

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

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ  
СЕРИИ «ЭКОНОМИКА»**

**Выпуск 23**

**Донецк  
2021**

УДК 330.34:332.1(060.55)

ББК Ч25я54 + У04-112

Г72

Г72 ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ». Сборник научных работ серии «Экономика». Вып. 23 / ГОУ ВПО «ДОНАУИГС». – Донецк: ДОНАУИГС, 2021. – 224 с.

В сборнике представлены результаты научных исследований: рассмотрены вопросы нормативно-правового обеспечения работы электроэнергетической отрасли Республики, моделирование в программах реструктуризации угольной промышленности, проблемы маркетинга, логистики, предпринимательства. Изложены концептуальные подходы управления организацией, а также зарубежный опыт принятия управленческих решений в условиях неопределенности.

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

УДК 330.34:332.1(060.55)

ББК Ч25я54 + У04-112

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

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

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

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

**Главный редактор:**

Барышникова Л. П. – доктор экономических наук, доцент

**Заместитель главного редактора:**

Беленцов В. Н. – доктор экономических наук, профессор

**Редакционная коллегия:**

Беганская И. Ю. – доктор экономических наук, доцент

Гончаров В. Н. – доктор экономических наук, профессор

Губерная Г. К. – доктор экономических наук, профессор

Подгорный В. В. – доктор экономических наук, доцент

Припотень В. Ю. – доктор экономических наук, доцент

Ярембаш А. И. – доктор экономических наук, доцент

**Технический секретарь:**

Мельникова Т. А. – специалист научного отдела

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

**Телефон:** (062) 304-35-46

**Издаётся по решению Учёного совета ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»**

## СОДЕРЖАНИЕ

|  |     |
|--|-----|
| <b>Крахина В. А., Белая Е. С.</b><br>Актуальные вопросы планирования деятельности<br>внутрипроизводственных подразделений в условиях ориентации<br>на конечные результаты.....                         | 5   |
| <b>Ярембаш А. И.</b><br>Стохастическое моделирование в программах реструктуризации<br>угольной отрасли .....   | 17  |
| <b>Городничая Е. В.</b><br>Методический подход к исследованию<br>и оценке экономической устойчивости предприятий .....   | 25  |
| <b>Барышникова Л. П., Близкая Н. В.</b><br>Совершенствование нормативно-правового обеспечения<br>функционирования электроэнергетической отрасли Республики .....                                       | 39  |
| <b>Гладкий Н. А.</b><br>Оценка социального предпринимательства:<br>обзор методик и моделей .....   | 49  |
| <b>Беленцов В. Н., Епишенкова А. А., Науменко С. Н.</b><br>К вопросу об основаниях методологии и социально-экономической<br>парадигмы.....   | 59  |
| <b>Балтачеева Н.</b><br>Социальное предпринимательство: понятие<br>и основные проблемы функционирования .....  | 76  |
| <b>Гучмазова Д. А.</b><br>Факторы дифференциации доходов домохозяйств.....   | 84  |
| <b>Барышникова Л. П., Макарова О. В.</b><br>Определение ключевых факторов механизма взаимоотношений<br>хозяйствующих субъектов, как инструмента управления<br>в условиях маркетинговой ориентации..... | 94  |
| <b>Фадеева В. В., Рогожина Д. С.</b><br>Оценка эффективности использования оборотных активов предприятия<br>(на материалах МП г.о. САРАНСК «Спецавтохозяйство Саранское») .....                        | 103 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Локтев Э. М., Саркисян Л. Г., Манаенко Е. И.</b><br>Эффективность использования розничной торговой сети<br>Донецкого региона.....    | 114 |
| <b>Ганчина Т. А., Тюрина А. В.</b><br>Особенности бухгалтерского учета в оптовой торговле .....   | 125 |
| <b>Фадеева В. В., Левщанова В. В.</b><br>Бухгалтерская отчетность - основа анализа<br>финансового состояния предприятия .....           | 132 |
| <b>Ардатьев В. Н.</b><br>Управление структурой переработки вторичных материалов<br>в местах возникновения.....                          | 137 |
| <b>Барышников К. С.</b><br>Формирование интернет-маркетинга, интегрированного<br>в систему управления предприятием .....                | 145 |
| <b>Лунина В. Ю., Шут В. А.</b><br>Зарубежный опыт совершенствования логистической системы<br>управления коммерческого предприятия ..... | 154 |
| <b>Попова Т. А., Чекан М. В.</b><br>Особенности управления логистическими рисками<br>в цепях поставок торговых компаний.....            | 165 |
| <b>Геммерлинг В. А.</b><br>Повышение эффективности труда<br>на основе развития человеческих ресурсов.....                               | 175 |
| <b>Жидченко В. Д., Стыркова Е. В.</b><br>Принципы и роль развития предпринимательства.....  | 186 |
| <b>Камдин А. Н., Елаева А. В.</b><br>Анализ эффективности использования трудовых ресурсов<br>(на материалах ООО «АРХИС С»).....         | 195 |
| <b>Гончарова М. В.</b><br>Управление организацией как коммуникационной системой .....   | 202 |
| <b>Лукьянова К. К., Сорокотягин И. И.</b><br>Зарубежный опыт привлечения работников к принятию решений.....                             | 215 |

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПЛАНИРОВАНИЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫХ  
ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ОРИЕНТАЦИИ НА  
КОНЕЧНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ**

**Крахина В. А.,**  
канд. экон. наук, доцент;  
ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия  
строительства и архитектуры»;  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика;

**Белая Е. С.,**  
бакалавр;  
ГОУ ВПО «Донбасская национальная академия  
строительства и архитектуры»;  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика

*В современных рыночных отношениях планирование внутрипроизводственной деятельности предприятий является предпосылкой свободного производства и предпринимательства, распределения и потребления ресурсов и товаров. Несмотря на наличие значительных теоретических и практических основ, влияющих на планирование деятельности производственных подразделений компаний, некоторые проблемы в научной литературе пока не нашли достойного отражения и требуют дальнейших научных и практических исследований. В статье рассматриваются актуальные вопросы планирования деятельности производственных подразделений в контексте ориентации на конечный результат. Основное внимание уделяется анализу этапов и видов планирования деятельности производственных подразделений в современных условиях неопределенности и риска. Охарактеризованы основные этапы планирования и выделены особенности отдельных этапов. Установлены общие и характерные черты процессов стратегического, тактического и оперативного планирования. Планируя деятельность внутренних производственных единиц, можно управлять, контролировать и улучшать перспективные направления компании.*

**Ключевые слова:** *внутрипроизводственное планирование, эффективность производства, этапы планирования, производственная программа.*

# CURRENT ISSUES OF PLANNING THE ACTIVITIES OF INTERNAL PRODUCTION UNITS IN THE CONDITIONS OF ORIENTATION ON FINAL RESULTS

**Krakhina V. A.,**  
**candidate of economic sciences, associate professor;**  
**SEI HPE «Donbas national academy**  
**of civil engineering and architecture»;**  
**Donetsk, Donetsk People's Republic;**

**Belaya E. S.,**  
**bachelor;**  
**SEI HPE «Donbas national academy**  
**of civil engineering and architecture»;**  
**Donetsk, Donetsk People's Republic**

*In modern market relations, the planning of intra-production activities of enterprises is a prerequisite for free production and entrepreneurship, the distribution and consumption of resources and goods. Despite the existing significant theoretical and practical base affecting the planning of the activities of production units of enterprises, some of the problems have not yet found a worthy reflection in the scientific literature and require further scientific and practical research. This article discusses topical issues of planning the activities of intra-production units in the context of a focus on final results. Attention is focused on the analysis of the stages and types of planning the activities of intra-production units in the modern conditions of uncertainty and risk. The general and distinctive features of the processes of strategic, tactical and operational planning have been determined. The use of planning the activities of internal production units makes it possible to manage, control and improve the promising areas of the enterprise*

**Keywords:** *intra-production planning, production efficiency, planning stages, production program.*

**Актуальность.** Внутрипроизводственное планирование объединяет структурные подразделения компании с единой целью, дает производственным и вспомогательным процессам единый фокус и единую координацию, что позволяет последовательно, эффективно и комплексно использовать имеющиеся ресурсы предприятия и своевременно решать различные задачи управления.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В экономической науке создан значительный теоретический задел,

посвященный общим вопросам планирования. В этой связи следует отметить следующих отечественных экономистов: Алексеева М.М., Ильина А.П., Кондратьева Н.Д., Трифонова Ю.В., Юрлова Ф.Ф. и других. Зарубежные экономисты, такие как Акофф Р., Вебер Ю., Мескон М. Х., Файоль А., Хан Д., имеют большое влияние на разработку проблем планирования. Основы внутренней производственной планировки заложены в трудах К. И. Дубровского, И. Б. Кагана, Мосина В. Н., Терентьевой В. А. и других. В то же время проблеме эффективного внутреннего планирования уделяется недостаточно внимания, несмотря на то, что данная тема играет одну из существенных ролей.

*Цель статьи.* Целью данного научного исследования является дополнение теоретико-методологических положений и формулировка актуальных вопросов планирования деятельности внутрипроизводственных подразделений в условиях ориентации на конечные результаты.

*Изложение основного материала исследования.* Процесс производственного планирования - это система расчетов производственного и экономического характера, направленная на разработку и реализацию долгосрочных и текущих целей производственной, экономической и сбытовой деятельности компании через определенные плановые промежутки времени. Понятие «система внутреннего планирования производства» уже, чем система планирования деятельности всей компании. Объясняется это тем, что в систему бизнес-планов входят такие элементы, как определение натуральных и стоимостных показателей по выпуску, инвестиционный план, налоговое планирование и планирование кадровой политики.

В современных условиях проблема планирования деятельности внутренних производственных подразделений компании является одной из важнейших и требует особого внимания. Трансформация рыночных отношений, изменение потребительского спроса и развитие технико-технологической производственной базы требуют чрезвычайной активизации компании в подготовке и реализации мер по гибкой адаптации к изменившимся условиям ведения бизнеса.

Для сохранения гибкости и адаптируемости внутренней среды компании необходимо совершенствовать методологическое

обеспечение планирования и оценки эффективности внутренних производственных единиц в процессе предпринимательской деятельности. Разработка механизмов и способов совершенствования системы внутреннего производственного планирования в компании является необходимостью для обоснования управленческих решений и контроля результатов деятельности компании, а также для определения резервов повышения эффективности управления.

Практическое значение планирования деятельности производственных подразделений заключается в обеспечении тесной связи между всеми направлениями деятельности компании, начиная с изучения потребительского спроса и заканчивая продажей готовой продукции.

Основная задача внутреннего производственного планирования - обеспечение выполнения запланированных производственных целей, повышение производительности труда и производительности, а также снижение стоимости производственной единицы на основе ритмичной работы внутренних производственных подразделений (цехов), трудовых ресурсов и имеющейся материально-технической базы.

Характерной чертой внутрипроизводственного планирования работы отделов считается значительный уровень детализации, непрерывность, а также краткосрочный характер. Создание концепции планирования в компании допустимо при наличии регламента разделения задач между производственными единицами и отдельными исполнителями, которым предоставлены соответствующие полномочия и создана зона ответственности за выполнение указанных задач. Более эффективное использование основ экономических отношений в компании допустимо только в том случае, если они охватывают все производственные звенья без исключения.

Механизм внутрипроизводственного планирования основан на взаимодействии процессов микроэкономического исследования текущего состояния компании и моделирования состояния прогноза развития в будущем.

Производственное планирование в рыночных условиях позволяет компании рассматривать и сравнивать собственные затраты и итоговые результаты, расходы на ограниченные ресурсы



и общие доходы, полученные на всех этапах управления, а также на уровне управления [1, С. 44].



Рисунок 1 – Роль и место внутреннего производственного планирования в системе планирования компании

Производственное планирование является одной из основных функций корпоративного управления и не только обеспечивает целостное изучение ряда производственных и экономических, организационных и управленческих, финансово-экономических и многих других проблем, но также дает рекомендации для будущих решений, которые будут приняты. Поэтому в более узком смысле планирование - это сложный комплекс работ, направленных на формирование правовой базы компании, основной задачей которой является объединение всех участников компании для решения задач и проведения работ, направленных на обеспечение эффективности достижения конечных результатов, выявление и мобилизация внутренних производственных ресурсов. На основе производственного плана и программы компании планируется обеспечение сырьем и материалами, численность персонала, необходимого для ее реализации, а также расчет общепроизводственных и вспомогательных затрат (рисунок 1).

В то же время важной организационной задачей является сокращение незавершенных складских запасов и производства, высокий уровень которых существенно ухудшает экономические характеристики и результаты деятельности всей компании [2; 3].



Рисунок 2 – Обратное соотношение планов на разных уровнях планирования

На каждой стадии планирования соответствующие цели устанавливаются в каждом плане. После каждого этапа планирования происходит последующий контроль выполнения планов на предмет соответствия этих запланированных показателей реальным.

Если тот или иной показатель не соответствует запланированному, необходимо проанализировать и исследовать причины таких отклонений. Если их можно исключить, то в систему планирования вносятся только корректировки текущего этапа планирования. Если невозможно устранить причины расхождений, требуется процесс корректировки более высоких уровней планирования с использованием обратной связи (рис. 2).

Таким образом, обратное соотношение планов на разных уровнях планирования позволяет гибко корректировать текущий план, если отклонения обнаруживаются на каждом этапе планирования. С этой целью информация, содержащаяся в планах более высокого уровня, должна быть источником для планов более низкого уровня, а данные, полученные в ходе планирования на более низком уровне, должны согласовываться с данными более высокого уровня планирования (рисунок 3).

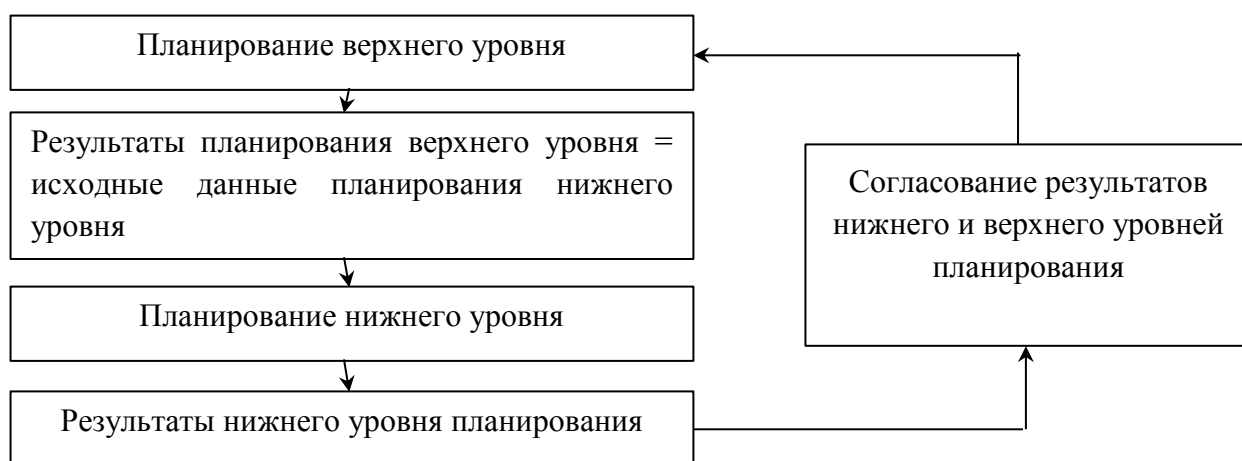


Рисунок 3 – Согласование планов для различных уровней планирования

Таким образом, основная цель производственного планирования - стать эффективным инструментом для достижения конкретных бизнес-целей, т.е. своевременно выявлять необходимые ресурсы, альтернативы, а также возможности и риски достижения целей и подбирать соответствующие мероприятия [2].

Производственное планирование заключается в разработке научно обоснованных перспектив деятельности, которые должны быть согласованы со всеми подразделениями компании на основе качественной объективной оценки экономических, технических и организационных возможностей компании. Кроме того, функция планирования - это долгосрочный прогноз перспектив развития компании.

В зависимости от того, как работает механизм внутреннего планирования, различают следующие основные формы планирования:

- организационная структура с централизованными функциями планирования (ретроградный метод);
- организационная структура с функциями децентрализованного планирования (прогрессивный метод планирования);
- круговой метод (цели вверх, планы вниз).

Организационно-централизованное планирование в большинстве крупных и средних компаний осуществляется «сверху вниз». При таком подходе стратегии планирования разрабатываются на высшем уровне управления, в котором определяются цели, основные направления и основные экономические задачи корпоративного развития и согласовываются новые предложения и механизмы их реализации. На следующем этапе эти цели и показатели будут включены в планы отделов в более подробной конкретной форме. Этот процесс представляет собой технологическое планирование, которое устанавливает предложения и объемы производства для всех типов продуктов, которые будут производиться. После согласования запланированных целей с конкретными исполнителями планы окончательно утверждаются высшим руководством компании. Недостатки этого процесса планирования связаны с ограничением инициативы. Экономические интересы определяются не на этапе планирования, а на этапе реализации планов. Кроме того, высшее руководство не полностью учитывает взаимосвязь и специфику каждого подразделения [4; 5].

Децентрализованное планирование (планирование снизу вверх) осуществляется от планов на месте через планы отделов до общего плана через координацию, консолидацию и корректировку.

Цели, стратегии и производственные планы разрабатываются подразделениями компании. Наиболее эффективен круговой метод, сочетающий в себе принципы децентрализованного и централизованного управления. При таком подходе высшее руководство определяет цели (конечные результаты) отделов, а сам процесс планирования выполняется непосредственно отделами-исполнителями.

На первом этапе планирования (сверху вниз) текущее планирование осуществляется в соответствии с основными целями. На втором этапе (снизу вверх) составляется окончательный план по системе детальных показателей.

Независимо от того, кто отвечает за разработку внутренних производственных планов, порядок их составления строго определен. Это связано с внутренними связями и зависимостями между физическими и стоимостными показателями, между цехами основного и вспомогательного производства.

В зависимости от продолжительности периода планирования различают долгосрочный (долгосрочный и среднесрочный) и текущий (краткосрочный) план.

Продолжительность планового периода зависит от степени защищенности условий работы компании, ее отраслевой принадлежности, общей экономической ситуации в стране, достоверности первичной информации, качества ее аналитической обработки и т.п. [6, С. 52-55].

Долгосрочное планирование определяет общую стратегию компании, основные направления ее деятельности. При составлении плана определяются варианты расширения производства и снижения затрат.

Прогнозируются изменения в ассортименте, уточняются ориентиры по функциональным направлениям. Результатом этого плана является постановка долгосрочных целей, подготовка долгосрочных проектов и принятие долгосрочных руководящих принципов.

Среднесрочное планирование представляет собой стратегический план на первые годы деятельности. Граница между долгосрочными и среднесрочными планами является условной и неоднозначной. Среднесрочное планирование учитывает возможности всех подразделений на основании их собственной.

Разрабатываются планы предприятия по маркетингу, производству, труду и финансам.

Текущее планирование включает в себя разработку планов на всех уровнях управления и по всем направлениям его деятельности на более короткие сроки (год, полугодие, квартал, месяц) и предусматривает планирование производства, план труда и заработной плате, планирование материально-технического обеспечения, себестоимости, прибыли, рентабельности и т.д.

Завершающим этапом в системе планирования деятельности предприятия является оперативное планирование производства, которое представляет собой план предприятия для его подразделений на короткий промежуток времени (декада, сутки, смена). Особенность оперативного планирования состоит в том, что разработка плановых заданий для производственных подразделений объединяется с организацией исполнения.

Основные задачи оперативного планирования подразделений предприятия:

- установление оптимального режима работы предприятия, которое влияет на более эффективное и полное использование ОПФ и рабочей силы;

- обеспечение полного и целенаправленного использования рабочей силы для наиболее эффективном и полном использовании средств производства.

Целью планирования деятельности подразделений производственной инфраструктуры является обоснование производственной программы подразделения на год, квартал, месяц; расчет потребности в персонале; обоснование затрат производства в условиях быстроменяющейся рыночной конъюнктуры. В наиболее общем виде можно выделить основные этапы внутрипроизводственного планирования и раскрыть их содержание в таблице 1.

Исходя из представленных выше ключевых стадий внутрипроизводственного планирования, считаем, что стоит добавить этап формирования производственной программы и завершающий этап – контроль выполнения производственного плана. В этом случае непосредственно на уровнях планового и производственного отделов формируются оперативные планы производства и задания рабочим центрам-исполнителям. Контроль

за выполнением плана осуществляется с помощью анализа отклонений фактических показателей от запланированных.

*Таблица 1.*

Основные этапы внутрипроизводственного планирования и их содержание

| Этап   | Содержание  |
|--|---|
| Анализ, оценка, постановка целей   | Оцениваются качественные и количественные параметры внутреннего планирования, определяются цели предприятия и цели отдельных подразделений на плановый период |
| Сбор данных, необходимых для планирования                                  | Информация о внешней и внутренней среде   |
| Предыдущая разработка плана  | На основании имеющейся информации разрабатываются отдельные планы в разрезе отдельных подразделений и в разрезе основных функций управления                   |
| Координация и согласование отдельных планов                                | Анализ отдельных внутрипроизводственных планов «по горизонтали» и «по вертикали»  |
| Этап формирования производственной программы *                             | Разработка производственной программы на основании отдельных планов подразделений предприятия   |
| Уточнение предыдущих планов, разработка и утверждение окончательных планов | Согласование локальных планов на местах, приведение их в соответствие к плану и целям предприятия в целом   |
| Контроль выполнения производственных планов *                              | Обеспечение контроля по выполнения плана внутрипроизводственных подразделений, сравнение фактических показателей деятельности с плановыми                     |

*\* Дополнение авторов*

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* В современных условиях планирование деятельности внутрипроизводственных подразделений предприятия значительно возрастает. Управлять столь сложной экономической системой, то есть предприятием, в условиях рынка без планирования внутрипроизводственной деятельности, как отдельных подразделений, так и предприятия в целом, не представляется возможным. Поэтому необходимо инициировать процессы внутрипроизводственного планирования в деятельности предприятия.

Целостная система внутрипроизводственного планирования на предприятии основывается на взаимоотношениях различных уровней управления и функциональных подразделений. Такая взаимосвязь позволяет эффективно решать указанные внутрипроизводственные задачи подразделений в условиях ориентации на конечные результаты.

#### *Список использованных источников*

1. Бородин А.И. Адаптация организации внутрипроизводственного планирования к императивам современной внутрисменной экономики. / А.И. Бородин, А.В. Ковалева, А.Н. Сорочайкин: Самарский государственный университет: Изд-во «Самарский университет», 2017. - 216 с.

2. Меньшикова М. А. Системы и методы внутреннего контроля на лесопромышленном предприятии. Вестник государственного университета леса / М. А. Меньшикова // Лесной вестник, 2016. № 4. - С.136-140.

3. Фомина Л. Д. Внутрифирменное планирование. Ч.2. /Л.Д.Фомина // Новокузнецк: НФИ КемГУ (Новокузнецкий Филиал-Институт Кемеровского Государственного Университета. 2019. - 428 с.

