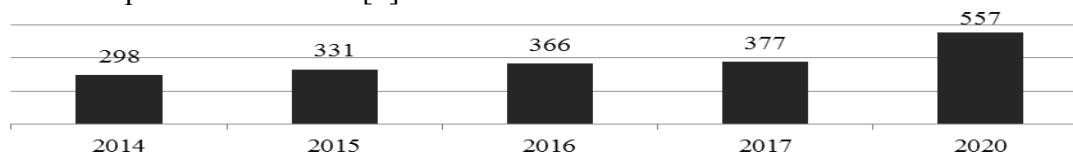


Рис. 3. Мировой фармацевтический рынок дженерических лекарственных средств 2014-2020 гг., млрд. долл. США [7]*

*– данные за 2020 г. являются прогнозными.

Для структуры ФР характерно использование вертикально-интегрированной модели. С появлением тенденции к специализации субъектов отрасли и медленной коммерциализацией фармацевтических товаров, последнее время часто используется модель формирования стратегических партнерств с привлечением на фармацевтический рынок участников сектора производства медицинских изделий и оборудования, а так же компаний из отрасли информационно-коммуникационных технологий [8]. Модель формирования стратегического партнерства в первую очередь начала использоваться в сегменте безрецептурных ЛС, имеющих разрешение на рекламу в СМИ. В следствие роста интернет-торговли, прирост сегмента безрецептурных ЛС составил 20% в 2017 г. В США ожидается разрешение на интернет-торговлю рецептурными ЛС посредством интернет-сервиса Amazon.com, Inc. В настоящее время через Amazon уже реализуются безрецептурные ЛС и изделия медицинского назначения.

Выводы. В среднесрочном периоде сохранятся темпы прироста объема мирового ФР вследствие неэластичности спроса на ЛС, увеличения численности и старения населения мира и роста заболеваемости. В развитии мирового ФР за этот период будут наблюдаться следующие тенденции:

- ФР будет демонстрировать максимальные темпы прироста основных показателей, в африканском и азиатском регионах;
- в отрасли сохранятся высокие расходы на НИОКР, в частности на разработку и выпуск инновационной продукции противоопухолевых, дерматологических ЛС;
- несмотря на сосредоточение крупнейших мировых фармацевтических ТНК в странах Европы и США, производство ЛС географически сместится в сторону стран с развивающейся экономикой («Pharmerging Markets») за счет увеличения доли производства дженерических ЛС;
- для продолжения повышения рентабельности фармацевтического бизнеса, сохранится тенденция к образованию стратегических партнерств не только с непрофильными субъектами мирового хозяйства, но и с непосредственными участниками ФР.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шабалина Л.В. Перспективы развития российской фармацевтической отрасли на мировом рынке / Л.В. Шабалина, Н.Ю. Маслий // Материалы XIV-й Международной научно-практической конференции «Экономика и маркетинг в XXI веке: проблемы, опыт, перспективы», 23–24 ноября 2017 г., г. Донецк, ДонНТУ: [посвящ. 90-летию кафедры «Экономика и маркетинг»: материалы] / редкол.: А.А.Кравченко [и др.]/– Донецк: Изд-во ДонНТУ, 2017. – С. 601-607.

2. Всемирная организация здравоохранения [Электронный ресурс] : Режим доступа : <https://http://www.who.int/>
3. Зязева Н.Н. Современное состояние, условия и перспективы развития мирового фармацевтического рынка / Н.Н. Зязева // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 12. – С. 118-129.
4. FT Global 500 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/988051befdee-11e3-bd0e-00144feab7de.html>, свободный
5. DSM Group [Электронный ресурс] : Режим доступа : <http://www.dsm.ru>
6. Шабалина Л.В. Перспективы инновационного развития фармацевтической отрасли Донецкой Народной Республики. / Л.В. Шабалина, Н.Ю. Маслий // Материалы 4-й Международной научно-практической конференции «Инновационные перспективы Донбасса», г. Донецк, 22-25 мая 2018 г. – Донецк: ДонНТУ, 2018. – Т. 5: 5. Актуальные проблемы инновационного развития экономики Донбасса. – С. 151-155.
7. Evaluate Pharma [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evaluategroup.com>.
8. Frost & Sullivan [Электронный ресурс]: Официальный сайт. Маунтин-Вью. - Режим доступа: www.frost.com
9. IMSHealth [Электронный ресурс] : Режим доступа : <http://www.imshealth.com/>
10. The Monthly Bulletin of Statistics 2018, United Nations [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org>.

Поступила в редакцию 19.09.2018 г.

THE GLOBAL PHARMACEUTICAL MARKET: TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

L. V. Shabalina, N. Yu. Masliy

Analysis of the global pharmaceutical market suggests that in the medium term high growth rates of production of generic drugs in developing countries will remain. Innovative products will be released through the development and production of oncology, dermatological medicines.

Keywords: generic drug, original drug, pharmaceutical products, global pharmaceutical market.

Шабалина Людмила Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой международной экономики

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

luda_2270@mail.ru

+38-071-309-93-61

Маслий Наталья Юрьевна

магистрант кафедры международной экономики

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

Natalyam8@rambler.ru

+38-071-355-19-60

Shabalina Ludmila

C. Sc. Economics, associate professor, head of the department of International Economics

GOU VPO "Donetsk National Technical University, city Donetsk ", Donetsk

Masliy Natalya

undergraduate department of International Economics

GOU VPO "Donetsk National Technical University, city Donetsk ", Donetsk

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: fcl.ef@donnu.ru
URL: <http://donnu.ru/econom>

Подписано в печать 01.10.2018 г.
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 17,6
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.