4. Брыжко С.Н. Внутрифирменное планирование в деятельности коммерческого предприятия /С. Н. Брыжко //Электронное научное издание "Труды МГТА: электронный журнал". - С.1-8.

5. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. М.: ИНФРА-М., 2016. — 384 с.

Мельник Е.С. Инструменты внутрифирменного планирования на предприятиях / Е. С. Мельник // Молодой ученый. 2019. - № 9. - С. 97-99.

6. Меньшикова М. А., Тумбинская, Н. Ю. Совершенствование комплексной оценки эффективности проектов бизнес-Тел. А.Меньшикова, Н. Ю. Тумбинская // Микроэкономика. 2019. - № 3. - С.53-57.



## СТОХАСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В ПРОГРАММАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

**Ярембаш А. И.,**  
д-р экон. наук, доцент;  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ  
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»;  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика

*В статье аргументировано применение метода стохастического моделирования в программах реструктуризации угольной промышленности. Сформированы задачи, особенности и принципы осуществления стохастического анализа. Исследованы условия построения стохастической модели.*

*Ключевые слова: стохастическая модель, реструктуризации угольной промышленности, программа, факторы, условия, показатели, зависимость.*

## STOCHASTIC MODELING IN COAL INDUSTRY RESTRUCTURING PROGRAMS

**Yarembash A. I.,**  
doctor of economic sciences, associate professor;  
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF  
MANAGEMENT AND PUBLIC  
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD  
OF DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»  
Donetsk, Donetsk People's Republic

*The article argues the use of a stochastic modeling method in the restructuring programs of the coal industry. Tasks, features and principles of stochastic analysis are formed. The conditions for building a stochastic model are investigated.*

*Keywords: stochastic model, coal industry restructuring, program, factors, conditions, indicators, dependence.*

*Постановка проблемы. Одним из главных факторов, влияющих на продолжительность реализации программ*

реструктуризации угольной отрасли, является вероятностный характер процессов и событий (стохастичность).

Именно временные параметры проектов, входящих в социально-экономическую программу, главным образом, влияют на сроки и объемы финансирования по ее осуществлению.

Однако в настоящий момент отсутствует достаточно обоснованное и полное решение задачи оптимизации параметров реализации реструктуризационных проектов и программ.

*Цель исследования* заключается в теоретическом обосновании использования стохастических моделей в процессе формирования программ реструктуризации угольной промышленности.

*Основные результаты исследования.* Стохастическое (математико-статистическое) моделирование, включающее методы изучения взаимосвязей между проектами, входящими в программы реструктуризации угольной промышленности. (ПРУП), является, по сути, дополнением к детерминированному анализу.

Применение стохастических моделей, в анализе процессов реструктуризации, наиболее эффективно, при:

- оценке влияния факторов, по которым нельзя построить жестко детерминированную модель;
- изучении и сравнении влияния различных факторов, которые невозможно включить в одну детерминированную модель;
- определении и оценке влияния сложных факторов, которые невозможно выразить каким-либо определенным количественным показателем.

Все вышесказанное характерно именно для формирования социально ориентированных программ реструктуризации.

Стохастический подход, в отличие от детерминированного, для своей реализации требует обязательного учета влияния большой разноплановости проектов (объектов), входящих в программы социально-ориентированной реструктуризации угольной промышленности (угледобывающее и углеперерабатывающее производство, социальная инфраструктура угольных регионов и т.д.).

При этом детерминированную модель можно анализировать и строить по одному объекту, а для стохастической модели необходима их совокупность.

Кроме того, необходим достаточно большой объем наблюдений по каждому из направлений. Использование стохастических моделей при формировании социальных проектов, составляющих ПРУП, может быть затруднено именно, получением достаточного объема информации. Дублирование наблюдений, в данном случае, необходимо практически исключить.

Это вызывает сомнения в корректности использования статистических методов, при построении факторных моделей в социально экономическом анализе социально-экономической ситуации при проведении реструктуризации, т.к., согласно теории статистики, построение регрессии требует, чтобы количество наблюдений в 6-8 раз превышало количество учитываемых факторов, что практически невозможно в анализе финансово-хозяйственной деятельности угольных предприятий.

Так как стохастическая модель - это, в сущности, уравнение регрессии, то при ее построении должны соблюдаться следующие условия:

- 1) случайность наблюдений;
- 2) наличие качественной и количественной однородности исследуемой социально-экономической системы (показателем количественной однородности совокупности данных может служить показатель вариации);
- 3) наличие необходимого специального математического аппарата (к примеру, инструментов анализа автокорреляций для анализа рядов динамики изменений).

Основная область использования стохастических моделей - это проблемно-ориентированный и тематический анализ. В нашем случае, стохастическое моделирование призвано решить три основные задачи:

1. Установление факта наличия (отсутствия) статистически значимой связи между проектами, входящими в реструктуризационную программу;
2. Прогнозирование результатов (показателей) по входящим в нее проектам;
3. Выявление причинных связей между исследуемыми показателями и проведение сравнительного анализа степени их влияния на общий результат программы.

Применение стохастического моделирования при формировании реструктуризационных проектов и программ, состоит из нескольких этапов, каждый из которых состоит в решении определенных задач (рисунок 1).

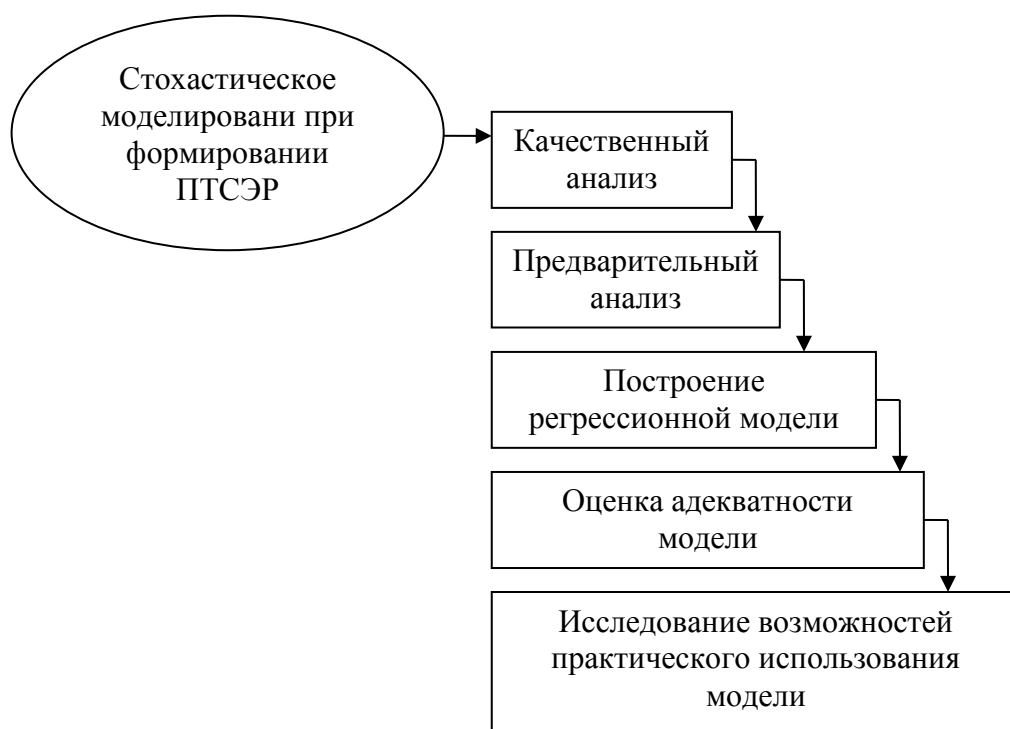


Рисунок 1 - Этапы стохастического моделирования при формировании ПРУП

Этап 1. *Качественный анализ*, включающий:

- 1) постановку цели анализа;
- 2) определение совокупности включаемых в анализ проектов, составляющих ПРУП и данных по проектам реструктуризации;
- 3) выявление результирующих признаков и показателей;
- 4) определение факторных признаков и критериев;
- 5) выбор периода анализа;
- 6) выбор метода анализа.

Этап 2. *Предварительный анализ* моделируемой системы, подразумевающий:

- 1) оценку однородности системы;
- 2) исключение аномальных наблюдений;
- 3) уточнение необходимого объема наблюдений;
- 4) установление закономерности влияния изучаемых факторов на состояние системы.

Этап 3. *Построение регрессионной модели* социально-экономической системы, каковой является угольная промышленность, состоит из:

- 1) рассмотрения альтернативных вариантов моделей;
- 2) уточнения набора факторов, включаемых в модель;
- 3) расчета и оценки параметров уравнений регрессии.
4. *Оценка адекватности модели*, которая включает:

- 1) проверку статистической значимости уравнения в целом и его отдельных параметров;

- 2) проверку соответствия формальных свойств полученных оценок задачам исследования.

5. *Исследование возможностей практического использования модели* подразумевает:

- 1) определение пространственно-временной устойчивости зависимостей;

- 2) оценку прогностических свойств моделей.

С учетом вышесказанного, сформирован ряд принципов осуществления стохастического анализа, а именно:

1. Для анализа необходимо из множества факторов, влияющих на ход реализации программы, выделить самые важные, типичные для проектов данного направления, оказывающие значительное влияние на реализацию всей программы.

2. В качестве результирующих показателей берут показатели эффекта (интенсификация угольного производства, количество новых рабочих мест, мест в учебных заведениях, показатели развития социальной инфраструктуры, количество койко-мест в учреждениях здравоохранения) и показатели эффективности (прирост угольной продукции, снижение травматизма и профзаболеваемости, улучшение качества жизни шахтеров, рост эффективности функционирования инфраструктуры и т.п.).

3. При проведении анализа предпочтение следует отдавать относительным показателям, поскольку они имеют большую степень сравнимости.

4. В качестве факторных признаков следует указывать показатели, комплексно характеризующие исследуемый объект или процесс. И в этом случае предпочтительными оказываются также относительные показатели.

5. При проведении стохастического анализа реструктуризационных процессов используют два подхода:

- статический подход не требует использования сложных математических методик;

- динамический анализ (анализ изменения показателей во времени) предполагает рассмотрение сложных автокорреляционных зависимостей.

6. Предварительная обработка информации также требуется применение достаточно сложного эконометрического инструментария, поскольку распределение данных должно быть близко к нормативным. В некоторых случаях допускается применение эмпирических коэффициентов с их средними квадратическими ошибками.

7. Проверка однородности сводится к проверке значения коэффициента вариации ( $k_{\text{вар}} \leq 33\%$ ). При этом следует исключить из нее нетипичные (аномальные), для данного исследования, результаты наблюдений.

8. Проверка устойчивости модели осуществляется путем расчета ее параметров и результатов в разных интервалах времени.

Исследование взаимных распределений значений социально-экономических показателей реструктуризации и нахождение соотношений функционирования угольной промышленности представляет следующий важный класс задач анализа хозяйственной деятельности.

Например, средняя величина изменений прироста угольной продукции (*ПУП*), зависит от изменения численности работающих (*N*) и количества работающих угледобывающих и углеперерабатывающих предприятий (*S*). Тогда задача определения изменения *ПУП* методами стохастического моделирования, оптимально решается путем моделирования конкретного аналитического выражения для зависимости:

$$ПУП = f(N, S)$$

Стохастическое моделирование широко применяется в перспективном и сравнительном социально-экономическом анализе, когда требуется комплексная оценка результатов хозяйственной деятельности на угледобывающей территории, для

проведения анализа перспектив реализации формируемых социально ориентированных реструктуризационных программ.

Наряду с методами корреляционного и регрессионного анализа, производственных функций, достаточно эффективным является моделирование факторных систем хозяйственной деятельности, на основе методов современного факторного анализа, имитационного моделирования, матричных моделей.

Решение наиболее типичных задач, в процессе формирования ПРУП, с применением методов стохастического моделирования, осуществляется по следующим направлениям:

- исследование направлений и интенсивности взаимосвязей проектов, входящих в ПРУП;

- ранжирование и классификация таких проектов;

- выявление связей между показателями проектов;

- ранжирование и классификация объектов угольной отрасли;

- выявление наиболее информативных (обобщающих) показателей хозяйственной деятельности предприятий угольной промышленности;

- анализ структурных изменений в совокупности анализируемых объектов;

- нахождение общих закономерностей функционирования действующих объектов хозяйствования;

- вычисление и обоснование построение усредненных нормативов по проектам, входящим в ПРУП.

Для решения перечисленных задач применяются методы корреляционного и регрессионного анализа, дисперсионный анализ, методы анализа причинно-следственных связей, компонентный анализ.

В основе методики прогнозирования стохастического моделирования, лежит возможность построения соотношений функционирования объекта анализа на основе статистического обобщения закономерностей изменения значений показателей хозяйственной деятельности.

Например, в основе анализа зависимости фондоотдачи от показателей организационно-технического уровня, по совокупности объектов любого производства, построена модель стохастической зависимости вида

$$f = a_1x_1 + a_2x_2 \dots + \dots a_nx_n$$

где:  $x_1, x_2, \dots, x_n$  - показатели организационно-технического уровня;

$a_1, a_2, \dots, a_n$  - коэффициенты регрессии, характеризующие интенсивность влияния показателей организационно-технического уровня на фондоотдачу.

Эта зависимость характерна и выполняется, в среднем, для всей совокупности наблюдений. Необходимыми предпосылками стохастического моделирования являются:

- возможность составления совокупности наблюдений (проведения измерений);
- качественная однородность совокупности относительно изучаемых связей;
- достаточная размерность совокупности; наличие соответствующих методов.

Следует отметить, решение задач стохастического факторного анализа более трудоемко, так как требует:

- глубокого экономического исследования для выявления основных факторов, влияющих на результативный показатель;
- подбора вида стохастической зависимости, которая бы наилучшим образом отражала реальную связь изучаемого показателя с имеющимся набором факторов;
- разработки метода, позволяющего определить влияние каждого из факторов на основной показатель результата.

При этом применение прямого детерминированного анализа должно дать точные и однозначные результаты, а в случае использования стохастического анализа, результаты будут иметь некоторую вероятность (степень надежности, которую можно оценить). Это положение является необходимым условием формирования социально ориентированных программ реструктуризации угольной промышленности.

*Вывод.* Таким образом, в настоящем исследовании полностью аргументирована и доказана целесообразность применения метода стохастического моделирования при формировании программ реструктуризации угольной промышленности.

#### *Список использованных источников*

1. Ярембаш А.И. Формирование программ муниципального социально-экономического развития Сборник научных работ серии



«Государственное управление». Вып. 4: Экономика и управление народным хозяйством / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2016. – С. 180-192

2. Ярембаш А.И. Формирование проектов и программ развития социальной инфраструктуры Менеджер. Вестник ДонГУУ. №4(62) 2014. – С. 112-115.

3. Ярембаш А.И. Модель управления инновационным развитием территории Механизмы управления социально-экономическими системами: теория и практика: материалы Республиканской интернет-конф., 14 ноября 2018 г., г.Донецк ГОУ ВПО ДонАУиГС. – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – С. 339-343.

**УДК 005.591.3**

**DOI 10.5281/zenodo.5733903**

## **МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ И ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Городничая Е. В.,  
преподаватель;  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ  
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»;  
Донецк, Донецкая Народная Республика**

*В статье рассмотрен методический подход к исследованию и оценке экономической устойчивости предприятий, которая является высоко актуальной для промышленных предприятий ДНР, в частности, для предприятий пищевой промышленности Республики. Представлена пошаговая методика оценки экономической устойчивости предприятий. С помощью представленной методики проведены расчеты экономической устойчивости предприятий пищевой промышленности, на основе которых предложены мероприятия по улучшению экономической устойчивости предприятий. Обоснованы основные направления деятельности предприятий пищевой промышленности в рамках предложенных мероприятий.*

**Ключевые слова:** экономическая устойчивость, пути повышения экономической устойчивости.

# METHODOLOGICAL APPROACH TO RESEARCH AND ASSESSMENT OF ECONOMIC SUSTAINABILITY OF ENTERPRISES

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

*The article discusses a methodological approach to the study and assessment of the economic sustainability of enterprises, which is highly relevant for industrial enterprises of the DPR, in particular, for food industry enterprises of the Republic. A step-by-step methodology for assessing the economic sustainability of enterprises is presented. Using the presented methodology, calculations of the economic sustainability of food industry enterprises were carried out, on the basis of which measures were proposed to improve the economic sustainability of enterprises. The main directions of activity of food industry enterprises in the framework of the proposed measures have been substantiated.*

**Keywords:** *economic sustainability, ways to improve economic sustainability.*

*Актуальность.* Недостаточная разработанность теоретических, методических и практических аспектов проблемы экономической устойчивости промышленных предприятий, оценки и прогнозирования её с учётом большой значимости для собственников предприятия и менеджеров определяют необходимость разработки специального алгоритма, который охватывает все обозначенные вопросы [2].

*Анализ последних исследований и публикаций.* Глубокое теоретическое осмысление современных социоэкономических процессов, экономической устойчивости предприятий отражено в трудах таких исследователей, как Л.И. Абалкин, А.Г. Аганбегян, С.Ю. Глазьев, Е.Ш. Гонтмахер, А.Г. Грязнова, Г.Б. Клейнер, Д.С. Львов, В.И. Маевский, Б.З. Мильнер, А.Д. Некипелов, Ю.М. Осипов, Н.Я. Петраков, В.А. Трапезников, Е.Г. Ясин и другие.

*Цель статьи* состоит в предложении методического подхода к оценке экономической устойчивости предприятия.

*Изложение основного материала исследования.* Эффективное управление развитием промышленных предприятий связано в первую очередь с обеспечением стабильности и устойчивости их хозяйственной деятельности. Объективно существующая и принципиально неустранимая неопределённость внешней среды промышленных предприятий и её растущая турбулентность обуславливают флуктуации различной силы, природы и амплитуды колебаний в процессе движения предприятия к поставленной генеральной цели и определяют различные уровни её достижения.

В теоретико-методическом аспекте особо актуальными в концепции устойчивого развития становятся вопросы выявления и кластеризации зон устойчивости с учётом отраслевой принадлежности и специфики функциональных особенностей деятельности предприятий, выбора и обоснования совокупности экономических критериев оценки их устойчивости на основе системного подхода, установления диапазонов допустимых изменений, не приводящих к потере устойчивости, с учётом характера динамических процессов развития предприятия в пределах установленных зон устойчивости.

Изучение литературных источников и обобщение опыта управления промышленными предприятиями в условиях современной трансформации рыночных отношений позволяют сделать вывод о необходимости совершенствования арсенала методов его оценки и адаптации к требованиям сегодняшнего дня. Это определяет прежде всего формулирование главной цели развития, построение «дерева проблем» предприятия и соответствующего ему «дерева целей», выбор и обоснование критериев и показателей исследования отдельных зон устойчивости.

Необходим строгий системный подход к установлению правил оценки устойчивости, который обеспечивает базу для выбора соответствующих стратегий устойчивого развития и алгоритмов управления ими. Особую значимость обретает категория «экономическая устойчивость» как комплексного понятия, позволяющего оценить устойчивое развитие предприятия в целом,

раскрыв её содержание через совокупность других видов устойчивости [2].

*Экономическая устойчивость* систем является важнейшей составляющей концепции устойчивого развития предприятий, и введение её в научный оборот обусловлено целесообразностью объединения в ней совокупности других видов устойчивости, которые являются отдельными контекстами экономической и со всех сторон характеризуют состояние предприятия. Несмотря на мнение ряда авторов о том, что словосочетание «устойчивое развитие» является противоречивым, поскольку понятие «устойчивость» подразумевает стабильность, сбалансированность, равновесие, а «развитие» сопряжено, напротив, с динамичностью происходящих процессов и возможно только при условии постоянного движения, изменения системы, выскажем мнение, что именно в устойчивом развитии способен проявиться синергетический эффект симбиоза всех условно-статичных характеристик устойчивости и динамичных свойств скачкообразно-перманентного развития. Рассмотрение и изучение взглядов зарубежных и отечественных учёных на понятия «устойчивость» и «развитие» как основополагающих для устойчивого развития промышленных предприятий являются одновременно предметом научной дискуссии и основанием для дальнейшего совершенствования универсальной парадигмы устойчивого развития третьего тысячелетия, принизывающей все уровни управления экономикой. С нашей точки зрения, устойчивое развитие на микроэкономическом уровне – это развитие предприятия, обеспечивающее переход его социально-экономической и производственно-технологической систем в качественно новое, более прогрессивное состояние при сохранении способности удерживать равновесие под воздействием внешних и внутренних факторов окружающей среды в некоторых заданных пределах, позволяющих говорить о достижении поставленных целей.

Возникает настоятельная задача интерпретировать, исследовать, оценивать и спрогнозировать экономическую устойчивость применительно к микроэкономическому уровню функционирования предприятий. Чрезвычайно распространённым в науке и на практике является отождествление экономической

устойчивости предприятий с их финансовым состоянием, или только с *финансовой устойчивостью*, в которой главную роль играет факт убыточности, а банкротство рассматривается как один из институтов, предназначенных для предотвращения неустойчивости развития предприятий. Финансовая устойчивость, по мнению многих исследователей данной проблемы, является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятий, способствует бесперебойному процессу производства, реализации продукции посредством их эффективного использования и тем самым достижению главной цели предприятия – стабильному получению прибыли. В этом смысле финансовая устойчивость, формируемая в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности, является важным компонентом экономической устойчивости предприятия. Однако сводить экономическую устойчивость только к финансовой – значит проявлять узость научного кругозора, поскольку неправомерно игнорировать производственно-технологическую, рыночную (маркетинговую), инвестиционную, структурно-организационную и другие виды устойчивости, рассмотрение которых в единстве реализует эффективный подход стратегического планирования и управления, неотделимый от мультипарадигмальной концепции устойчивого развития предприятий [1].

Следует учитывать, что в основе функционирования любого промышленного предприятия лежит производственный процесс непосредственного превращения предметов труда с помощью средств труда и живого труда в готовый продукт, а его завершающей стадией является доведение готового продукта до платежеспособных аудиторий потребителей на целевых рынках сбыта, т.е. производственно-сбытовая деятельность, в основе которой лежит производственно-технологическая устойчивость предприятия.

Другие функции или виды хозяйственно-экономической деятельности, с точки зрения устойчивости предприятия, являются обеспечивающими процесс производства и процесс реализации готовой продукции. Таким образом, *производственно-технологическая устойчивость* является базовой, в том числе для

предприятий пищевой промышленности, которая выступает объектом исследования в данной работе.

Под *производственно-технологической устойчивостью* будем понимать такое состояние предприятия, при котором оно способно сохранять темпы роста производства в условиях постоянного изменения рыночной конъюнктуры путём непрерывного совершенствования и целенаправленного развития как производственной, так и технологической составляющих деятельности предприятия. Анализ производственно-технологической устойчивости предприятия создаёт представление не только о состоянии технического оснащения производства, но и о качестве работы производственного менеджмента, способствующего снижению уровня производственных потерь, частых сбоев в работе и остановок, возникающих вследствие действия факторов риска, недостаточной надёжности каналов снабжения и работ по кооперации; создаёт предпосылки для повышению уровня качества обработки и сборки изделий и приведения его в соответствие с современными стандартами и требованиями рынка [3].

Существует ряд факторов, воздействующих на производственно-технологическую устойчивость промышленного предприятия, среди которых следует выделить:

1) правильное определение запасов сырья и комплектующих как первостепенное условие обеспечения устойчивости производственной деятельности;

2) оптимизацию объёмов производства и выпуска продукции, которые должны соответствовать реальному спросу на неё на внутреннем и внешнем рынках, а также гарантировать получение прибыли;

3) применение новейших технологий, которые обеспечивают высокое качество готовой продукции и конкурентное отличие от товаров-аналогов;

4) рационализацию процесса реализации продукции, обеспечивающую наикратчайший путь к своему потребителю, предотвращающую отвлечение ограниченных средств предприятия на складирование и хранение и продукции.

Следующим значимым видом устойчивости является *рыночная (маркетинговая) устойчивость*, под которой будем

подразумевать совокупность маркетинговых стратегий и тактик, сосредоточенных на достижении целей предприятия и включающих:

- получение максимально достоверной специализированной информации о спросе и предложении на конкретные виды продукции на разнообразных сегментах рынка;

- чёткое определение целевых аудиторий потребителей в границах каждого из рыночных сегментов;

- способность предприятия упреждать нерегулярность получения заказов и гибко реагировать на негативные ситуации, а также вырабатывать решения для уменьшения риска их появления и повышения деловой репутации и рейтинга предприятия.

Ёмкость рынка, эластичность спроса, конкуренция, ценовая политика государства во многом зависят от ситуативных и долгосрочно действующих рыночных факторов. В контексте теории рациональных ожиданий (ТРО) следует отметить существенную роль позиционирования товара предприятия в сознании потребителей, определяемого тем, насколько данный рыночный сегмент потребителей раньше был удовлетворён его приобретением и использованием, «репутацией» товара, имиджем предприятия, инициативностью его рекламных кампаний и прогнозом его использования в будущем. Контекст маркетинговой устойчивости реализуется также через стабильный уровень рыночной конкурентоспособности предприятия, который также обеспечивает увеличение объёмов продаж, расширение рынка, каналов продвижения товара и сети сбыта. Одним из приоритетных в ряду прочих ведущих показателей рыночной безопасности является часть рынка, которой владеет компания, или так называемая «доля рынка».

Невозможно переоценить роль, которую играет в развитии предприятия *инвестиционная устойчивость*, содействуя воплощению в жизнь целей устойчивого развития предприятия. Инвестиционная деятельность является главным источником экономического роста предприятия, в любой промежуток времени, как в нормальных условиях его функционирования, так и в условиях высокой неопределённости внутренней и внешней сред, мешающих его прогрессу в макроэволюции. Перманентное развитие предприятия совершается прежде всего за счёт

проведения в жизнь эффективных инвестиционных проектов. Благодаря их реализации процесс функционирования предприятия на время выходит за рамки традиционного динамичного режима, обеспечивая переход на другой, качественно новый виток устойчивого развития [4].

*Структурно-организационная устойчивость* включает в себя устойчивость связей и взаимоотношений между различными элементами. Она характеризуется следующими показателями:

- оперативностью, под которой понимается способность быстро реагировать на изменение обстановки и внешнее воздействие в соответствии с целевым назначением;

- централизацией как возможностью выполнения одним из элементов системы предприятия руководящих функций, которая определяется числом интервалов связи до центра;

- периферийностью, которая определяется взаимосвязью между положением центра тяжести структуры и относительным числом элементов и связей, размещённых за некоторой разграничительной линией между ними;

- жизнеспособностью, или способностью сохранять значение других показателей при разрушении части структуры, которая характеризуется относительным числом элементов, при уничтожении которых остальные показатели не выйдут за допустимые пределы;

- объёмом, т.е. количеством элементов, которые охватываются структурой предприятия.

На всех уровнях управления предприятием и во всех локальных сферах устойчивости главной целью является достижение вектора интегрального устойчивого развития, которое характеризуется увеличением в динамике показателей деятельности предприятия. Существует ряд научно-методических подходов к его определению, одним из которых является расчёт средней геометрической интегральных показателей локальных видов устойчивости предприятия, которая может быть представлена в виде формулы:

$$U_{\text{Э}} = \sqrt[5]{U_{\text{Ф}} \cdot U_{\text{Р}} \cdot U_{\text{ПТ}} \cdot U_{\text{СО}} \cdot U_{\text{И}}}, \quad 1)$$

где  $U_{\text{Э}}$  – интегральный показатель экономической устойчивости;



$U_{\Phi}$  – интегральный показатель финансовой устойчивости;  
 $U_{P}$  – интегральный показатель рыночной устойчивости;  
 $U_{\text{ПТ}}$  – интегральный показатель производственно-технологической устойчивости;  
 $U_{\text{СО}}$  – интегральный показатель структурно-организационной устойчивости;  
 $U_{\text{И}}$  – интегральный показатель инвестиционной устойчивости.

Представленный алгоритм позволяет определить экономическую устойчивость с учётом эффективности различных сфер развития предприятия, оценить их уровень в рамках диапазонов изменения уровней разных видов устойчивости, разработать рекомендации, направленные на повышение уровня устойчивого развития предприятий в целом.

Для проведения анализа в рамках данной методики в качестве объекта исследования были выбраны предприятия кондитерской отрасли пищевой промышленности ДНР. В состав каждого из интегральных показателей оценки отдельных видов устойчивости были включены частные показатели, их характеризующие, и осуществлён их комплексный анализ на основе обобщения фактических данных, полученных из форм бухгалтерской отчётности ряда предприятий. Поскольку показатели, как правило, имеют различную размерность, была произведена Z-нормализация показателей и получена стандартизированная Z-оценка (*англ.* - *Standard score, z-score*) как мера относительного разброса наблюдаемого или измеренного значения относительно среднего значения для дальнейшего расчёта единого интегрального показателя устойчивого развития предприятия.

Расчёт стандартизированных значений осуществлялся по следующей формуле:

$$X_i = (x_i - \bar{X}) / \sigma_x, \quad 2)$$

Предлагаемый подход был апробирован на примере кондитерских предприятий КК «Лаконд», ДП «ТОР», ТМ «Лучиано», ТМ «Пчелка», «Сладкий край» ДНР.

Рассмотрим один из интегральных показателей локальных видов устойчивости предприятия, в частности, такой, как финансовая устойчивость. Данный вид устойчивости включает в себя следующие показатели, приведённые в табл. 1.

Таблица 1.

Стандартизированные значения финансовой устойчивости  
КК «Лаконд»

| Предприятие  | Показатель |       |       |       |       |       |       |
|--|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|  | 2014       | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  |
| Коэффициент текущей ликвидности                    | 0,068      | 0,047 | 0,055 | 0,051 | 0,056 | 0,062 | 0,049 |
| Коэффициент финансовой зависимости                 | 0,221      | 0,189 | 0,192 | 0,194 | 0,215 | 0,238 | 0,24  |
| Коэффициент автономии                              | 0,164      | 0,153 | 0,156 | 0,138 | 0,144 | 0,281 | 0,276 |
| Коэффициент финансового рычага                     | 0,032      | 0,03  | 0,03  | 0,028 | 0,031 | 0,043 | 0,036 |
| Коэффициент маневренности                          | 0,401      | 0,426 | 0,416 | 0,414 | 0,402 | 0,38  | 0,379 |
| Коэффициент постоянного актива                     | 0,152      | 0,153 | 0,156 | 0,168 | 0,171 | 0,158 | 0,162 |
| Мультипликатор собственного капитала               | 5,262      | 5,317 | 5,298 | 5,312 | 5,299 | 5,307 | 5,376 |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами | 0,7        | 0,683 | 0,697 | 0,695 | 0,682 | 0,531 | 0,483 |

Результаты расчётов интегрального показателя устойчивого развития предприятий на основе использования формулы (1) за 2014-2020 гг. приведены в табл. 2.

Таблица 2.

Интегральный показатель экономической устойчивости  
предприятий

| Предприятие    | Показатель |       |       |       |       |       |       |
|----------------|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                | 2014       | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  |
| КК «Лаконд»    | 0,216      | 0,222 | 0,246 | 0,255 | 0,261 | 0,292 | 0,315 |
| ДП ТОР         | 0,207      | 0,376 | 0,338 | 0,395 | 0,356 | 0,396 | 0,323 |
| ТМ «Лучиано»   | 0,409      | 0,413 | 0,403 | 0,363 | 0,387 | 0,371 | 0,356 |
| ТМ Пчелка      | 0,299      | 0,204 | 0,284 | 0,424 | 0,402 | 0,42  | 0,338 |
| «Сладкий Край» | 0,229      | 0,262 | 0,277 | 0,135 | 0,232 | 0,292 | 0,393 |

Динамика трендов изменения интегрального показателя экономической устойчивости развития предприятий за 2014-2020 гг. представлена на рис. 1.

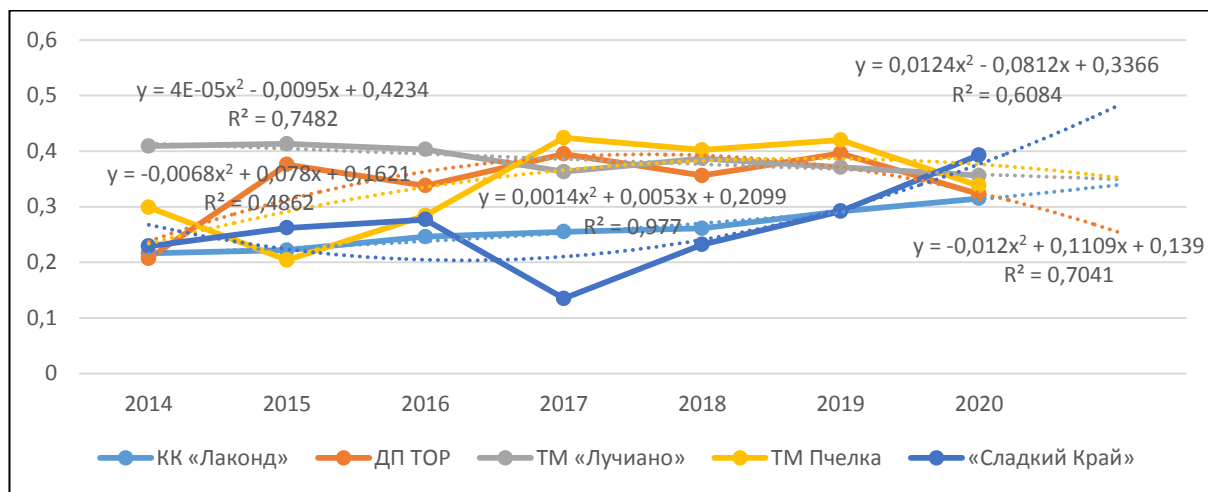


Рисунок 1 - Динамика изменения интегрального показателя устойчивого развития предприятий пищевой промышленности за 2014-2020 гг.

Коэффициенты детерминации трендов, представленных полиномами 2-й степени, которые позволили достоверно аппроксимировать фактические данные, составили значения в диапазоне 0,6 – 0,98, что свидетельствует об их достаточно высокой достоверности.

Прогноз изменения трендов «на шаг вперед», наглядно иллюстрирует тенденции динамики интегральных показателей устойчивого развития проанализированных предприятий, а именно: устойчивость роста предприятий «Сладкий край» и КК «Лаконд», некоторое падение устойчивости ДП «ТОР», ТМ «Лучиано», ТМ Пчёлка.

Схема определения интегрального показателя устойчивого развития предприятия, представленная на рис. 2, позволяет соотнести его уровни по отдельным видам устойчивости, выбранным авторами в качестве наиболее значимых для предприятий пищевой промышленности ДНР, с диапазонами устойчивости, характеризующими уровень достигнутого устойчивого развития предприятий.

Расчет показателей экономической устойчивости предприятий и сравнив их со значениями критериев устойчивости, которые определяют отдельные диапазоны и соответствующий уровень устойчивого развития (рис. 2), можно сделать некоторые обобщающие выводы.



Рисунок 2 - Алгоритм оценки экономической устойчивости развития предприятия

Результаты расчётов показали, что КК «Лаконд» и ТМ Пчелка за исследуемый период из кризисного состояния перешли в критическое; ДП «ТОР» находится в критическом состоянии, но демонстрирует закономерность перехода в стадию неустойчивости, а следовательно, необходимость предотвращения развития данного состояния; ТМ «Лучиано» находится в неустойчивом состоянии, которое предполагает выработку стратегии антикризисного управления фирмой; «Сладкий край» находился к кризисном состоянии, но прогноз «на год вперёд» внушает оптимизм, поскольку с достоверностью  $R^2 = 0,61$  тренд полиномиальной зависимости второй степени указывает на восходящий характер экономической устойчивости предприятия в будущих периодах, однако для этого необходимо принятие неотложных мер

стратегического характера по улучшению экономического состояния фирмы.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Оценка приведённых показателей в количественном выражении позволяет определить уровень интегральной экономической устойчивости по её функциональным составляющим, выбранным для определения и оценки наиболее «узких» мест предприятий.

Однако следует отметить, что в экономической науке пока не существует единого научно-методического подхода к определению инструментария, критериев и показателей, используемых для установления эталонных уровней устойчивости предприятий в условиях трансформационной рыночной экономики. По сути дела, речь идёт о разработке эффективного механизма оценки устойчивого развития предприятий, который, с одной стороны, должен иметь некий универсальный характер, а с другой – позволять вписываться в него конкретным предприятиям, имеющим особенности функционирования и управления ими.

Большинство учёных-экономистов предлагает, в частности, на уровне показателей делать определённые выводы об устойчивости того или иного предприятия путём сопоставления расчётных величин показателей с аналогичными показателями по родственным предприятиям, или с эталонными (нормативными) значениями, или со среднеотраслевыми показателями.

По нашему мнению, этот путь недостаточно перспективен, так как установление нормативных значений в условиях неопределённости внешней и внутренней среды по отношению ко всем показателям, применяемым для оценки различных сфер устойчивости предприятий, невозможно, а сравнение показателей по родственным фирмам или со среднеотраслевыми значениями не может быть проведено, поскольку финансовая и статистическая отчётность либо отсутствует, либо носит «закрытый» характер.

В качестве меры границ экономической устойчивости предприятия, очевидно, должны выступать его динамические характеристики, которые описывают изменение соответствующих показателей во времени и отражают состояние его развития, полученные на основе экспертных оценок специалистов, согласованных с помощью математических алгоритмов.

На базе исследований отечественных и зарубежных учёных-экономистов, а также практического опыта в области решения данной проблемы предполагается внести некоторые элементы научной новизны в методику комплексной оценки экономической устойчивости, учитывающие специфику функционирования предприятий пищевой промышленности ДНР, а также совокупность показателей, её отражающих, и построить модели устойчивого развития предприятий на базе предложенной методики. Структура, содержание и алгоритмы расчётов в рамках новой методики являются предметом дальнейших исследований и научных публикаций.

#### *Список использованных источников*

1. Пирог В.В. Оценка экономической устойчивости предприятия: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.12 / В.В. Пирог. – Москва: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. – 2010. – 32 с.

2. Шмидт А.В. Современные методические подходы к оценке и прогнозированию показателей экономической устойчивости промышленных предприятий / А.В. Шмидт // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2010. – № 20 (196). – С. 37-41.

3. Дружинкина Е.В. Особенности обеспечения производственно-технической устойчивости предприятий промышленности строительных материалов в Российской Федерации / Е.В. Дружинкина // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. – 2019. – № 2. – С. 48-52.

4. Красникова А.В. Понятия и пути повышения экономической устойчивости предприятия / А.В. Красникова, С.С.Фролов // Экономинфо. – 2018. – Т. 15. – № 1. – С. 48-54.

5. Петрина О.А. К вопросу об устойчивом развитии социально-экономических систем / О.А. Петрина, Е.В. Савкина // Развитие отраслевого и регионального управления. Вестник университета. – 2017. – № 2. – С. 37-41.

6. Лепихин В.В. Концептуальные подходы к исследованию устойчивого развития предприятия как эколого-социо-

экономической системы в современной экономической науке [Электронный ресурс] / В.В. Лепихин, К.А. Ужегова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. - № 4. – С. 1-7. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22285681>.

7. Сергиенко О.В. Цикличность развития экономики: особенности экономических кризисов / О.В. Сергиенко, В.В. Завадская // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2015. – №2(21). – С. 22-25.

8. Иванова Т.Л. Концептуальные основы и приоритеты стратегического планирования и управления / Т.Л. Иванова // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 15. Материалы XIX Национальной научной конференции с международным участием «Модернизация России: приоритеты, проблемы, решения». Ч. 1 / РАН ИНИОН. Отд. Науч. сотрудничества; отв. ред. В.И. Герасимов. – М., 2020. – С. 104-111.

9. Урсул А.Д., Урсул Т.А. Векторы достижения устойчивого будущего // Философские науки. - 2017. - №7. - С. 139-149.

**УДК 620.9**

**DOI 10.5281/zenodo.5733828**

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ**

**Барышникова Л. П.,  
д-р экон. наук, доцент;  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ  
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ;  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика;**

**Близкая Н. В.,  
старший преподаватель;  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ  
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ;  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика**

*В статье рассмотрены нормативно-правовые акты ДНР, Российской Федерации и Украины в сфере энергоснабжения и энергоэффективности, выделены основные тенденции современного электроэнергетического рынка, обоснована необходимость дополнения законодательной базы республики в контексте соответствия Энергетической стратегии РФ.*

*Ключевые слова:* электроэнергетика, энергоэффективность, регулирование, стратегическое управление

## **IMPROVEMENT OF REGULATORY AND LEGAL SUPPORT FOR THE FUNCTIONING OF THE ELECTRIC POWER INDUSTRY OF THE REPUBLIC**

**Baryshnikova L. P.,  
doctor of economic sciences, associate professor;  
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF  
MANAGEMENT AND PUBLIC  
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD  
OF DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»;  
Donetsk, Donetsk People's Republic;**

**Blizkay N. V.,  
senior lecturer;  
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF  
MANAGEMENT AND PUBLIC  
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD  
OF DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»;  
Donetsk, Donetsk People's Republic**

*The article considers the regulatory legal acts of the DPR, the Russian Federation and Ukraine in the field of energy supply and energy efficiency, highlights the main trends of the modern electricity market, substantiates the need to supplement the legislative framework of the republic in the context of compliance with the Energy Strategy of the Russian Federation.*

*Keywords:* electric power industry, energy efficiency, regulation, strategic management

**Актуальность.** Современные изменения в экономике и инфраструктурном обеспечении территорий Донецкой Народной Республики формируют новейшее видение электроэнергетического рынка в контексте предпосылок интеграции с Российской Федерацией, современных наработок в области стратегического маркетинго-ориентированного управления, современных моделей



использования ресурсов, активного распространения «зеленой» энергетики. Трансформационные процессы, вызванные технологическим и экономическим ростом соседних рынков электроэнергии, формируют потребность в рыночных изменениях для возможности дальнейшего сотрудничества.

Следовательно, для соответствия отечественного рынка электрической энергии российским стандартам необходимо принятие четких решений, направленных на динамические изменения. Несмотря на нерешенные проблемы, накопившиеся конфликты в республике, электроэнергетический рынок требует не только количественных и качественных изменений, а и коренного изменения вектора развития, подходов к ведению бизнеса.

Инновационное развитие с применением передовых технологий, основы которого должны быть заложены в нормативно-правовой базе, является единственным путем интеграции с РФ, соответствия мировому направлению и международным нормам.

Анализ исследований и публикаций. Исследованием энергетического рынка, его структуры, нормативно-правового обеспечения и в целом реформирующим процессам в энергетике посвящены труды таких ученых: Л. Беляева, Ю.В. Ващенко, В.В. Коробкина, И. Коссе, А. Кожевникова, Н.А. Рытовой, Б.Слупского, С. Ханта, Л. Щербина и др.

Однако, недостаточны исследованы направления дальнейшего развития электроэнергетического рынка ДНР в контексте интеграционных процессов с РФ и соответствующего нормативно-правового обеспечения, не адаптированы существующие процессы к определенным изменениям в экономической системе республики.

*Целью работы* является исследование формирования нормативно-правового поля электроэнергетического рынка и обоснования организационно-экономических изменений сектора энергетики для создания эффективного электроэнергетического рынка.

*Изложение основного материала.* В современных условиях глобализации электроэнергетика становится все более важным фактором экономического развития. Поставка электроэнергии возможна при условии внедрения комплексной и четко сбалансированной нормативно-правовой базы для стимулирования

развития экономики ДНР. По оценке международных энергетических организаций, реформирование электроэнергетических рынков - один из самых главных этапов развития этой сферы [1].

Без электроэнергетической отрасли не будет экономического развития любого государства. Эффективная электроэнергетическая деятельность является необходимой предпосылкой для стабилизации, структурных изменений национальной экономики и бесперебойного производства электрической энергии. От того, как функционирует энергетический сектор зависят темпы наращивания экономического потенциала и энергетическая безопасность государства.

Наиболее острыми проблемами национального рынка электроэнергии можно признать:

- устарелость экономических рыночных механизмов, предоставляющих монопольное и олигопольное положение субъектам хозяйствования в отрасли;

- отсутствие системных изменений соответствующей модели российского рынка электрической энергии;

- затратный способ ценообразования, и, как следствие, отсутствие экономических стимулов к развитию предприятий и отрасли в целом;

- непрозрачность деятельности рынка - отсутствие детализированной отчетности деятельности предприятий, обеспечивающих энергоснабжение;

- постоянное вмешательство государства в хозяйственную деятельность предприятий отрасли;

- подавляющая изношенность оборудования предприятий;

- другие проблемы, связанные с взаимоотношениями производителей и потребителей.

Модель рынка электроэнергии республики сформирована на основе украинской, существовавшей до создания ДНР, которая в свою очередь, создавалась более четверти века назад и основной фундамент которой был заложен во времена советской власти. За это время она реорганизовалась с вертикально интегрированного энергетического комплекса к модели единого покупателя, которая действует сегодня. Почти 90% производственных мощностей построено во времена СССР, а это значит значительный износ

оборудования генерирующих и распределительных компаний. Без реального реформирования электроэнергетического рынка, обеспечения прозрачности и предсказуемости деятельности энергокомпаний, обновление технического оснащения компаний производителей и поставщиков, создания условий для привлечения инвестиций в ближайшие годы остро встанет вопрос энергетической безопасности, несмотря на то, что в настоящее время республика полностью обеспечивает потребности населения и промышленности.

Эксперты мирового энергорынка предоставляют такие ключевые оценки украинской модели, которые можно экстраполировать и на рынок ДНР:

- консервативная к изменениям и быстрым перестройкам;
- имеет устаревшие технологии производства и обслуживания;
- не ориентирована на потребителя и реальный спрос;
- непрозрачная с позиции внешнего управленческого контроля;
- модель не совместима с активным прозрачным рынком экспорта;
- отсутствуют стимулы для инвестирования;
- отсутствуют механизмы кредитных гарантий и управления рисками;
- пребывания сетей в собственности ГП «РЭК» дает преимущество в конкуренции в сфере розничной поставки электроэнергии потребителям.

Такие характеристики требуют коренных изменений на рынке и разработки, обсуждения и внедрения новой, более современной модели республиканского рынка, которая будет учитывать ключевые следующие положения:

- уменьшать признаки монополии;
- наращивать новые формы конкуренции с позиции качественных изменений в системе рыночных отношений;
- соответствовать современному научно-техническому прогрессу;
- формировать управленческие механизмы и технологии интеграции с РФ, мировыми электроэнергетическими сетями;
- защищать права потребителей и иметь признаки социального прогресса;

- соответствовать критериям прозрачности и эффективности деятельности рыночных субъектов;
- способствовать и стимулировать привлечению инвестиций в рынок;
- соответствовать стандартам эффективности и экономности;
- не содержать никаких признаков рыночной дискриминации.

Исследование электроэнергетического рынка необходимо начать с основных элементов, которые его характеризуют, а именно: законодательной и нормативной базы на основании которых он функционирует, детального осмотра действующей рыночной модели со всеми ее участниками и основных технико-экономических показателей.

Как уже было отмечено, республиканская модель электроэнергетического рынка формируется на основе модели, существовавшей до создания ДНР и учитывая несовершенство и стадию формирования правового поля республики, целесообразным считается рассмотрение и анализ украинского национального рынка электроэнергии в части законодательных актов, еще не принятых в республике, а также законодательства в сфере электроэнергетики Российской Федерации в контексте интеграции.

Украинский рынок электроэнергии действует по модели «единого покупателя», которая является достаточно сложной и своеобразной, поскольку требует государственного регулирования для уменьшения последствий несовершенной конкуренции и повышения эффективности функционирующего рынка. При такой рыночной модели невозможно свободное ценообразование, поэтому цены и тарифы на электроэнергию формируются с помощью специальных регуляторов. С точки зрения законодательства реализация электрической энергии на региональном рынке Украины регулируется рядом нормативных документов.

Анализ основных нормативно-правовых актов ДНР и государств с ней граничащих, регламентирующих соответствующие рыночные процессы и взаимоотношения его субъектов в сфере электроэнергетики отражено в табл. 1.

Следует отметить, что в Украине Энергетическая стратегия на период до 2030 г. утратила свою силу на основании Распоряжения

Кабинета Министров №605-р от 18.08.2017 и на данный момент рассматривается Проект Энергетической стратегии до 2035 г., направленной на отделение объединенной энергосистемы Украины от РФ и Белоруссии и интеграции с евроэнергетической системой.

Таблица 1.

Обзор основных законодательных актов ДНР, РФ и Украины в сфере электроэнергетики

| Название нормативного акта, дата утверждения и номер документа                    |   |  |   |
|---|---|--|---|
| Сфера регулирования   | РФ  | Украина  | ДНР   |
| Основы экономических отношений в сфере электроэнергетике                          | Федеральный закон «Об электроэнергетике» 26.03.2003 г. № 35-ФЗ  | Закон Украины «Об электроэнергетике» 16.10.1997 г. № 575/97- ВР  | Закон ДНР «Об электроэнергетике» №45-ІНС от 17.04.2015                                  |
| Функционирование рынков электрической энергии, правил пользования электроэнергией | Постановление Правительства РФ «О функционировании розничных рынков электрической энергии, полном и (или) частичном ограничении режима потребления электрической энергии» 4.05.2012 Г. № 442<br>Постановление Правительства РФ от «Об утверждении Правил недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг и т.д.» 27.12.2004 г. № 861 | Закон Украины «Об основах функционирования рынка электрической энергии Украины» 24.10.2013 г. № 663- VII<br>«Правила пользования электрической энергией для населения», утвержденные постановлением Кабинет Министров Украины 26.07.1999 г. № 1357<br>Закон Украины «О жилищно-коммунальных услугах» 24.06.2004 г. № 1875-IV | Закон ДНР «О государственном оптовом рынке электрической энергии» №44-ІНС от 17.04.2015 |

Продолжение таблицы 1

|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
| Энергосбережение и энергоэффективность | Федеральный закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» 23.11.2009 г. №261-ФЗ | Закон Украины «Об энергосбережении и» 01.07.1994 г. № 74/94- ВР |  |
|  | Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года» 09.06.2020 г. № 1523-р  |   |  |

Как видно из таблицы законодательство республики находится еще в стадии формирования, дополняется и совершенствуется в течение времени, однако стоит отметить отсутствие регионального направления, характерного как для Украины, так и для РФ. В ДНР фактически отсутствует понимание необходимости планирования развития энергетической отрасли, зеленой энергетики, формирования стратегического подхода в управлении электроэнергетическими региональными системами.

Для развития отрасли стоит создать нормативные документы, которые предусматривают кластерные инициативы в области, а также диверсифицировать региональный регуляторный подход ввиду неравномерности размещения энергетического комплекса. Первоначально необходимо стимулировать процессы сочетание потенциалов региона, образования, науки, малого и среднего бизнеса.

Действующими в республики нормативно-правовыми актами созданы определенные основы для либерализации рынка

электроэнергии, однако вопрос о целесообразности такого процесса по-прежнему остается спорным. На протяжении длительного периода своего развития рынок электрической энергии относили к естественным монополиям, поскольку на нем невозможной была любая конкуренция. Однако в последние два десятилетия формирование конкурентных электроэнергетических рынков стало мировой тенденцией.

Общей для всех стран стала постепенная либерализация рынков электроэнергии – переход от закрытого, монопольного к открытому, конкурентному рынку электроэнергии, изменение институциональной структуры, поиск новых и эффективных механизмов взаимосвязи покупателя и продавца электроэнергии, возможность повышения коммерческой эффективности деятельности энергокомпаний и их ответственности за снижение затрат производства электроэнергии и качества обслуживания потребителей, привлечение широкого круга инвесторов для сооружения новых и переоснащения действующих энергетических установок.

Опыт стран Европы свидетельствует, что обеспечить прозрачность на рынке электроэнергии стало возможным благодаря развитию на нем биржевой торговли. Биржа является эффективным механизмом ценообразования (исключая проявления ценовой дискриминации), устранение монопольного давления, теневых схем рыночных транзакций, обеспечение защиты экономических интересов, а также доступа на рынок электроэнергии международных участников.

Биржи привлекают широкий круг участников: энергогенерирующие и энергоснабжающие компании, потребителей, трейдеров и финансовые учреждения. Сегодня электроэнергетические биржи играют важную роль в развитии единого европейского рынка электроэнергии, обеспечивая прозрачный и недискриминационный доступ к торговле электроэнергией. В любом случае создание конкурентного рынка электроэнергии в Республике требует преодоления множества барьеров – от неприязненности и прекращения военных действий до создания благоприятного инвестиционного климата для привлечения инвесторов.

Начиная с 2000-го года, прослеживается тенденция, когда отдельные энергетические биржи стран Европы объединяются с целью интеграции небольших региональных рынков в единый общий трансевропейский рынок электроэнергии. В частности, начала происходить постепенная региональная интеграция спотовых биржевых рынков стран Европы типа «на сутки вперед», путем их сочетания («taking coupling»). Интеграция приводит к выравниванию спотовых цен на региональных электроэнергетических рынках, снижению операционных рисков и затрат участников рынков, росту ликвидности электроэнергетического рынка, повышению эффективности использования имеющихся энергогенерирующих и пропускных мощностей.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, учитывая дальнейшую направленность на обособление ДНР от Украины и интеграционные процессы с РФ, представляется целесообразным определение векторов стратегического развития энергетической отрасли на уровне нормативно-правовых актов в соответствии с направлениями энергетической стратегии Российской Федерации. Целесообразным, на наш взгляд, является возрождение проекта Еврорегион, тем более что энергетическая система ДНР уже является системой, участвующей в перетоках не только с Луганской Народной Республикой, но и с Российской Федерацией. Активное участие энергетики на высокотехнологичных началах позволит объединить дефицитную энергосистему луганской республики и более дорогостоящую российскую с донецкой энергетическими системами, дав толчок для роста и устойчивого развития экономики.

#### *Список использованных источников*

1. Близкая Н.В. Анализ международного опыта применения инструментов маркетинга в энергетической отрасли развитых стран /Н.В. Близкая, А.В. Меркулова // Сборник научных работ серии «Экономика». Вып.18: Стратегические приоритеты развития территорий / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2020. – 222 с.С.22-32



2. А.М. Желаев Обзор законодательства в сфере энергетики [Электронный ресурс] // А.М. Желаев // Учен. зап. Казан. ун-та. Сер. Гуманит. науки. 2019. №1. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/obzor-zakonodatelstva-v-sfere-nergetiki>.

3. Сорокопуд И. Нормативно-правовое обеспечение электроэнергетического рынка Украины [Электронный источник] / / И. Сорокопуд / / Экономика и управление национальным хозяйством - 2, 2019 г. Режим доступа: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=>

**УДК [[364-78:334.722]:316.334.23]-047.44**

**DOI 10.5281/zenodo.5729642**

## **ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОБЗОР МЕТОДИК И МОДЕЛЕЙ**

**Гладкий Н. А.,  
канд. экон. наук, доцент;  
ГО ВПО «Донецкий национальный университет  
экономики и торговли  
имени Михаила Туган-Барановского»;  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика**

*В статье рассматриваются существующие в мировой практике модели и методики оценки эффективности социального предпринимательства. Принимая во внимание опыт и практику развития социального предпринимательства, акцентируется внимание на методиках, широко используемых в США и странах ЕС. Приводится обзор методик оценки социального предпринимательства, применяемых в России и Республике Беларусь.*

***Ключевые слова:** методика, методика оценки, социальное предпринимательство, эффективность социального предпринимательства.*

## **ASSESSMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: REVIEW OF METHODS AND MODELS**

**Gladkiy N. A.,  
candidate of economic sciences, associate professor;  
SO HPE «Donetsk National University of Economics  
and trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky»;  
Donetsk, Donetsk People's Republic**

*The article examines the existing models and methods of evaluating the effectiveness of social entrepreneurship in the world practice. Taking into account the experience and practice of the development of social entrepreneurship, attention is focused on the methods widely used in the United States and the EU countries. The article provides an overview of the methods of assessing social entrepreneurship used in Russia and the Republic of Belarus.*

**Keywords:** *method, evaluation methodology, social entrepreneurship, effectiveness of social entrepreneurship.*

*Постановка проблемы.* Многолетний период функционирования социального предпринимательства в международной практике, многоаспектность и разноплановость решения задач, дихотомическая природа сочетания социальной миссии и экономической составляющей, обусловили многочисленные методические подходы к оценке деятельности социальных предприятий. Как отмечает Н.В. Рождественская: «в настоящий момент в мире используется более трех десятков методик, которые позволяют описать и измерить социальный эффект. Они различаются между собой по сложности, ресурсозатратности, области применения. Поскольку большинство используемых для измерения социального эффекта методик – вариации практик, которые применяются в бизнес-секторе и государственном управлении, их использование позволяет преподносить информацию в форме, понятной для инвесторов и государственных служащих» [1, С. 91]. Однако, возникает целый ряд проблем, сопровождающих подобное «слепое» копирование подобной практики оценки.

Так, А.Н. Тимохович и О.И. Никурадзе выделяют три основные проблемы: это сложность достижения количественной оценки, трудность прогнозирования долгосрочного эффекта осуществляемой деятельности и ограничения по затратам, временным ресурсам, показателям точности и интерпретации результатов. Дополнительная проблема заключается в том, что измерения долгосрочного воздействия требуют времени и финансовых вложений. Кроме того, существует сложность определения пределов того эффекта, который измеряется, и выяснения того, какая часть достигаемых изменений создается в результате деятельности, осуществляемой организацией [2, С. 195].

Анализ *последних исследований и публикаций*. Вопросы оценки социального предпринимательства исследовали в своих работах такие ученые как: Emerson J., Wachowicz J., Chun S., Forbes D., Friedman M., Fry L., Keim G., Meiners R., К.И. Краенкова, Е.В. Ванкевич, О.А. Лановенко, В.Ю. Припотень, Н.П. Пяткова, Н.В. Рождественская, С.Б. Богуславская, О.С. Боброва, А.А. Плюхина, А.Н. Тимохович, Ю.И. Хетагурова и другие. Анализ работ исследователей свидетельствует, что в мире существуют достаточно разнообразные подходы к оценке эффективности социального предпринимательства и, как следствие, значительное количество моделей, инструментария и методик его измерения.

*Цель статьи* заключается в изучении существующих методик и моделей оценки эффективности социального предпринимательства.

*Изложение основного материала исследования*. В рамках исследования методических подходов, целесообразно упомянуть оценочные практики, которые используют в своей работе многочисленные фонды. Изучение опыта их работы показало, что фонды<sup>1</sup>, в основном, используют в качестве подхода: Дэшборд-панель показателей эффективности (Performance dashboard), сбалансированную систему показателей (DSC – balanced scorecard), теорию изменений (Theory of change). Показатели, приведенные в каждом из перечисленных подходов, сочетают количественные (административные расходы, эффективность инвестиций), больше присущие Дэшборд-панели и качественные индикаторы (мнения получателей грантов, согласованность грантов с миссией), характерные для теории изменений. Однако, основную часть показателей формируют именно качественные показатели, получение которых основано на эвристических методах сбора информации.

Если говорить о методиках оценки социального предпринимательства в РФ, то «методологические основы оценки социально-экономической эффективности социальных программ в России в окончательном виде еще не сформированы, хотя общие

---

<sup>1</sup> Оценочные практики анализировались по 16 фондам. Источник: Измерение эффективности фондов: примеры из практики [Measuring Foundation Performance: Examples from the Field]. Электронный ресурс. Режим доступа <https://ep-digest.ru/wp-content/uploads/2016/07/Measuring-Foundation-Performance-Table1-Rus-.pdf>

теоретические подходы к проведению подобных измерений известны: необходимо тем или иным способом измерить результаты, ожидаемые от реализации социальной программы, и сравнить эти результаты с объемом средств, затрачиваемых на ее реализацию. Однако главная трудность при этом заключается именно в измерении результатов реализации социальных программ, которые могут поддаваться, а могут и не поддаваться количественной оценке» [3].

Заслуживает внимания большая аналитическая работа, проведенная В.Ю. Припотень и Н.П. Пятковой [4], в результате которой авторы пришли к обобщенной группировке методических подходов, используемых в практике оценки социальных результатов. Ученые выделяют следующие подходы: количественный, целевой и множественности интересов заинтересованных сторон. Достаточно большой перечень используемых при этом методов существенно осложняет процедуру оценки.

Краенкова К.И. и Ванкевич Е.В., основываясь на мониторинге зарубежной литературы, считают наиболее распространенными такие методики: IRISпоказатели, SROI-анализ, модель LBG, индекс ВАСО, методика оценки фонда «Наше будущее» [5, С. 46].

На основе их сопоставительного анализа ученые пришли к выводу, что применение к условиям социального предпринимательства в Республике Беларусь (можно экстраполировать и на ДНР), зарубежных практик сопряжено с рядом сложностей и проблем. Поэтому была предложена авторская методика, основанная на данных статистической отчетности и «позволяющая оценить деятельность субъектов социального предпринимательства в разных сферах его проявления» [5, С. 48].

В качестве оценочных показателей были определены: экономические показатели, социальные и бюджетные, а в качестве стейкхолдеров выделены работники, руководство, государство и покупатели. Методика основана на экспертных оценках и расчете интегрального показателя социальной отдачи бизнеса. Простота и достаточная универсальность применения дает основания возможности ее использования на отечественных предприятиях.

Лановенко О.А. предлагает использовать методику оценки эффективности предоставления социальных услуг, основываясь на

следующих комплексных показателях: оценка учреждений, организаций, социальных служб, в рамках которых предоставляются социальные услуги; критериальные показатели оценки процесса предоставления социальных услуг; критерии оценки компетентности и квалификационного уровня поставщиков социальных услуг; критерии оценки конечного результата (услуги); критерии оценки внешней социальной эффективности [6, С. 145].

При этом в интегральный показатель эффективности предоставления социальных услуг автор вводит такие понятия как качество услуги, доступность услуги и показатель активизации жизненных сил незащищенных слоев населения в процессе предоставления социальных услуг. Не совсем понятным является механизм расчета показателей, информационная база, весовые значения. Отметим, также значительную трудозатратность и продолжительный временной интервал по измерению показателей.

Плюхина А.А., «опираясь на существующие традиционные методики оценки, предлагает ввести и использовать для оценки эффективности социального предприятия интегральный коэффициент, который включает в себя совокупность критериев, таких как показатель социального эффекта от реализации социального проекта, эффективность деятельности социального предприятия; социальный индекс Вайсброта, отражающий «взаимосвязь между видами финансовых поступлений предприятия и характером предоставляемых им услуг или производимой продукции»; коэффициент социальной рентабельности; срок окупаемости социального проекта и др.» [7, С. 15-72]. Заметим, что расчет интегрального показателя основан на экспертных оценках и предполагает расчет 12 частных индикаторов. Кроме того, методика ориентирована на расчет коэффициента региональной полезности реализации проекта. Это существенно усложняет процедуру оценки, как в чисто информативном плане, так и в методическом.

Хетагурова Ю.И. в качестве методики оценки эффекта социального предпринимательства предлагает учет следующих параметров: требования к предпринимателям и фондам социального предпринимательства (включает 6 индикаторов); социальное воздействие (6 индикаторов); менеджмент (6 индикаторов); финансовая устойчивость (3 индикатора);

сбалансированность инвестиционного портфеля (2 индикатора); риски при осуществлении деятельности (3 индикатора); маркетинговая деятельность (2 индикатора). «Также в методике возможно предусмотреть следующие показатели: количество трудоустроенных; количество обученных; количество оказанных социальных услуг; количество произведенных товаров, работ и услуг [8, С.242-243]. Рассматривая возможность практического применения данной методики, следует отметить ее громоздкость – 28 индикаторов, отсутствие шкалы оценки, дискуссионность целесообразности отдельных показателей (например, корректность документирования в своей деятельности, позиция в коллективе и др.).

Принимая во внимание большой опыт и практику развития социального предпринимательства в США и европейских странах, рассмотрим существующие там методики оценки социального предпринимательства с целью исследования возможности их применения в Донецкой Народной Республике. Изучение литературы [9-13] показало, что в настоящее время социальные предприятия и фондирующие их организации используют для оценки результативности деятельности более 30 методик.

Каждая из них вносит определенный вклад в систему оценок социальной ценности. Заметим, что в интерактивной онлайн-базе данных TRASI (инструменты и ресурсы для социального влияния) насчитывается более 150 подходов, практикуемых социальными инвесторами, фондами, негосударственными структурами и организациями, занимающимися микрофинансированием к измерению социального влияния. Однако, «идеальной методологии не существует. Речь идет о наборе методов, позволяющих рассмотреть процесс создания социальной ценности под разными углами» [14, С.58]. На наш взгляд, более внимательного рассмотрения заслуживают следующие методики (табл. 1).

Выбор данных методик обоснован их тщательной проработкой, востребованностью и наиболее частым использованием на практике. Проанализировав представленные методики, отметим, что, несмотря на определенное сходство, они имеют ряд отличительных характеристик, которые проявляются в различных способах оценки расходов (издержек), результатов

(преимуществ), пересчете в стоимостные измерители, расчете вероятности успеха и др.

Обращает внимание фокусированность данных методик на экономической эффективности, доходности и возвратности инвестиций (капитала). Это свидетельствует о приоритетности в сознании инвесторов предпринимательской составляющей, о желании и нацеленности их на получение добавочной стоимости от капитала, вложенного в решение актуальнейших для общества проблем социальной сферы.

*Таблица 1.*

Характеристика методик оценки деятельности социальных предприятий\*

| №  | Методика   | Характеристика метода   | Область применения (сфера)   |
|----|--|---|--|
| 1  | 2  | 3   | 4  |
| 1. | Best Available Charitable Option (BACO)                    | Является базисом для оценки социального воздействия и экономической эффективности инвестиции в социальный бизнес. Смысл методики заключается в количественной оценке того, «превзойдут» ли социальные инвестиции, проводимые компанией, приемлемые альтернативы.  | Социальный бизнес, благотворительность, инвестиции в благотворительность.  |
| 2. | Center for High Impact Philanthropy Cost per Impact (CHIP) | Методика основана на оценке максимальной пользы от вложения капитала в программу. Используется для анализа сравнения социальных изменений с понесенными затратами. Для оценки используются два компонента: 1) социальное воздействие (ряд конкретных объективных критериев успеха); 2) стоимость, измеряемая инвестициями для реализации воздействия. | Филантропия, благотворительность, спонсорство. Является критически важным для оценки эффективности масштабных благотворительных проектов (программ). |
| 3. | Foundation Investment Bubble Chart                         | Методика представляет собой инструмент визуализации, который отображает поддающееся количественной оценке влияние на оси x, и процент реализации на оси y, а также относительный размер гранта от фонда в данной области.   | Используют социальные предприятия, НКО, фонды для оценки эффективности инвестиций и для сравнения показателей.                                       |
| 4. | Hewlett Foundation Expected Return                         | Этот метод предназначен для расчета ожидаемой доходности инвестиций и разработан с целью определения эффективности вложения средств в альтернативные социальные проекты.  | В настоящее время используется для анализа причинно-следственных связей и оценки достижения целей.   |

Продолжение таблицы 1

|    |   |   |   |
|----|---|---|---|
| 5  | Robin Hood Foundation Benefit-Cost Ratio  | Метод позволяет определить наиболее эффективные для вложения средств, социальные программы и проекты. На основе соотношения прибыли и затрат методика измеряет ценность, которую программа приносит людям.  | Применяется в социальной сфере, метод может также быть использован государством в рамках проводимой социальной политики.  |
| 6. | Social Costs-Benefit Analysis (SCBA)      | Анализ социальных затрат и выгод - это тип экономического анализа, в котором затраты и социальные последствия инвестиций выражаются в денежном выражении, а затем оцениваются в соответствии с одним или несколькими из трех показателей: 1 - чистая приведенная стоимость; 2 - соотношение выгод и затрат; и 3 - внутренняя ставка доходности. Метод считается одним из самых сложных. | Анализ затрат и выгод используется в корпоративном мире, государственном секторе, финансовыми учреждениями и некоммерческими организациями социальной направленности. |
| 7. | Social Cost-Effectiveness Analysis (SCEA) | Методика применяется с целью минимизации издержек достижения определённого социального стандарта или цели, поставленной исходя из научных или политических соображений. Он основан на соотношении расходов и результатом, который сложно измерить количественно.  | Используется государством в рамках проводимой социальной политики, а также самими социальными предприятиями.  |
| 8. | Social Return on Investment (SROI)        | Метод разработан, чтобы оценить эффективность благотворительных инвестиций в предприятия социального назначения.  | SROI применяется к любому типу организации в любой отрасли. Инструмент очень важен инвесторам и необходим социальному бизнесу.  |
| 9. | Big Society Capital Outcomes Matrix       | Цель разработки матрицы результатов – охватить и зафиксировать все составляющие, необходимые человеку, чтобы вести полноценную и счастливую жизнь. Она нацелена на оценку воздействия во всем социальном секторе.   | Применяется в социальной сфере, может также быть использована государством и инвесторами с целью определения и измерения ресурсов и результатов.                      |

\*составлено на основе [9-13]

Таким образом, речь пока не идет о формировании нового поколения методик и моделей, ориентированных в большей степени на достижение социальных эффектов (социальной ценности). Поэтому развитие чувства гражданской



ответственности, нравственно-этических детерминант, альтруистических и эмпатийных качеств, сможет переломить доминирование экономического вектора, повысив значимость социального фактора.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Изучение значительного количества существующих моделей и методик оценки эффективности социального предпринимательства показывает, что необходима их трансформация, тем более, что, несмотря на их большое количество, «нынешние подходы к измерению социального влияния пока что не выдерживают критики.

Причин две: общая незрелость методов оценки (многие важные преимущества как результат программ не могут быть монетизированы); разнообразие целей, для достижения которых организации должны проводить анализ» [14, С.56].

На наш взгляд, к оценке деятельности социальных предприятий следует применить ситуативно-ориентированный подход, в основе которого лежит применение методики шкалирования для измерения качественных показателей, обоснованный выбор конкретного стейкхолдера и фокусных целевых социальных групп, приоритетность которых обусловлена текущей ситуацией в обществе.

#### *Список использованных источников*

1. Рождественская Н.В., Богуславская С.Б., Боброва О.С. Оценка эффективности проектов некоммерческих организаций, социального предпринимательства и гражданских инициатив. — СПб., Изд-во Политехн. университета, 2016. — 168 с.

2. Тимохович А.Н. Измерение эффективности социального предпринимательства / А.Н. Тимохович, О.И. Никурадзе // Социальные технологии и процессы. – 2020. № 7. – С.193-198.

3. Рекомендации по оценке социально-экономической эффективности бюджетных расходов на реализацию государственных и муниципальных программ в социальной сфере. Электронный ресурс. Режим доступа <http://docx.lib-i.ru/29ekonomika/7717-1-rekomendacii-ocenke-socialno-ekonomicheskoy-effektivnosti-byudzhethnih-rashodov-realizaciyu-gosudarstvennih-municipalni.php>

4. Припотень В.Ю. Инструментарий оценки деятельности социальных предприятий в сфере социального бизнеса / В.Ю. Припотень, Н.П. Пяткова // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2018. – Т.14. - №4. – С. 295-304.

5. Краенкова К.И. Методические подходы к оценке деятельности субъектов социального предпринимательства / К.И. Краенкова, Е.В. Ванкевич // Научный результат. Экономические исследования. – 2017. - Том 3, Выпуск №2. – С. 46-52.

6. Лановенко О.А. Социальная эффективность предоставления социальных услуг: критериальные показатели ее оценки / О.А.Лановенко //Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2010. - №889. – С. 142-147.

7. Плюхина А.А. Совершенствование методики оценки деятельности социальных предприятий /А.А. Плюхина //Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 13. — С. 1569–1582.

8. Хетагурова Ю.И. Методика оценки социального предпринимательства в современных условиях /Ю.И.Хетагурова //Новый взгляд. Международный научный вестник. – 2015. - № 7. - С.236-244.

9. Emerson J, Wachowicz J and Chun S (2000) Social Return on Investment: Exploring Aspects of Value Creation in the Non-Profit Sector San Francisco, The Roberts Foundation.

10. Forbes DP (1998) Measuring the immeasurable: Empirical studies of nonprofit organization effectiveness from 1977 to 1997 Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly 27.2 183–202  
Freudenburg WR (1986) Social impact assessment Annual Review of Sociology 12.1 451–478.

11. Friedman M (1970) The social responsibility of business is to increase its profits The New York Times Magazine (September 13) 32–33, 122, 126.

12. Fry LW, Keim GD and Meiners RE (1982) Corporate contributions: Altruistic or for-profit? The Academy of Management Journal 25.1 94–106.

13. IPIECA (2008) Creating Successful, Sustainable Social Investment; Guidance Document for the Oil and Gas Industry London, International Petroleum Industry Environmental Conservation Association.

14. Джилл Кикал, Томас Лайонс. Социальное предпринимательство. Миссия – сделать мир лучше. Москва: ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР», 2014. – 430 с.

УДК 332.012.2

DOI 10.5281/zenodo.5733798

## К ВОПРОСУ ОБ ОБОСНОВАНИЯХ МЕТОДОЛОГИИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ

**Беленцов В. Н.,**  
д-р экон. наук, профессор,  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика;

**Епишенкова А. А.,**  
канд. гос. упр., доцент,  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика,

**Науменко С. Н.,**  
канд. наук по гос. упр., доцент,  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика

*Аргументирована целесообразность использования понятий социально-экономической методологии и социально-экономической парадигмы, как совокупности признанных теорий. Уточнено, что основаниями социально-экономической методологии являются всеобщие, общенаучные и соответствующие частные методы познания, а также научные понятия, категории и положения признанных социально-экономических теорий. В совокупности с новыми проявлениями социально-экономической сущности реальной действительности они являются основанием формирования*

*социально-экономической парадигмы. Обосновано, что для ее формирования необходимо использовать категории «материальное» и «духовную», между которыми существует диалектическое противоречие.*

**Ключевые слова:** наука, методология, научная теория, парадигма, основания, социальный, экономический, понятие, категория, положение, диалектика, метод, материальное, духовное.

## **FOUNDATIONS OF THE METHODOLOGY AND THE SOCIO-ECONOMIC PARADIGM**

**Belentsov V. N.,  
doctor of economic sciences, professor,  
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF  
MANAGEMENT AND PUBLIC  
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF  
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,**

**Epishenkova A. A.,  
candidate of public administration, associate  
professor, associate professor,  
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF  
MANAGEMENT AND PUBLIC  
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF  
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,**

**Naumenko S. N.,  
candidate of public administration, associate  
professor, associate professor,  
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF  
MANAGEMENT AND PUBLIC  
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF  
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic**

*The expediency of using the concepts of socio-economic methodology and socio-economic paradigm as a set of recognized theories is argued. It is clarified that the foundations of the socio-economic methodology are universal, general scientific and corresponding private methods of cognition, as well as scientific concepts, categories and provisions of recognized socio-economic theories. Together with new manifestations of the socio-economic essence of reality, they are the basis*

*for the formation of the socio-economic paradigm. It is substantiated that for its formation it is necessary to use the categories "material" and "spiritual", between which there is a dialectical contradiction.*

**Keywords:** *science, methodology, scientific theory, paradigm, foundations, social, economic, concept, category, position, dialectics, method, material, spiritual.*

**Актуальность.** Любые изменения в реальной действительности связаны с существующими противоречиями в сознании людей, их взаимоотношениях между собой в социуме и с природой.

Существует тенденция к обострению этих противоречий. Это подтверждается постоянным увеличением финансовых и экономических кризисов, военных и религиозных конфликтов, ростом цен и природных катаклизмов, где на первый план вышло глобальное заражение человечества смертельно опасными вирусами, популяризацией нетрадиционных духовных ценностей и т.п. Такая тенденция в проявлении сущности реальной действительности требует научного объяснения.

Поведение людей в социуме определяется сознанием и потребностями, как материальными, так и нематериальными. Их удовлетворение происходит в основном в результате производства, распределения, обмена и потребления экономических благ.

Признанные научные знания о социальных и экономических явлениях и процессах составляют социально-экономическую парадигму. Особым видом научных знаний является методология их получения. Сегодня существует проблема достаточности научных знаний для объяснения новых проявлений сущности реальной действительности.

Научные знания закономерно развиваются и накапливаются, где постоянно возникает проблема их истинности в результате новых проявлений сущности реальной действительности.

В основе развития научных знаний лежат предшествующие, которые прошли проверку «истинностью». Здесь возникает вопрос, какие научные знания могут быть основанием для формирования социально-экономической парадигмы?

Для ответа на это вопрос изначально необходимо проанализировать существующие подходы к определению понятий методологии науки, ее оснований и оснований научной парадигмы.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В научной литературе существует множество, зачастую противоречивых трактовок содержания методологии науки. Например, в работе [1, с. 453] утверждается, что методология – это «тип рационально-рефлексивного сознания, направленный на разработку методов познания».

Авторы работы [2] определяют методологию науки, как учение об организации деятельности, где понятие организации рассматривается как процесс и как результат этого процесса. Вопрос, какой деятельности? Очевидно, научной, которая, по утверждению другого исследователя, «... в методологии рассматривается сквозь призму соотношения научной истины и вненаучных элементов и отделения первой от вторых (нормативная методология) с привлечением социально-исторических и конкретно-научных факторов формирования экономических теорий (позитивная, или дескриптивная, методология). ... Если конкретизировать это определение, то методологией можно считать систематическое описание и исследование метода познания в науке, структуры и функций научного знания, а также структуры отношений между научной теорией и реальностью» [3, с. 48].

В нормативной методологии определены критерии научности знаний. Это логические (непротиворечивость, полнота, независимость), эмпирические связанные с возможностью практической проверки, и экстралогические (простота, красота, эвристичность, когерентность). Такая «нормативность» вызывает споры у методологов. Например, спор «между М. Уайтом и У. Куайном по поводу нормативных и дескриптивных элементов научного знания и морального сознания» [4]. Тем не менее, нормативная методология «обеспечивает правильность постановки научной проблемы, дает средства для ее разрешения и улучшает организационную сторону исследований» [5].

В работе [3, с. 48] дескриптивную методологию связывают со структурой научного знания о реальной действительности и закономерностях научного познания, а нормативную – с правилами их получения. Очевидно, в этом случае в содержание понятия методологии водится объект исследования – реальная действительность. Но, как правило, содержание методологии науки рассматривается как «учение о методах и процедурах научной

деятельности. ... В прикладном смысле, – это система (комплекс, взаимосвязанная совокупность) принципов и подходов исследовательской деятельности, на которые опирается исследователь (ученый) в ходе получения и разработки знаний в рамках конкретной дисциплины» [6].

Нетрудно заметить, что в любом случае методологию науки рассматривают с точки зрения методов, процесса, объекта и результата познания в том или ином сочетании, где иногда отождествляется понятие методологии науки, научной деятельности и научного исследования. Вполне очевидно, что научное исследование является частью научной деятельности. Например, в Законе Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике», относится и «деятельность, направленная на применение новых знаний». Любые научные знания, в том числе и о научном исследовании и научной деятельности, системны. Эта система научных знаний определяет содержание понятия науки. Тогда, в методологию науки входит и методология научной деятельности и ее составная часть – методология научного исследования.

Результатом познания реальной действительности являются научные теории. Возможно, это и приводит к противоречиям в трактовках содержания понятия методологии науки. Эти противоречия обостряются, когда конкретизируется объект познания, а методологию науки рассматривают по ее видам. Как результат – «война парадигм», особенно в области социально-гуманитарных наук. «Эта война затрагивает такие философские направления (парадигмы), как прагматизм, критический реализм, диалектика и трансформативный эмансипационизм» [7].

Поддерживая выводы Дж. Б. Дэвиса, в работе [3, с. 48] обосновывается, что «сегодня в методологии нет общепризнанных концепций. Скорее, методологи предлагают более или менее удачные интерпретации тех или иных особенностей экономической науки, экспериментируя с различными идеями (прежде всего из философии науки и социальной философии). Четких критериев качества в экономической методологии (как и в философии) нет, однако, несомненно, наиболее обсуждаемые сегодня работы отличает глубокое знание экономического материала, удачное и убедительное объяснение тех или иных тенденций развития

экономической науки, порой, – нетрадиционный взгляд на те или иные экономические концепции» [3, с. 65].

С этой точки зрения можно прийти к выводу, что отсутствие в методологии экономической науки «общепризнанных концепций» ставит под сомнение корректность обоснования не только любых экономических, но и социальных теорий, поскольку экономика неотделима от любого социума. Тем не менее, многие положения методологических и экономических теорий «работают», а признанные научным сообществом теории «в течение определенного времени дают модель постановки проблем и их решений научному сообществу» [8, с. 11]. Если они не могут объяснить новые проявления сущности реальной действительности, происходит изменение научной парадигмы.

Любые научные теории – это результат рефлексии. «По своему существу рефлексия критична, ибо она, формируя новые ценности, «разламывает» сложившиеся нормы поведения и знания» [1, с. 553]. Но социально-экономические теории окончательную проверку «временем».

Наверное, поэтому автор работы [9, с. 16] констатирует, что «достаточно сложно и рискованно пытаться моделировать тенденции будущего развития фундаментальных постулатов экономической науки».

Вместе с тем его вывод о некризисном состоянии мировой экономической науки сомнителен, поскольку, по его же утверждению, «попытки применить к анализу российской экономики разработки западной науки не всегда приносят успех. Малоэффективны и попытки продолжить марксистский анализ отечественных проблем. Поэтому сама экономическая действительность ставит вопрос о поисках новых научных парадигм» [9, с. 16]. Но для этого должны быть определенные основания.

Основаниями методологии науки авторы работы [2, с. 27-28] считают философско-психологическую теорию деятельности, системный анализ (системотехника), науковедение, теорию науки, этику и эстетику деятельности. Вопрос, какую теорию, методологическую или (и) научную теорию об объективной реальности? В Новой философской энциклопедии основания науки – «это фундаментальные представления, понятия и принципы



науки, определяющие стратегию исследования, организующие в целостную систему многообразие конкретных теоретических и эмпирических знаний и обеспечивающие их включение в культуру той или иной исторической эпохи. ... Структура оснований науки определена связями трех основных компонентов: 1) идеалов и норм исследования, 2) научной картины мира, 3) философских оснований науки» [10, с. 167].

Очевидно, с этой точки зрения следует различать основания методологической теории и основания других наук о реальной действительности, где социально-экономические явление и процессы представляют собой только одну из сторон ее сущности.

*Цель статьи.* Необходимо определить основания методологии познания социально-экономических явлений и процессов в реальной действительности и основания социально-экономической парадигмы.

*Изложение основного материала исследования.* Любые научные знания – это результат рефлексии, как «формы теоретической деятельности человека, которая направлена на осмысление своих собственных действий, культуры и ее оснований» [10, с. 445].

Выделяют следующие уровни философской рефлексии: 1) рефлексии о содержании знания, данного в различных формах культуры (языке, науке и др.), и 2) рефлексии об актах и процессах мышления – анализ способов формирования этических норм, логических оснований и методов образования категориального аппарата науки [10, с. 449]. То есть существуют научные знания об объективной реальности и субъективной реальности, которой является сознание человека.

В философии природа любой реальности определяется категориями «сущность», «явление» и «процесс». «Сущность и явление – категории философского дискурса, которые характеризуют устойчивое, инвариантное в отличие от изменчивого, вариативного. ...

Они неразрывно связаны: явление представляет собой форму проявления сущности, последняя раскрывается в явлениях» [10, с. 682].

Процесс характеризуется совокупностью «необратимых, взаимосвязанных, длительных изменений, как спонтанных, так и

управляемых, как самоорганизованных, так и организуемых, результатом которых является некое новшество или нововведение» [10, с. 378]. Следовательно, существуют научные знания о явлениях сущности и процессе их проявления, как в объективной, так и в субъективной реальности.

Разделение научных знаний об объективной и субъективной реальности приводит к неопределенности парадигмы методологической теории.

Это связано с субъективной реальностью познания, где проблема проверки методологических теорий путем верификации и фальсификации практически невозможна. В отличие от них научные теории об объективной реальности в определенной мере верифицируемы и фальсифицируемы. В любом случае научные теории имеют свои основания.

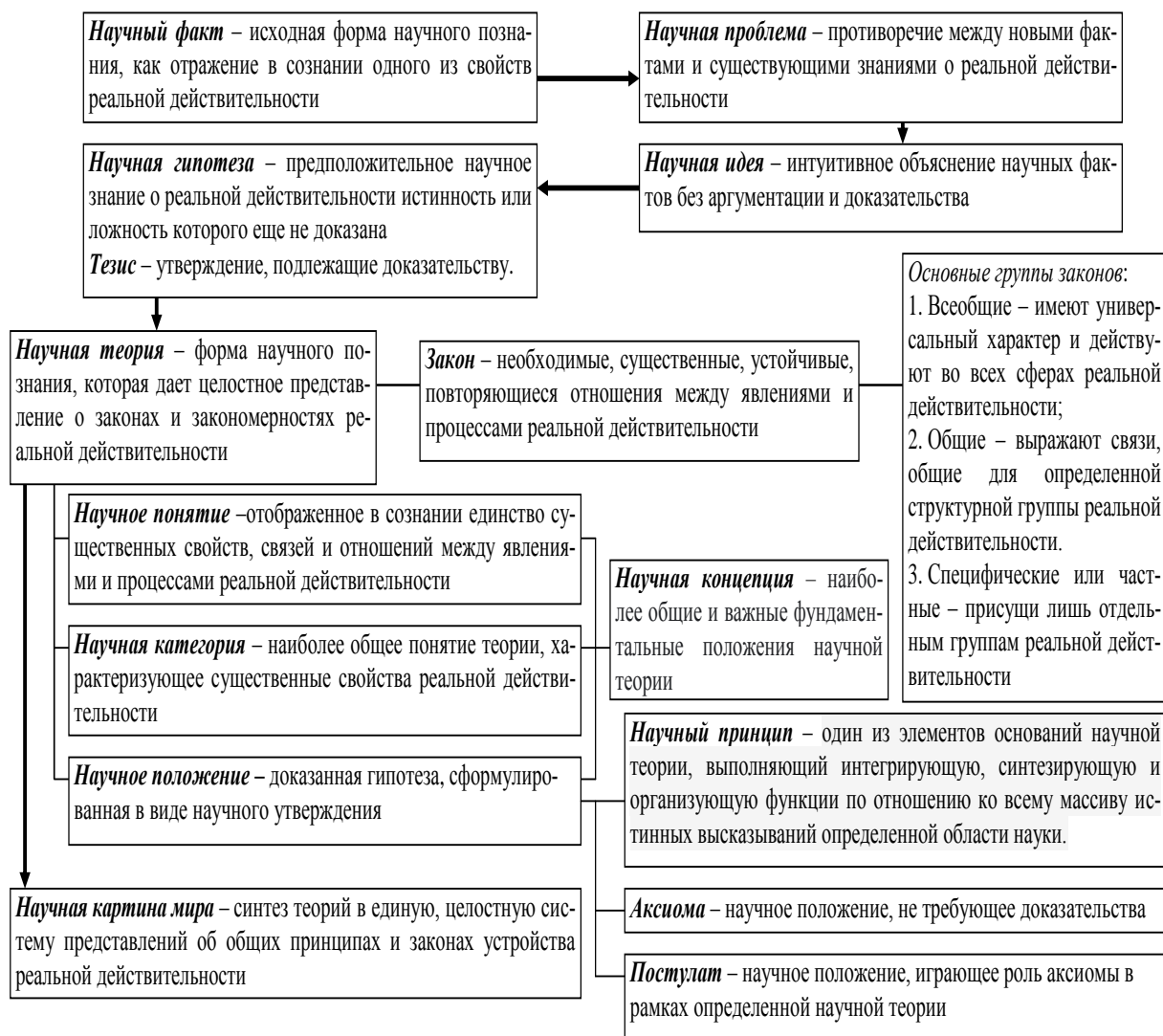


Рисунок 1 - Процесс и результаты (формы) научного познания

В основе любых теорий, объясняющих явления и процессы в реальной действительности, являются научные понятия, категории и положения, как формируемый из доказанных гипотез результат процесса познания реальной действительности (рис. 1). В совокупности они образуют систему знаний о реальной действительности.

Признанные и используемые для выдвижения новых гипотез научные понятия, категории и положения являются основанием любых научных теорий. Вместе с новыми проявлениями сущности реальной действительности, которые не могут объяснить существующие теории, они являются основанием появления новых научных теорий и новой научной парадигмы. Наряду с научными теориями естественных, социально-гуманитарных, формальных наук и их внутригрупповых видов существует методологическая теория. Как инструмент познания она имеет гносеологические (общая теория познания), эпистемологические (теория научного познания) и основания философии науки [1, с. 450]. На этой основе в методологической теории определены всеобщие и общенаучные методы познания как субъективной, так и объективной реальности.

В отличие от субъективной реальности структура объективной реальности многообразна. Ее элементы являются предметом познания естественных, социально-гуманитарных, формальных наук и их внутригрупповых видов. Вполне логично, что наряду с всеобщими и общенаучными существуют частные (специфические) методы познания в этих областях наук, которые конкретизированы предметом познания (рис. 2).

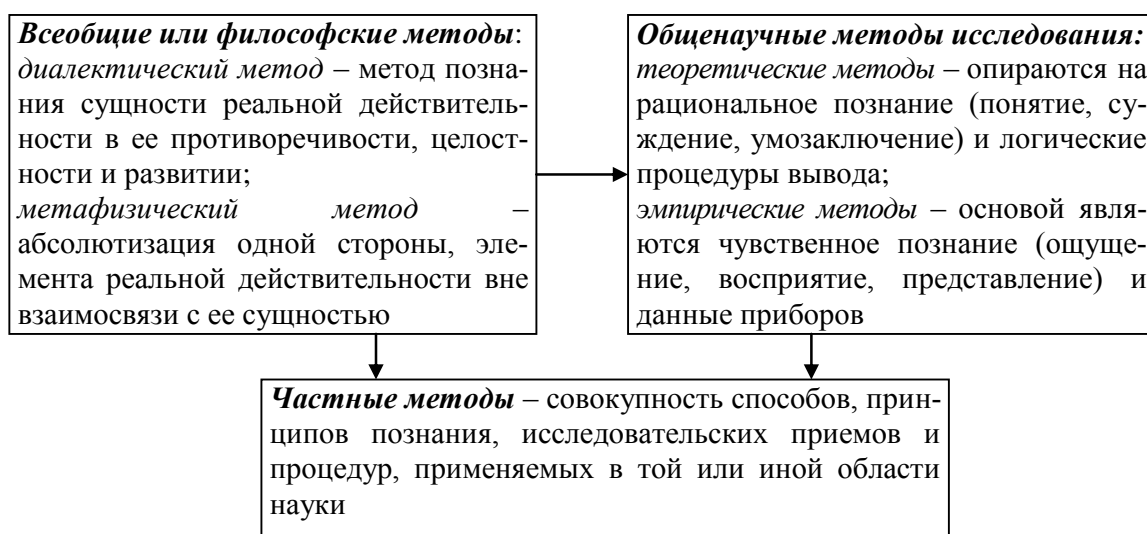


Рисунок 2 - Классификация методов научного познания

В основе общенаучные и частных лежат всеобщие методы познания, где зачастую противопоставляются диалектический и метафизический метод. (впервые противопоставил метафизику и диалектику Гегель). В основе метафизического метода лежит принцип отстраненного восприятия одного из проявлений сущности реальной действительности без учета структурных взаимосвязей. В диалектике они рассматриваются с точки зрения парных категорий и существующих противоречий.

«Диалектика выступает как учение о наиболее общих закономерных связях и становлении, развитии бытия и познания, а также основанный на этом учении метод творчески познающего мышления. Суть диалектики – раздвоение единого на противоположности и изучение их противоречивого отношения. При этом изучаются все возможные отношения, возникающие между компонентами системы в их динамике. Именно диалектический метод может дать возможность рассмотреть науку всесторонне как целостную систему со всеми ее родовыми качествами, функциями и отношениями» [12]. То есть диалектический метод познания является основанием методологии познания реальной действительности.

Парадокс, но если отвергается метафизический метод познания, то нарушается диалектический подход к познанию сущности реальной действительности. Такой парадокс возникает при определении содержания методологии науки при делении ее на нормативную и дескриптивную составляющую, но в большей мере – при абстрагировании методов познания от предмета познания реальности действительности. С диалектической точки зрения методологические знания и знания в других областях науки как «две стороны одной медали», образуют методологию любой науки о реальной действительности. В результате некорректны рассуждения по поводу двойности понятия методологии и сведения ее, как, например, в работе [2] только к учению об организации деятельности.

Вполне логично, что наряду с диалектическим методом другие методы познания, а также научные понятия, категории и положения являются основанием методологии науки, как системы научных знаний о нормативных и дескриптивных формах познания и процессе получения знаний.

Основанием экономической методологии являются основания методологии науки и основания признанных экономических теорий, определяющих современную экономическую парадигму. Их научная и практическая ценность обусловливается возможностью прогноза результатов экономической деятельности. Новые проявления сущности такой деятельности зачастую не совпадают с прогнозом.

Это ставит под сомнение отдельные положения современной экономической парадигмы. Наверное, это связано с метафизическим подходом в методологии познания, где выделяется только экономическая составляющая в предмете познания.

Например, экономическая методология – это «отрасль знания, изучающая экономическую науку как вид человеческой деятельности (прим. – научной деятельности)» [14, с. 17]. Но как быть с другими видами деятельности и людьми? Ведь экономика – это, прежде всего, люди, которые объединяются в разные по масштабам и целям социально-экономические группы.

Они производят, распределяют, обменивают и потребляют экономические блага. Связи между этими процессами нелинейные. Например, между потреблением, сбережением и доходами людей (Дж. М. Кейнс). Это связано с человеческой сущностью, которую изучают социальные науки.

Человеческая сущность проявляется в социально-экономической деятельности людей и их социально-экономических групп.

Социальной деятельностью считается совокупность социальных действий индивидуумов или их социальных групп, которые стремятся изменить поведение, взгляды или мнение людей с помощью определенной системы поступков, средств и методов. Экономическая деятельность как совокупность процессов производства, распределения, обмена и потребления направлена на удовлетворение потребностей людей в товарах и услугах.

Вполне логично, что в основе таких действий, в первую очередь, лежат экономические интересы и экономическая деятельность людей, но она диалектически связаны с социальной деятельностью как базис и надстройка. С этой точки зрения целесообразно использовать понятия социально-экономической методологии, социально-экономической теории и парадигмы.

В результате накопления фактов о новых проявлениях сущности реальной действительности, которые не могут объяснить признанные теории, происходит изменение научной парадигмы. Эти факты являются основанием для такого изменения. И. Лактос связывал появление новой парадигмы как результат конкуренции научно-исследовательских программ. При этом новая программа (парадигма) является не изолированной теорией, а модификацией других, в основе которых лежат неопровержимые для всех теорий исходные положения [14, с. 157-158]. Такое утверждение вполне корректно с точки зрения диалектики, поскольку любая новая научная парадигма имеет определенное наследие от признанных научных теорий, где научные понятия, категории и положения являются основой ее формирования.

В экономической науке в XX веке сформировались три основных направления. Это – «неоклассика, кейнсианство и институционализм, наряду с которыми существуют и другие течения, получившие более ограниченное признание. Наиболее характерным, распространенным в современной экономической теории является неоклассическое мировоззрение» [9, с. 12]. Авторы учебника на основе критического анализа ведущих экономических теорий приходят к выводу, что «... в их основе в большей или меньшей мере лежат: а) классическая политическая экономия; б) марксистская экономическая теория как специфическая часть классической политической экономии; в) теория предельной полезности, или маржиналистская экономическая теория (неоклассика); г) кейнсианская экономическая теория; д) институционализм» [15, с. 13].

Безусловно, что определенные научные понятия, категории и положения этих экономических теорий должны лежать в основе формирования социально-экономической парадигмы, но они описывают только экономическое поведение людей. Некоторое исключение составляет теория Дж. М. Кейнса о предельной склонности к потреблению или сбережению, как следствие проявления психологической сущности людей.

Следует отметить, что существуют технократические взгляды на формирование новой экономической парадигмы. Например, в работе [16, с. 36-37] приводится следующее умозаключение: «В свете гносеологических предпосылок новая парадигма выступает

как аналитическая модель, структура которой будет определяться объективными свойствами экономики атомной технологии. Новая парадигма есть следствие онтологических и гносеологических предпосылок и будет строиться из элементов, сформированных в ходе развития экономической теории. ... Таким образом, теория трудовой стоимости переходит в теорию технологической стоимости и обмена. ... Товарно-денежные отношения вытесняются натуральным обменом и технологическим обменом. Основным экономическим законом становится закон приращения технологической стоимости и обмена». Алогичность такого подхода с точки зрения возврата к натуральному обмену очевидна. К тому же не понятно, что имеется в виду под технологической стоимостью. Если это прямые издержки, то в силу закономерности расширенного воспроизводства они постоянно увеличиваются.

Наверное, следует обратить внимание на следующую тенденцию. «Со второй половины XX в. экономическая теория начинает принимать во внимание не только рациональную, но и эмоционально-психологическую, в том числе бессознательную мотивацию экономических решений. ... В господствующей ныне неклассической школы экономической мысли ... нельзя не заметить некоторого противоречия между абстрактной сущностью модели и реальными мотивами поведения конкретных экономических субъектов. Для разрешения этого противоречия необходимо рассмотреть и альтернативные подходы к человеческой природе, неизменно сопутствующие основной концепции. Следует также осмыслить ту методологическую роль, которую понятие экономического субъекта играет при оформлении экономической парадигмы, объединяющей сообщество исследователей» [17].

Возникает вопрос, каким образом теоретизировать «эмоционально-психологическую» составляющую экономического поведения людей. Наверное, здесь необходимо обратиться к основаниям методологии науки, а именно к диалектическому методу познания путем использования парных категорий «материальное» и «нематериальное». Применительно к людям категорию «нематериальное» целесообразно рассматривать с точки зрения понятия духовности.

Существует множество толкований содержания понятия духовности, которые зачастую сводятся к нравственности, моральным ценностям и т.п. Например, «под духовным бытием мы разумеем то, что обычно определяется как «высшие формы психической деятельности», – область познавательных, творческих моральных, эстетических и мистических актов, область науки, искусства, философии, религии» [18]. С точки зрения религии – это познание взаимоотношений человека с богом, где материальные ценности уходят на второй план.

Не вдаваясь в полемику по этому поводу, в любом случае понятие духовности, так или иначе, связано с осознанным потреблением и накоплением благ, как результата экономической деятельности. Не смысла доказывать очевидное, что неосознанное потребление – это результат соответствующего уровня духовности. Чем ниже духовность, тем большее стремление к потреблению и накоплению. То есть между категориями «материальное» и «духовное» объективно существует противоречие.

На современном этапе развития человеческого общества это противоречие имеет тенденцию к обострению. В результате – духовная деградация общества. Например, анализируя данные социологических исследований, В.Э. Бойков отмечает, что «... значительная часть людей в возрасте 18 лет и старше живет одним днем. Этот факт характеризует своеобразную социальную мутацию тех качеств, которые свойственны человеку как творцу. ... Отрицательный кумулятивный эффект, связанный с нынешней деградацией социальной сферы и неблагоприятными трансформациями социокультурного характера, может оказывать дестабилизирующее влияние на общество и при изменении экономического положения в лучшую сторону» [18, с. 95].

Кроме того, духовная деградация приводит к неумеренному потреблению природных ресурсов, и, как следствие, – к деградации окружающей среды, в процессе которой она становится непригодной для жизни. Таким образом, вполне логично, что в основе формирования социально-экономической парадигмы должны лежать понятия «материальное» и «духовное» и их взаимосвязь с научными понятиями, категориями и положениями признанных экономических теорий.



*Выводы.* Признанные научные теории о реальной действительности составляют научную парадигму. Для ее изменения нужны определенные основания. Это необъяснимые признанными научными теориями проявления сущности реальной действительности. Для формирования новой научной парадигмы нужны научные понятия, категории и положения, как основания признанных научных теорий.

Особым видом научных знаний являются методология познания реальной действительности. Методология науки – это совокупность научных понятий, категорий и положений системы научных знаний о нормативных и дескриптивных формах познания и научных теорий о сущности реальной действительности, как объективной, так и субъективной.

Существует проблема неопределенности методологической парадигмы. Это связано с субъективной реальностью познания, где проблема проверки методологических знаний путем верификации и фальсификации практически невозможна.

Тем не менее, как и любая теория, она имеет определенные основания, и является основой получения новых знаний о реальной действительности.

Следует различать основания методологической теории о субъективной реальности и основания методологии естественных, социально-гуманитарных и формальных наук об объективной реальности. Но такое разграничение условно в силу диалектического единства субъективной и объективной реальности. В любом случае основаниями методологии науки являются всеобщие (философские) и общенаучные методы познания, а отличия в методологии по видам наук обусловлены частными методами и предметом познания.

Основным всеобщим методом познания реальной действительности является диалектический метод, поскольку законы диалектики имеют всеобщее действие, как в субъективной, так и объективной реальности. В совокупности с предметом познания они образуют метрологию того или иного вида науки.

Экономическое поведение людей невозможно отделить от их социальных действий, где они стремятся изменить поведение, взгляды или мнение социума с помощью определенной системы поступков, средств и методов. С этой точки зрения целесообразно

использовать понятия социально-экономической методологии, социально-экономической теории и социально-экономической парадигмы. Основанием социально-экономической методологии являются основания методологии науки и основания социально-экономических теорий, определяющих социально-экономическую парадигму.

В основе формирования социально-экономической парадигмы должны лежать научные понятия, категории и положения признанных экономических теорий, не противоречащие новым проявлениям социально-экономической сущности реальной действительности. Но такие проявления целесообразно рассматривать с точки зрения парных категорий диалектики «материальное» и «духовное», между которыми существует объективное противоречие.

#### *Список использованных источников*

1. Howes L.M. Developing the methodology for an applied, interdisciplinary research project: documenting the journey toward philosophical clarity // Journal of mixed methods research. – London, 2015. – Vol. 11, N 4. – P. 450–468.

2. Новиков А.М. Методология / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М.: СИН-ТЕГ. – 668 с.

3. Болдырев И.А. Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений /И.А. Болдырев // Журнал Новой Экономической Ассоциации. – 2011. – №.9. – С. 47-70.

4. Касавин И.Т. Нормы в познании и познание норм /И.Т.Касавин // Эпистемология и философия науки. – 2017. – Т. 54, № 4. – С. 8-19.

5. Овчаров А.О. Экономическая методология и проблема формализации в науке / А.О. Овчаров // Актуальные проблемы экономики и права. – 2013. – № 1 (25). – С. 10-16.

6. Методология науки [Электронный ресурс] / Википедия – свободная энциклопедия. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Методология\\_науки](https://ru.wikipedia.org/wiki/Методология_науки).

7. Летов О.В. Актуальные проблемы современной методологии науки [Электронный ресурс] / О.В. Летов //Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 3, Философия: Реферативный журнал. – 2018, №

3. – С. 39-46. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemysovremennoy-metodologii-nauki>.
8. Кун Т. Структура научных революций / Т.Кун, пер. с англ. И.З. Налетова. – М.: Прогресс, 1975. – 278 с.
9. Шишкин М.В. Актуальные проблемы историко-экономической науки XXI века / М.В. Шишкин, О.Н. Мисько // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 4. – С. 4-19.
10. Новая философская энциклопедия: в 4 т. Том 3 / Ин-т философии РАН; Нац. обществ.-науч. фонд; Предс. научно-ред. совета В. С. Степин. – 2-е изд., испр. и допол. – М.: Мысль, 2010. – 694 с.
11. Новая философская энциклопедия: в 4 т. Том 1 / Ин-т философии РАН; Нац. обществ.-науч. фонд; Предс. научно-ред. совета В. С. Степин. – 2-е изд., испр. и допол. – М.: Мысль, 2010. – 741 с.
12. Грязнова Е.В. Методы познания и категории философии науки / Е.В. Грязнова // Современное образование. – 2014. – № 3. – С. 49-68.
13. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ / О.И. Ананьин (Ин-т экономики). – М.: Наука, 2005. – 244 с.
14. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ [Электронный ресурс] / И. Лакатос – М.: «Медиум», 1995. – 167 с. – Режим доступа: [http://hf-guar.ru/philosophic/docs/Lakatos\\_falsification\\_pdf.pdf](http://hf-guar.ru/philosophic/docs/Lakatos_falsification_pdf.pdf).
15. Экономическая теория: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. – М.: Изд-во «Экзамен», 2005. – 592 с.
16. Кривобороденко Г.П. Новая парадигма экономической теории / Г.П. Кривобороденко // Экономика та держава. – 2010. – №2. – С. 34-37.
17. Авакян-Форер А.Г. Смена парадигм в социально-философских исследованиях: социальное измерение новых моделей экономического субъекта / А.Г. Авакян-Форер // Вестник Воронеж. гос. ун-та. Сер.: Философия. – Воронеж: Издат. дом ВГУ, 2019. – № 4. – С. 41–47.
18. Левицкий С.А. Основы органического мировоззрения / С.А. Левицкий. – Frankfurt am Main: Посев, 1946. – 250 с.

## СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

**Балтачеева Н. А.,**  
д-р экон. наук, профессор,  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
университет»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика

*В статье рассматриваются подходы к определению сущности социального предпринимательства. Делается акцент на социальной миссии социального предпринимателя. Обозначены основные проблемы социальных предприятий: институциональная сложность, финансирование, масштабируемость бизнеса.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, социальное предпринимательство, социальная ценность, государственная поддержка, общество.*

## SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: CONCEPT AND MAIN PROBLEMS OF FUNCTIONING

**Baltacheeva N. A.,**  
doctor of economic sciences, professor,  
SEE HPE «Donetsk National University»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic

*The article considers approaches to the social entrepreneurship essence definition. The emphasis is placed on the social entrepreneur social mission. The main problems of social enterprises are identified: institutional complexity, financing, business scalability.*

***Keywords:** entrepreneurship, social entrepreneurship, social value, state support, society.*

*Постановка проблемы.* Развитие национальных экономик в мире показывает их ориентацию на построение социально-справедливого общества, в котором будут формироваться социально-ориентированные устойчивые отношения в бизнесе, экономике, социуме в целом. Важная роль в этом процессе отводится социальному предпринимательству, способному и

готовому взять на себя достаточно большой круг социальных проблем, которые государство не в состоянии решить в полной мере. Изучить сущность социального предпринимательства, как уникального феномена современности, является главной задачей в области теории предпринимательства.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованием сущности, роли и значения социального предпринимательства в социально-экономическом развитии общества занимались: Ю. Арай, С. Дегтярева, В. Жохова, Н. Зверева, А. Макаревич, Е. Мельник, А. Московская и др. [1-6]. Среди зарубежных ученых следует отметить П. Дачин, М. Матеар, Ф. Сантерс, В. Вилефельд, Е. Гарроу, Р. Блум и др. [7-16].

Анализ работ ученых показал, что основная доминанта исследований сводится к констатации симбиоза целей социального предпринимательства: социальной и экономической. Недостаточно полно освещены вопросы социальной миссии предпринимателя и тех проблем и вызовов, с которыми ему приходится сталкиваться в процессе открытия и развития социального бизнеса.

*Цель статьи* заключается в изучении сущности социального предпринимательства и тех проблем, которые сопровождают период его формирования, становления и развития.

*Изложение основного материала исследования.* Определение социального предпринимательства в настоящее время является предметом многочисленных дискуссий и научных споров.

Можно привести единственное обобщение в отношении дефиниции социального предпринимательства, которое обеспечивает определенное согласие, – это его способность использовать ресурсы для решения социальных проблем, таких как свобода, равенство и терпимость (все необходимые компоненты для здоровой социальной среды) [7, 8]. При более подробном рассмотрении понятия социального предпринимательства, определения, как правило, расходятся.

Некоторые ученые характеризуют социальное предпринимательство «как процесс, в котором некоммерческие организации могут руководствоваться коммерческими принципами», в то время как другие авторы его описывают как «традиционное предпринимательство, основанное на корпоративной социальной ответственности», как «результат

организованной благотворительности и социальных инноваций» или как нечто иное, как экономические предприятия, создающие положительные социальные внешние эффекты [8].

Согласно исследования [8], «социальное предпринимательство обычно определяется четырьмя ключевыми факторами: индивидуальными характеристиками, операционным процессом, использованием процессов и ресурсов и миссией социального предпринимателя».

В ходе дальнейшего обзорного исследования учеными был сделан вывод о том, что «определение, основанное на индивидуальных характеристиках, приводит к дальнейшему обсуждению понятия; конкретное определение никогда не формулируется» [9].

Подтверждением можно считать исследование, проведенное В. Вилефельдом (W. Bielefeld), который считает, что «спектр тем, связанных с социальным предпринимательством, слишком широк и единое определение невозможно» [10].

Вместе с тем, большинство попыток охарактеризовать социальное предпринимательство сосредоточено в первую очередь на его миссии. В определенной степени существует относительный консенсус в отношении того, что социальный предприниматель балансирует между созданием экономической и социальной ценности.

«Создание экономической ценности частично необходимо для создания социальной ценности» [11]. Без экономической устойчивости эти предприятия не могут генерировать достаточно ресурсов для создания социальной ценности.

С другой стороны, нельзя игнорировать тот факт, что «создание социальной ценности может привести к экономическим результатам, которые приведут к увеличению финансовых ресурсов для реализации инициатив в области социальной ценности» [11]. Поэтому можно констатировать, что создание социальной ценности неизбежно связано с той или иной формой создания экономической ценности, независимо от того, указано это в заявлении о миссии бизнеса или нет.

Подчеркнем, что первым и наиболее значимым результатом социального предпринимательства является создание социальной ценности. В некоторых кругах это известно, как “созидательное

разрушение” [12] или замена несправедливого социального равновесия более справедливым.

В качестве общих целей социальных изменений рассматривают: предоставление капитала, помощь в развитии бизнеса, улучшение образования и здравоохранения, оказание помощи путём предоставления продуктов и услуг малоимущим и многое другое [13].

Существование социального предпринимательства помогает стимулировать инновации и создавать новые решения социальных и экологических проблем [11,14]. Как заметил С. Сантерс «инновации - это естественный продукт агентов социальных изменений, оказывающих эффективное влияние на общество» [14]. Так, «более половины участников сети социальных предпринимателей повлияли на национальное законодательство в течение 5 лет с момента их создания, кроме того, социальные предприниматели стремятся создавать устойчивые решения, а не устойчивые преимущества» [14,15].

Напомним, что коммерческие организации в основном стремятся захватить максимальную долю рынка, что подразумевает необходимость контроля над рынком и необходимыми ресурсами. Социальные предприниматели вместо этого стремятся расширить возможности всех своих заинтересованных сторон.

Вместо того, чтобы «извлекать определенную экономическую ценность для себя, социальные предприниматели стремятся повысить квалификацию и полезность отдельных лиц или целых групп, уделяя больше внимания жизнеспособности всей коллективной экономической системы» [14].

Нельзя не отметить и тот факт, что социальное предпринимательство благоприятствует развитию благотворительности.

Благотворительность, в свою очередь, «характеризуется как общая добродетель, которую ищут и ценят в большинстве культур и религий, и она способна приносить пользу обеим сторонам.

Когда субъект совершает щедрый акт благотворительности, он испытывает “психологические [и] духовные выгоды”» [16], в то время как получатель, получает что-то материальное или нематериальное. Эта форма альтруизма также помогает стимулировать культуру отдачи, которая привлекательна для

начинающих социальных предпринимателей и их заинтересованных сторон.

Таким образом, ценность, которую стремятся создать социальные предприниматели, потенциально может принести гораздо больше выгоды и в более широком масштабе, чем простая коммерческая ценность.

Альтруистические действия, совершаемые социальными предпринимателями, становятся все более известными в СМИ, особенно если в них задействованы известные политики, бизнесмены, творческие элиты. Такая форма признания создает не только привлекательность для потенциальных социальных предприятий, но и помогает в поиске путей решения сложных социальных и экологических проблем. Это открывает множество возможностей, включая создание социальных ценностей, имиджа, коллективного поведения и культуры, что оказывает влияние и на демографическую ситуацию в обществе.

Несмотря на эти благоприятные возможности, социальное предпринимательство сталкивается с рядом сложных проблем, основными из которых являются: институциональная сложность, финансирование, масштабируемость бизнеса.

С институциональной сложностью социальные предприниматели сталкиваются так же, как и все чисто коммерческие предприниматели. Проблема заключается в необходимости эффективного управления созданием социальных ценностей и социальным охватом фокусных групп или и тем, и другим, которые «иногда могут конфликтовать друг с другом» [9,14]. «Социальные предприниматели должны решать вопросы, касающиеся обеих идеологий, а также удовлетворения обеих соответствующих заинтересованных сторон, что может повлечь за собой конкуренцию между благотворительностью и умением решать проблемы» [16]. На оперативном уровне это может оказаться трудным; наиболее заметным является вопрос о доказательстве как социальной, так и экономической компетентности [9].

Широкий спектр проблем, возникающих в результате этого операционного и управленческого конфликта, может оказаться слишком серьезным для начинающих социальных предпринимателей. Это представляет потенциальную



управленческую проблему в отношении того, как сбалансировать это противоречие: в какой области предприятие должно установить экономическую или социальную миссию в первую очередь?

Кроме того, в отличие от коммерческих фирм, социально ориентированный бизнес ответственен за создание уникальной ценности, что приводит к гораздо большей зависимости от заинтересованных сторон, где неправильное использование ресурсов, таких как благотворительные пожертвования, может привести к неблагоприятным последствиям [16]. Вместе с тем, «ориентация социальных предпринимателей на долгосрочное выживание сводит к минимуму их банкротство» [15,16].

Многие социальные предприниматели работают в условиях ограниченных ресурсов (еще одна серьезная проблема), часто прибегая к личным сбережениям или финансированию с помощью кредитования [15]. В отличие от коммерческих предприятий, имеющих экономическую и финансовую отдачу, социальное предпринимательство может показаться для инвесторов менее привлекательным и иметь значительно меньший доступ к традиционному капиталу, несмотря на наличие потенциально более широкой базы заинтересованных сторон.

В результате многим социальным предпринимателям приходится полагаться на сочетание “доходов, инвестиций и пожертвованных ресурсов” для финансирования своей деятельности. Такие источники включают денежные пожертвования физических лиц, гранты, инвестиционные доходы, добровольный труд и пожертвования в натуральной форме. «Согласно последним данным, такие благотворительные пожертвования составляли лишь 12,3 процента некоммерческого финансирования, в то время как 70,4 процента приходились на доходы от товаров и услуг» [15]. Данная статистика указывает на необходимость проведения коммерческой деятельности социальными предприятиями для продолжения их работы, связанной с социальными изменениями.

Немаловажной проблемой, стоящей перед социальными предприятиями, является масштабируемость их предприятия. Применительно к социальному предпринимательству масштабируемость относится «к степени легкости и скорости, связанной с ростом и потенциалом расширения возможностей.

Поскольку основное внимание часто уделяется долгосрочной устойчивости, социальным предпринимателям крайне важно продемонстрировать свой потенциал роста, чтобы сохранить внешнее финансирование» [15].

Важно заметить, что влияние социального предпринимательства на социальные изменения в обществе различна по регионам внутри страны или по отдельным странам. «Для социальных предпринимателей с более локальным влиянием необходимо найти эффективные сетевые стратегии или мероприятия, которые могут способствовать дальнейшей масштабируемости их социальной миссии» [9].

Вместе с тем, между социальными предпринимателями может возникнуть конкуренция, поскольку они борются за влияние среди весомых субъектов общества, таких как государство, средства массовой информации, творческие элиты и т.д. Для победы в этой конкурентной борьбе социальным предпринимателям следует, как и коммерческим предприятиям, разрабатывать более эффективные средства разрешения конфликтов.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Таким образом, социальное предпринимательство - это явление, которое в последнее время вызывает значительный научный интерес и практическую заинтересованность в контексте бизнеса. Оно представляет собой эффективное средство решения социальных и экологических проблем общества.

Дискуссионность в определении понятия социального предпринимательства способствовало выделению единого маркера – его направленности. Речь идет, в первую очередь, о решении социальных и экологических проблем, которые либо игнорируются, либо неэффективно решаются правительством и другими коммерческими организациями.

Деятельность социальных предприятий сопряжена с целым рядом проблем финансового и институционального характера.

Дальнейшее исследование тематики социального предпринимательства связано с импакт инвестированием, как механизма решения сложностей с финансированием деятельности социальных предпринимателей.

### *Список использованных источников*

1. Арай Ю.Н. Бизнес-модели в социальном предпринимательстве: типология и особенности формирования: Автореф. дис. к.э.н.: 08.00.05 / Ю.Н. Арай. – СПб. – 2015. – 14 с.
2. Жохова В.В. Социальное предпринимательство: сущность и понятие // Известия ДВФУ. Экономика и управление. – 2015. - №1. – С. 85 – 98.
3. Макаревич А. Сущность и специфика социального предпринимательства в России / А. Макаревич, Т. Сазонова // Российское предпринимательство. – 2012. - № 24. – С. 52-56.
4. Московская А. Социальное предпринимательство в России и мире: практика и исследования: М., НИУ «Высш. школа экономики». – 2011. – 284 с.
5. Московская А.А. Между социальным и экономическим благом: конфликт проектов легитимизации социального предпринимательства в России / А.А. Московская, А.А. Берендяев, А.Ю. Москвина // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. – 2017. - № 6. – С. 31 – 51.
6. Дегтярева С.В. Социальное предпринимательство как источник социальных изменений в современной экономике: системный подход / С.В. Дегтярева, Т.О. Дегтярева // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2019. Т.17 - № 2. – С.99 – 110.
7. Murphy, P., & Coombes, S. (2009). A Model of Social Entrepreneurial Discovery. *Journal of Business Ethics*, 87(3), 325-336. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.jstor.org/stable/40294927>
8. Dacin, P., Dacin, M., & Matear, M. (2010). Social Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward From Here. *Academy of Management Perspectives*, 24(3), 37-57. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.jstor.org/stable/29764973>.
9. Dacin, M., Dacin, P., & Tracey, P. (2011). Social Entrepreneurship: A Critique and Future Directions. *Organization Science*, 22(5), 1203-1213. Доступно по ссылке: <http://www.jstor.org/stable/41303113>.
10. Bielefeld, W. (2009). Issues in Social Enterprise and Social Entrepreneurship. *Journal of Public Affairs Education*, 15(1), 69-86.

Электронный ресурс. Режим доступа:  
<http://www.jstor.org/stable/40215838>.

11. Acs, Z., Boardman, M., & McNeely, C. (2013). The social value of productive entrepreneurship. *Small Business Economics*, 40(3), 785-796. Электронный ресурс. Режим доступа:  
<http://www.jstor.org/stable/23360623>.

12. Garrow, E. (2009). *Social Service Review*, 83(4), 653-656. doi:10.1086/651570.

13. Bloom, P. (2009). Overcoming Consumption Constraints Through Social Entrepreneurship. *Journal of Public Policy & Marketing*, 28(1), 128-134. Электронный ресурс. Режим доступа:  
<http://www.jstor.org/stable/25651615>.

14. Santos, F. (2012). A Positive Theory of Social Entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 111(3), 335-351. Электронный ресурс. Режим доступа:  
<http://www.jstor.org/stable/23325672>.

15. Lumpkin, G., Moss, T., Gras, D., Kato, S., & Amezcua, A. (2013). Entrepreneurial processes in social contexts: How are they different, if at all? *Small Business Economics*, 40(3), 761-783. Электронный ресурс. Режим доступа:  
<http://www.jstor.org/stable/23360622>.

16. Dees, J. (2012). A Tale of Two Cultures: Charity, Problem Solving, and the Future of Social Entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 111(3), 321-334. Электронный ресурс. Режим доступа:  
<http://www.jstor.org/stable/23325671>.

**УДК 330.564.2.**

**DOI 10.5281/zenodo.5733983**

## **ФАКТОРЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ**

**Гучмазова Д. А.,  
аспирант,  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
университет»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика**

*В статье дан детальный анализ факторов, обуславливающих неравенство в распределении доходов. В зависимости от уровня*

формирования существуют факторы микроуровня, мезоуровня и макроуровня. По содержанию выделены экономические, социальные, политические, демографические, географические и институциональные факторы. По характеру влияния на дифференциацию доходов были выделены факторы прямого и косвенного влияния. Предложена типология факторов дифференциации доходов домохозяйств.

**Ключевые слова:** домохозяйство; доходы; неравенство в распределении доходов; факторы дифференциации доходов; экономическое неравенство.

## FACTORS OF DIFFERENTIATION OF HOUSEHOLD INCOME

**Guchmazova D. A.,**  
postgraduate student,  
SEE HPE «Donetsk National University»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic

*The article provides a detailed analysis of the factors that determine inequality in the distribution of income. Depending on the level of formation, there are micro-level, meso-level and macro-level factors. According to the content, economic, social, political, demographic, geographic and institutional factors are highlighted. By the nature of the impact on income differentiation, the factors of direct and indirect influence were identified. A typology of factors of differentiation of household incomes is proposed.*

**Keywords:** household; income; inequality in income distribution; factors of income differentiation; economic inequality.

**Актуальность.** Осознание необходимости сбалансирования процессов экономического развития и сокращения неравенства в распределении доходов привело Генеральную Ассамблею ООН к принятию Программы устойчивого развития до 2030 г., которая включает 17 целей устойчивого развития [1].

Одной из них является сокращение доходного неравенства. Неравномерность в распределении доходов в обществе является непосредственным результатом воздействия различных факторов, связанных как с личными достижениями индивидов, так и независимых от них. Снижение уровня доходного неравенства не представляется возможным без определения основных факторов дифференциации доходов.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию проблемы неравенства в распределении доходов и факторов его обуславливающих посвящены работы многих исследователей и учёных. Аспекты данной проблемы рассматривались в трудах Д.В. Кадырова [2], В.М. Булавинец и О.И. Заклетки [3], И.Ф. Загидуллиной [4], К.С. Гончаровой [5], Е.А. Стукаленко [6], М.Ю. Малкиной [7]. Однако, несмотря на большое количество публикаций, посвященных исследованию причин и факторов доходного неравенства, комплексный анализ и классификация факторов дифференциации доходов домохозяйств отсутствуют.

*Целью статьи* является предложение типологии факторов дифференциации доходов домохозяйств.

*Изложение основного материала исследования.* Дифференциация доходов выступает сложным социально-экономическим явлением, обуславливаемым воздействием множества неоднородных факторов. Д.В. Кадыров предлагает все факторы, влияющие на доходы населения, подразделять в зависимости от уровней воздействия [2, С. 71]. К первому уровню относятся факторы, зависящие от самого человека: его жизненная позиция, человеческий капитал и трудовой потенциал (образование, квалификация, опыт, вид занятости, должностной статус, карьерный рост, присутствие капитала в любых его проявлениях – образовательного, профессионального, финансового); ко второму уровню (микроуровню) относятся факторы, которые связаны с местом трудоустройства; отрасль, в состав которой входит фирма, его организационно-правовая форма, сложившиеся социально-трудовые отношения в коллективе; третий уровень (макроуровень) представлен факторами, связанными с региональной экономикой и экономикой страны в целом: экономический потенциал государства, эффективность общественного производства, величина валового национального продукта и национального дохода, ценовая политика, система налогообложения.

В.М. Булавинец и О.И. Заклетка, аналогично Д.В. Кадырову, по уровню влияния на дифференциацию доходов домохозяйств, выделяют следующие группы факторов [3]:

1) личностные факторы: физические и интеллектуальные способности человека; образовательный, профессиональный и

квалификационный уровень; наличие предпринимательских способностей; мотивация и трудолюбие; владения объектами собственности; половозрастная и количественная структура домохозяйства;

2) факторы микроуровня (обусловленные трудовой деятельностью человека): вид деятельности, к которой относится предприятие (фирма), учреждение или организация; форма собственности; организационно-правовая структура экономического субъекта; место на товарном и ресурсном рынках; уровень технической оснащенности; месторасположение; уровень корпоративной культуры;

3) факторы макроуровня (связанные с экономикой государства): экономический потенциал, эффективность национального производства, объем валового национального дохода, ценовая политика страны, система налогообложения, развитость институтов социального партнерства.

И.Ф. Загидуллина подразделяет факторы доходного неравенства по характеру воздействия на: 1) эндогенные (факторы, позитивного воздействия) – факторы, формирующие материальную заинтересованность в повышении эффективности труда и производства, росте квалификации, совершенствовании личности. Их необходимо учитывать при определении доходов, а степень дифференциации, возникающую под воздействием этих факторов, не следует ограничивать; 2) экзогенные (факторы, негативного воздействия) – факторы, способствующие высокому экономическому неравенству, которое прямо не связано с качеством и количеством труда и которое отрицательно влияет на социально-экономическое положение индивидов в обществе. В данную группу факторов входит уровень безработицы и инфляции, рост масштабов теневой экономики, спад производства, неэффективная политика государства в области регулирования доходов [4]. К.С. Гончарова, как и И.Ф. Зигидуллина, предложила подразделять факторы, влияющие на неравенство в распределении доходов в зависимости от характера их воздействия, а именно: факторы прямого воздействия – явления или процессы, оказывающие непосредственное воздействие на размер и уровень доходов (преимущественно монетарного характера); факторы косвенного воздействия – явления или процессы, которые

оказывают опосредованное влияние на структуру доходов населения (немонетарного характера) [5, С. 36].

Е.А. Стукаленко выделила факторы, влияющие на дифференциацию доходов населения, в зависимости от их содержания [6]:

1) Особенности социально-экономической среды: рыночная структура; территориальные факторы; неравномерная адаптация населения к меняющемуся спектру экономических возможностей; институциональная организация экономики; демографические факторы; морально-этические нормы общества; система налогообложения;

2) Особенности индивидуального характера: унаследованные факторы; накопленный человеческий капитал; тип семьи; неформальные отношения;

3) Особенности непредвиденного характера: случайности; социальные, политические и природные потрясения.

В отличие от других исследователей, М.Ю. Малкина особое внимание уделила исследованию институциональных факторов неравенства доходов в современной экономике. К их числу она отнесла: естественные и приобретенные качества индивидов; статусные различия и их ограничения; различия в производительности труда и особенностях развития отраслей; распределение накопленного имущества, а также динамика доходов на активы и особенности их оценки [7].

На основе проведённого теоретического анализа, можно утверждать, что классификацию факторов дифференциации доходов населения достаточно сложно провести на основе одного признака. Исходя из этого, к выявлению факторов дифференциации доходов домохозяйств необходимо подходить системно. Поэтому нами была предложена типология факторов дифференциации доходов домохозяйств, которая объединяет в себе такие классификационные признаки как: уровень формирования, содержание и характер влияния факторов (рис. 1).

Так, по уровню формирования были выделены факторы дифференциации доходов микроуровня, мезоуровня и макроуровня. В группу факторов микроуровня входят те, которые зависят от самого индивида, его физических и интеллектуальных способностей, социального статуса, трудового потенциала



(образование, квалификация, опыт труда), предпринимательских способностей, накопленного человеческого капитала (инвестиции в развитие знаний, способностей, навыков).

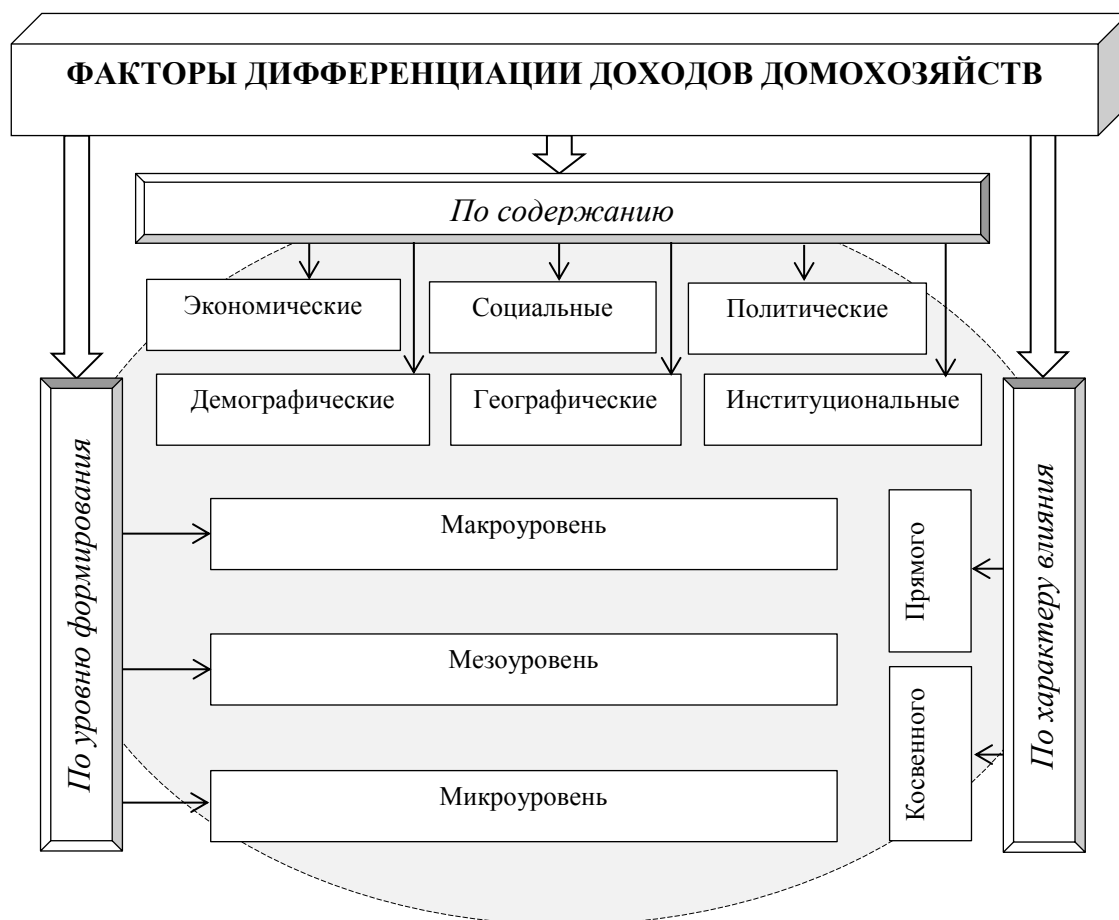


Рисунок 1 - Факторы дифференциации доходов домохозяйств

К.Р. Макконелл и С.Л. Брю в данную группу факторов также включают: дискриминацию – в образовании, найме на работу, профессиональной подготовке и продвижении по карьерной лестнице; склонность индивида к риску; удачу; наличие личных связей; семейное происхождение [8].

Мезоуровень составляют факторы, которые связаны с местом трудоустройства индивида (форма собственности предприятия, его организационно-правовая форма, положение на товарном, финансовом рынках и на рынке труда, техническая оснащённость, место расположения), сложившимися социально-трудовыми отношениями в коллективе, а также факторы, связанные с типом, размером и составом домохозяйства.

Макроуровень представлен факторами, которые связаны с уровнем социально-экономического развития страны и регионов, проводимой экономической политикой, сложившейся

политической ситуацией, культурной, правовой и институциональной средой, степенью научно-технического развития.

С другой стороны, факторы дифференциации доходов домохозяйств можно классифицировать по их содержанию на: экономические, социальные, политические, демографические, географические и институциональные.

Как отмечает В.С. Тохтарова, ведущая роль в процессе формирования доходов населения принадлежит экономическим факторам (экономический потенциал страны и региона, уровень развития производительных сил, экономическая направленность, производительность и эффективность общественного труда, которые определяют долю оплаты труда в конечном продукте и уровень заработной платы, развитие рыночных отношений, преобразование собственности) [9].

Экономической основой доходного неравенства выступает многообразие источников доходов, которое проявляется в их видовой структуре.

Каждый элемент структуры доходов зависит от степени сложности труда, различий между квалифицированным и неквалифицированным трудом, отработанным временем, то есть от всего того, что связано со сложностью, интенсивностью и производительностью труда. Таким образом, величина доходов, с экономической стороны, определяется уровнем развития производительных сил и производственных отношений.

Можно отметить, что существенное воздействие на дифференциацию доходов населения оказывает «теневая» экономика («ненаблюдаемая» экономика). Взаимодействие домохозяйств с «теневой» экономикой реализуется следующим образом. Во-первых, домохозяйства расходуют денежные средства в секторах экономики, связанных с неформальной деятельностью, следовательно, они являются потребителя продукции «теневого» сектора.

Во-вторых, домохозяйства получают доходы и осуществляют затраты труда в секторах, связанных с «теневой» экономикой, являясь получателем доходов от «теневой» занятости и использования активов. В-третьих, домохозяйства осуществляют непосредственно ту часть «теневой» деятельности, которая

реализуется некорпоративными предприятиями домохозяйств и не учитывается в официальной статистике [10, С. 14].

В силу влияния таких демографических показателей, как половозрастная структура общества, уровень урбанизации, естественное и миграционное движение, уровень доходов у различных групп населения может существенно отличаться. Например, возраст индивида отражает его положение на карьерной лестнице и стадию жизненного цикла домохозяйства. Уровень заработной платы, как правило, увеличивается с возрастом работника за счет накопленного опыта работы и/или повышения соответствия между навыками наемного рабочего и требованиями работодателя.

Стадия жизненного цикла домохозяйства также существенно воздействует на уровень доходов, которые, как правило, снижаются при появлении детей (так как именно эта категория населения не имеет источников доходов, при этом требует значительных расходов из семейного бюджета). Демографические изменения, такие как увеличение доли пожилых людей в общей численности населения и падение рождаемости, также влияют на доходное неравенство. Так, рост продолжительности жизни и увеличение количества людей пенсионного возраста повышает налоговую нагрузку на людей трудоспособного возраста.

Социальные факторы влияют на размер дохода индивида в зависимости от его социального статуса, способностей, уровня образования, возможности получения доходов из различных источников. Именно они определяют характер экономического поведения человека, уровень его потребностей, вид деятельности. При этом дифференциация доходов также связана с действием таких принципов потребительского поведения, как принцип насыщения, разнообразия, подражания (имитации), демонстрации и гармонии [11].

Данные принципы действуют в границах, устанавливаемых объективными условиями общества. Например, принцип подражания проявляется при сопоставлении индивидом собственного уровня жизни с более высоким уровнем жизни других лиц, следовательно, у него возникают новые потребности и желания, повышается стремление к потреблению и, следовательно, к получению более высокого дохода.

Политические факторы (политическая ситуация в стране, государственная политика в области доходов, цен и занятости, степень развитости системы социальной защиты), в свою очередь, определяют направленность и интенсивность воздействия других факторов на дифференциацию доходов домохозяйств. Так, государственное регулирование хозяйственной деятельности всех субъектов в существенной мере также определяет изменение уровня дохода населения.

Как показывает зарубежный опыт, сокращение степени дифференциации доходов населения, в большинстве стран мира, достигается за счет перераспределительной политики государства с помощью социальных трансфертов, с одной стороны, и прогрессивной системой налогообложения доходов – с другой [12].

Влияние географических факторов на неравенство доходов опосредуется выгодностью географического положения, природно-климатическими условиями, отраслевой и территориальной структурой хозяйства, богатством природных ресурсов, плотностью и расселением населения, типом населенного пункта. Также среди факторов дифференциации доходов можно выделить институциональные, которые зависят от управления, регулирования экономических и общественных отношений.

В число институциональных факторов входят финансовые, инвестиционные, научно-технические, социальные, а также формальные и неформальные правила, сформированные в социально-экономической системе.

По характеру влияния нами были выделены факторы прямого (источники формирования доходов) и косвенного влияния (состояние рынка труда, инфляция и уровень потребительских цен, условия функционирования малого и среднего бизнеса, уровень монополизации экономики, производительность труда и другие).

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. На основе изучения современных научных исследований, в которых рассматривают факторы, влияющие на дифференциацию доходов населения, можно утверждать, что их классификацию достаточно сложно провести на основе одного признака. Исходя из того, что на степень дифференциации доходов домохозяйств

воздействует целая совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых факторов, к выявлению факторов дифференциации доходов домохозяйств необходимо подходить системно;

2. Предложена типология факторов дифференциации доходов домохозяйств, которая объединяет в себе такие классификационные признаки как: уровень формирования, содержание и характер влияния факторов. По уровню формирования выделены факторы микроуровня, мезоуровня и макроуровня.

В зависимости от содержания существуют экономические, социальные, политические, демографические, географические и институциональные факторы дифференциации доходов. По характеру влияния были выделены факторы прямого и косвенного влияния на дифференциацию доходов населения.

#### *Список использованных источников*

1. Transformation of our world: Agenda in the field of sustainable development for the period up to 2030 [Electronic resource]. - United Nations Organization. - Access mode: [https://www.un.org/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=R](https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=R) (date of access: 05.05.2021)

2. Кадыров Д.Б. Формирование и механизм регулирования доходов населения в системе факторов роста благосостояния: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Д.Б. Кадыров. – Воронеж, 2003. – 301 с.

3. Булавинец В.М. Неравенство доходов населения: факторы и современное состояние /В.Булавинец, А.И. Заклекта //Эффективная экономика. – 2017. – № 11. – С. 23-31.

4. Загидуллина И.Ф. Факторы, тенденции и особенности дифференциации доходов в современной России: автореф... дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / И.Ф. Загидуллина. – Москва, 2011. – 30 с.

5. Гончарова К.С. Численная оценка влияния социально-демографических факторов на региональную дифференциацию населения по уровню доходов: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 /К.С. Гончарова. – Екатеринбург, 2020. – 226 с.

6. Стукаленко Е.А. Дифференциация доходов населения: причины и последствия / Е.А. Стукаленко // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2014. – №1. – С. 183-187.

7. Малкина М.Ю. Институциональные основы неравенства доходов в современной экономике / М.Ю. Малкина // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2016. – № 1(8). – С. 100-120.

8. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю; [пер. 17-го англ. изд.]. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 916 с.

9. Тохтарова В.С. Дифференциация доходов населения: проблемы и факторы / В.С. Тохтарова // Вестник Хмельницкого национального университета. – 2011. – № 6. – С. 216-220.

10. Суринов А.Е. Ненаблюдаемая экономика: попытка количественных измерений: монография / под ред. А.Е. Суринова. – М.: ООО «Финстатинформ», 2003. – 256 с.

11. Duesenberry J.S. Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior / J.S. Duesenberry. Cambridge. – Harvard University Press, 1949. – 142 с.

12. Пансков В.Г. Прогрессивная или пропорциональная шкала налогообложения: что справедливее и эффективнее? / В. Г. Пансков // Экономика. Налоги. Право. – 2017. – № 2. – С. 105-112.

УДК346.2:339.138

DOI 10.5281/zenodo.5741255

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ МЕХАНИЗМА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ, КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МАРКЕТИНГОВОЙ ОРИЕНТАЦИИ**

**Барышникова Л. П.,**  
д-р экон. наук, доцент,  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДНР»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика,

**Макарова О. В.,**  
ассистент,  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДНР»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика

*Механизм управления рассматривается как составная (наиболее активная) часть системы управления, обеспечивающая воздействие на факторы, от состояния которых зависит результат деятельности управляемого субъекта хозяйствования.*

***Ключевые слова:** факторы внешней среды, рыночная конъюнктура, воздействующие факторы, рыночная среда, механизм управления, система управления.*

## **IDENTIFICATION OF KEY FACTORS OF THE MECHANISM OF RELATIONS BETWEEN ECONOMIC ENTITIES AS A MANAGEMENT TOOL IN THE CONDITIONS OF MARKETING ORIENTATION**

**Baryshnikova L. P.,**  
**doctor of economic sciences, associate professor,**  
**SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF**  
**MANAGEMENT AND PUBLIC**  
**ADMINISTRATION UNDER THE HEAD**  
**OF DONETSK PEOPLE’S REPUBLIC»,**  
**Donetsk, Donetsk People’s Republic,**  
**Makarova O. V.,**  
**assistant,**  
**SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF**  
**MANAGEMENT AND PUBLIC**  
**ADMINISTRATION UNDER THE HEAD**  
**OF DONETSK PEOPLE’S REPUBLIC»,**  
**Donetsk, Donetsk People’s Republic**

*The management mechanism is considered as an integral (most active) part of the management system, providing an impact on the factors on the condition of which the result of the activity of the managed business entity depends.*

***Keywords:** environmental factors, market conditions, influencing factors, market environment, management mechanism, management system.*

***Постановка проблемы:** В условиях централизованно-плановой системы управления экономикой хозяйственный механизм управления рассматривается как составная часть системы управления народным хозяйством, с помощью которой вырабатываемые государственными органами управления решения о конкретных целях, путях и средствах развития государства,*

отрасли, региона, предприятия трансформируются в систему интересов потребителей и их действий.

Очевидно, что механизм управления взаимоотношениями хозяйствующих субъектов будет эффективен лишь в том случае, когда он усиливает мотивацию деятельности субъектов, а сдвиг мотивов на цели деятельности достигается на основе согласования интересов потребителя и социальных групп. В силу этого и сама цель, и ее постановка также принадлежат механизму управления.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованием сущности, роли и значения управления взаимоотношениями субъектов хозяйственной деятельности различных форм собственности занимались многие ученые, среди которых Барышникова Л. П., Беленцов В. Н., Бурков К. Н., Варнавский В. Г., П. Друкер, Камиллов Д. А., Кривенко И. С., Курашвили Б. П.

*Изложение основного материала.* Механизм управления является сложной категорией управления. Он включает:

- цели управления;
- критерии управления - количественный аналог целей;
- факторы управления - элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленных целей;
- методы воздействия на данные факторы управления;
- ресурсы управления - материальные и финансовые ресурсы, социальный и организационный потенциалы, при использовании которых реализуется избранный метод управления и достижение поставленной цели.

Факторы управления для сферы деятельности хозяйствующего субъекта могут быть внутренними (в этом случае речь может идти о механизме управления предприятием) или внешними (механизм взаимодействия с другими предприятиями и организациями). Для предприятия предпринимательского типа характерно стремление к изменению состояния внешней среды в свою пользу, приведению внутренних и внешних факторов в состояние взаимного соответствия, к согласованию интересов.

В сфере материального производства природа факторов управления разнообразна. Это могут быть взаимосвязанные между собой факторы производственно-технического, экономического, социального, организационного, правового и политического



характера. Насколько разнообразны природа факторов управления и природа воздействия на них, настолько разнообразна и природа механизмов управления. В силу этого комплексность и системность механизма управления являются объективной закономерностью.

Механизм управления взаимоотношениями хозяйствующих субъектов подразумевает поиск новых методов организации управления, наполняет новым содержанием сам процесс управления, придавая ему стратегическую направленность [3].

Для рассматриваемого механизма принципиальным является понимание организации как открытой системы. Находясь в тесном взаимодействии с внешней средой, она испытывает многочисленные воздействия со стороны внешнего окружения. Одновременно организация обладает внутренней средой, элементы которой также находятся во взаимозависимости с факторами внешней среды.

К факторам внешней среды относятся законы и государственные органы, поставщики ресурсов, инвесторы, социально-экономические, научные, технико-технологические институты, а также конкуренты, потребители, социокультурное, политическое и научно-техническое окружение.

К факторам внутренней среды организации относят состояние производственного, научно-технического, инновационного потенциала, психологического климата, инфраструктуры, квалификации персонала, степени новизны техники, технологии, продукции [4].

Сложность системы определяется числом уровней иерархии, объемом информации, циркулирующей в системе, количеством и качеством элементов, связей и структур. Пространственно-временные агрегаты взаимодействующих элементов, обладающие определенной целостностью и целенаправленностью, выделяют в функциональные подсистемы, что позволяет рассматривать систему на разных уровнях ее детализации.

Взаимодействия между системой и окружающей средой характеризуются материальной, энергетической и информационной связью. Совокупность связей образует структуру системы. Систему формализуют с помощью модели, отражающей связь между входными и выходными параметрами. Большим и сложным иерархическим системам присущи целостность и завершенность,

наличие общих целей, многочисленные функции, многоплановость задач и мотиваций и пр. С позиции организационного развития, организационных инноваций, предприятия важнейшим фактором выступает прежде всего динамизм рынков и окружающей среды в целом.

В результате глобализации экономики и рынков, объединения в транснациональные сети технических, институциональных и административных инфраструктур, глубоких и широкомасштабных трансформаций форм и методов предпринимательской деятельности, обострения международной конкуренции, многоаспектности интересов конкурирующих сторон факторами успеха деловых предприятий становятся не прерывное обновление оценок рынка, создание стратегических союзов, гибкая адаптация к постоянно изменяющимся условиям внешней и внутренней среды и т. д. Эти трансформации ставят перед предприятиями новые, весьма сложные и трудно разрешимые проблемы и задачи. Среди них первостепенное значение приобрела необходимость переоценки, пересмотра и существенного изменения организационно-управляющей структуры хозяйствующих субъектов.

Формы организации и структуризации предпринимательской деятельности в буквальном смысле революционируются, в результате чего радикально изменяются условия функционирования как мировой экономики в целом, так и национальных экономик, а также отдельных предприятий.

Этому способствовал целый комплекс факторов:

- усиление процессов интернационализации и глобализации;
- насыщение внутренних рынков индустриально развитых стран;
- непрерывное увеличение изменчивости и нестабильности мирового рынка, усиление и обострение конкуренции, возрастание ее динамичности с вытеснением тех или иных конкурентов с уже освоенных ими рынков;
- сокращение инновационных циклов, что обуславливает рост издержек на организацию производства;
- изменение экономического сознания общества;
- быстрый технологический прогресс;
- существенное удорожание энергии и сырья;

-высокая стоимость организации производства, требующая больших масштабов производства, для которого внутренние рынки оказываются малы, результатом чего является опережающий рост экспорта, его превращение в стратегический фактор;

-сокращение сроков от возникновения до достижения целыми отраслями экономики зрелого состояния;

-тенденция к увеличению затрат на обеспечение жизненного цикла продукции в технически сложных системах.

Наряду с увеличением масштабов, усилением роли и значения сферы услуг наблюдается тенденция к принятию производственными предприятиями на себя функций услуг в целях получения дополнительной прибыли при освоении новых рынков сбыта своей продукции. Здесь имеет место явный сдвиг в сторону сращивания производства с сервисом.

Эти и ряд других факторов привели к тому, что за последние два десятилетия, по сути, сформировалась новая экономическая система, которая из интернациональной, какой она была в 70-80-е годы, превратилась в транснациональную, глобальную, охватывающую весь мир и в значительной степени контролирующую национальную экономику каждой отдельно взятой страны.

Современную национальную экономику невозможно представить вне контекста мировой экономики. Это одна из ключевых реальностей современного мира.

Как отмечал известный американский экономист и специалист по проблемам теории управления П.Друкер [2]., такие традиционные факторы производства, как земля и труд, теряют былую определяющую значимость. Деньги же, становясь транснациональными и общедоступными, перестают быть фактором, который может дать какой-нибудь одной стране преимущество в конкуренции на мировом рынке. В качестве решающего фактора производства теперь выступает система управления.

Все названные процессы и тенденции развития экономики оказывают самое непосредственное влияние на содержание и характер функционирования отдельно взятого предприятия, его жизнеспособность и эффективность, соответственно на его организационно-управляющую структуру.

Если выделить факторы, влияющие на деятельность предприятий, то в их числе можно включить:

- изменения в долговременных темпах роста, которые могут оказывать влияние на решения об инвестициях;

- технологические инновации, которые становятся критерием успеха на рынке;

- изменения в номенклатуре производимых товаров и услуг;

- маркетинговые изменения, такие, как переход на новые методы продаж, дифференциация продуктов, ценовая дифференциация;

- степень интернационализации и глобализации экономики и рынков в отрасли;

- переход потребителей от стандартных к дифференцированным товарам;

- изменения в законодательстве;

- изменения в социальной и демографической областях, а также в стилях жизни;

- сокращение или рост неопределенности и рисков в экономике и др.

В прямой зависимости от инновационного потенциала хозяйствующего субъекта находится инновационная активность, представляющая собой совокупность материальных, финансовых, трудовых, инфраструктурных, интеллектуальных и информационно-коммуникационных ресурсов, которые характеризуют себя как факторы. Это позволяет нам систематизировать ряд факторов, оказывающих влияние на инновационную активность и объединить их в две группы: первая - объективные и субъективные, вторая группа - внешние и внутренние (рис. 1). Из изложенного следует, что в нынешней ситуации среди факторов, оказывающих определяющее влияние на взаимоотношения хозяйствующих субъектов, эффективность и конкурентоспособность между ними, все большее значение приобретают импульсы, идущие из внешней среды.

Среди причин, лежащих в основе этой ситуации, можно выделить:

- все более усиливающуюся неопределенность основных направлений и тенденций политического и экономического развития современного мира;

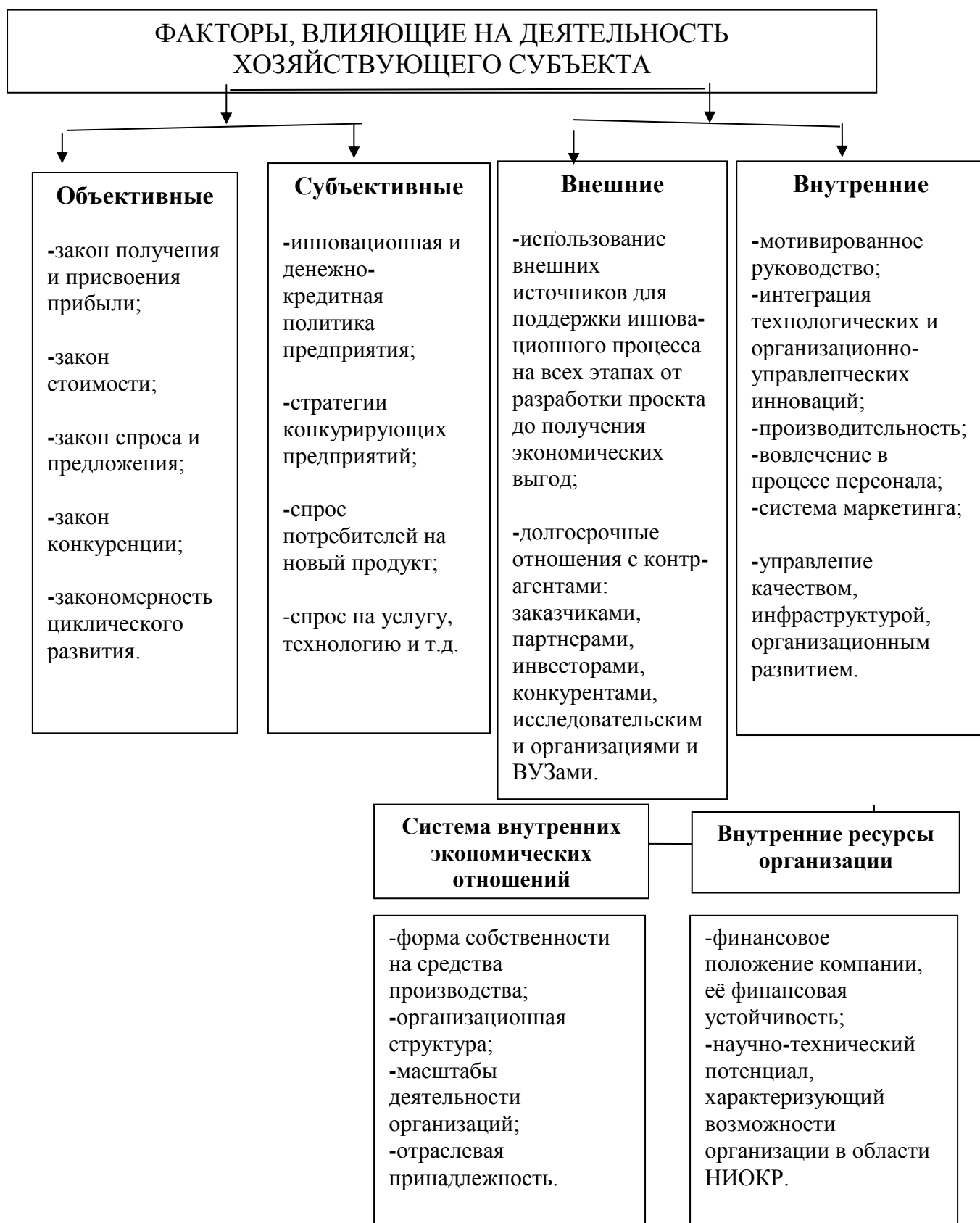


Рисунок 1 - Факторы, оказывающие влияние на деятельность хозяйствующего субъекта

-беспрецедентное возрастание динамичности и изменчивости внешней среды;

-ограниченность мировых ресурсов, которая становится все более очевидной;

-увеличение разного рода рисков, в том числе и политических.

Несмотря на повышенное внимание к процессу взаимоотношений заинтересованных сторон и научного сообщества, признание высокой актуальности налаживания сотрудничества государства и бизнеса в самых различных сферах и областях, текущая ситуация характеризуется зачастую декларативным подходом, отсутствием системности в решении возникающих проблем, превалирующим числом негативных результатов по сравнению с незначительным количеством «историй успеха» взаимодействия государственных институтов и коммерческих компаний, что актуализирует внимание исследовательских работ на поиске концептуальных площадок взаимоотношений хозяйствующих субъектов и комплекса прикладных механизмов, обеспечивающих его практическую реализацию.

Для обеспечения эффективной совместной деятельности важно создание формальных механизмов координации, иначе такая деятельность окажется невозможной, а отдельные функциональные области или лица будут сосредотачиваться на обеспечении своих интересов, но не всей организации в целом.

Координация может осуществляться в различных формах, которые можно назвать механизмами координации (хотя не меньше, чем с координацией, они связаны с контролем и коммуникациями).

*Выводы.* Хозяйствующие субъекты в процессе своей деятельности не могут существовать независимо. Для реализации своих целей им необходимо постоянно взаимодействовать. Это взаимодействие специфично для каждого отдельного хозяйствующего субъекта и непосредственно зависит от характеристики внешней среды. Распространенным экономическим интересом хозяйствующих субъектов является увеличение предельной полезности благ при минимизации расходов, необходимых для их приобретения.

### *Список использованных источников*

1. Атаманчук, Г. В. Теория государственного управления: курс лекций / Г. В. Атаманчук. - М.: Омега-Л, 2005. - 584 с.
2. Друкер П. / Питер Друкер. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. - 416 с.
3. Кривенко, І. Є. «Механізм» як категорія і його сутність в процесі державного управління / І.Є. Кривенко // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. праць Одеського регіонального інституту державного управління. Вип. 1 (25). - Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2006. - С. 4-10.
4. Малышева, М. А. Теория и методы современного государственного управления: учебно-методическое пособие /М.А.Малышева. - СПб.: НИУ ВШЭ, 2011. - 280 с.
5. Портер, М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость /М. Портер; пер. с англ. Е. Калининой. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 715 с.
6. Система менеджмента для управляющих компаний инновационных территориальных кластеров Российской Федерации [Электронный ресурс]: отчет. Подготовлен НИУ ВШЭ и Фондом ЦСР «Северо-Запад», 2014. – Режим доступа: [https://www.rvc.ru/upload/iblock/946/201403\\_management\\_companies\\_clusters.pdf](https://www.rvc.ru/upload/iblock/946/201403_management_companies_clusters.pdf). - Дата обращения: 15.02.2018. - Загл. с экрана.

**УДК 336.764.1**

**DOI 10.5281/zenodo.5734883**

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ МП Г.О. САРАНСК «СПЕЦАВТОХОЗЯЙСТВО САРАНСКОЕ»)**

**Фадеева В. В.,  
преподаватель ВКК финансово-экономических  
дисциплин,  
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский  
Мордовский государственный университет  
им. Н.П. Огарёва»,  
г. Саранск, Россия,**

**Рогожина Д. С.,  
Обучающийся,  
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский  
Мордовский государственный университет  
им. Н.П. Огарёва»,  
г. Саранск, Россия**

*Статья посвящена рассмотрению оборотных активов в качестве определения в экономической литературе, и в качестве оценки состояния уровня деятельности предприятия на практике. Оценки эффективности использования оборотных активов организации отражает уровень денежных и материально-производственных запасов в организации, а также обеспечивает непрерывную производственную деятельность. В данной работе был проведен анализ оценки эффективности использования оборотных активов. После анализа были представлены рекомендации по повышению эффективности данного показателя на практике.*

***Ключевые слова:** оборотные активы, запасы, коэффициент оборачиваемости, оборотный период, коэффициент загрузки, эффективность использования оборотных активов.*

## **EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE (ON THE MATERIALS OF THE MUNICIPAL ENTERPRISE G. O. SARANSK "SPETSAVTOHOZYA SARANSKOYE")**

**Fadeeva V. V.,  
lecturer of the VKK of financial and economic  
disciplines,  
«National Research Mordovian State University  
named after N. P. Ogarev»,  
Saransk, Russia,**

**Rogozhina D. S.,  
studying,  
«National Research Mordovian State University  
named after N. P. Ogarev»,  
Saransk, Russia**

*This article is devoted to the consideration of current assets as a definition in the economic literature, and as an assessment of the state of the level of activity of the enterprise in practice. The assessment of the effectiveness of the use of the current assets of the organization reflects the level of cash and inventory in the organization, as well as ensures continuous production activities. In this paper, an analysis of the*



*assessment of the effectiveness of the use of current assets was carried out. After the analysis, recommendations were presented to improve the effectiveness of this indicator in practice.*

**Keywords:** *current assets, inventories, turnover ratio, working period, load factor, efficiency of using current assets.*

*Постановка проблемы.* Эффективное функционирования любой организации на конкурентном рынке определяется грамотным регулированием оборотных активов. Это подтверждается тем, что величина и динамика оборота материальных и денежных ресурсов организации существенно влияет на финансовые и экономические результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Все оборотные активы предприятия вовлекаются в процесс производства и сбыта продукции (услуги), которые необходимо возобновлять посредством создания нового продукта (услуги).

Предприятие должно располагать определённым объемом оборотных активов для обеспечения непрерывного производства. Именно при таком виде производства, часть оборотных активов находится в сфере производства, другая в сфере обращения [1, С.331].

*Изложение основного материала исследования.* Эффективность использования оборотных активов определяется рядом показателей, которые основаны на данных бухгалтерского баланса организации. В данном балансе отражены абсолютные финансовые показатели оборотных активов, которые включают совокупность запасов товарно-материальных ценностей, финансовых вложений и денежных средств. Оборотные активы в бухгалтерском балансе состоят из следующих строк:

- запасы;
- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность;
- финансовые вложения (за исключение денежных эквивалентов);
- денежные средства и денежные эквиваленты;
- прочите оборотные активы.

На основе данных показателей можно сделать лишь общий вывод о состоянии оборотных активов предприятия. Для

проведения оценки эффективности использования необходимо, помимо абсолютных показателей, использовать и относительные, так как первые не дают точной оценки об их использовании во время производственной деятельности предприятия, а также посредством абсолютных показателей довольно определить «слабые» и «сильные» стороны предприятия и способы их устранения и увеличения соответственно. Таким образом, абсолютные показатели определяют лишь общее состояние и тенденции хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому, большинство схем по оценке эффективности использования оборотных активов на предприятии построено на анализе абсолютных и относительных показателей.

Исходя из вышесказанного, можно сказать о том, что финансовое состояние организации во многом зависит от оборотных активов. Именно стабильность структуры оборотных активов и их грамотное использование определяет устойчивость и отлаженный процесс производства и сбыта продукции товаров (услуг) на предприятии. В связи с этим, большинство предприятий проводят систематическую оценку использования оборотных активов для выявления положительных и отрицательных тенденций развития производства.

Таким образом, оборотные активы представляют в общем виде ресурсный потенциал предприятия за определённый период, который обеспечивает непрерывный процесс производства.

На сегодняшний день, не существует единой трактовки к понятию «оборотные активы». Поэтому, можно выделить тот факт, что авторы по-разному представляют сущность данного определения. В таблице 1 обозначим трактовки некоторых авторов относительно понятия «оборотные активы».

Так, авторы по-разному подходят к определению понятия «оборотные активы». На основе проанализированных мнений, обозначим то, что оборотные активы одновременно определяют ресурсный потенциал предприятия, который определен объемом имеющихся денежных средств и материально-производственных запасов, и также, элементом, который обеспечивает непрерывность хозяйственной деятельности предприятия.

Оценка эффективности использования оборотных активов происходит посредством следующих основных показателей:

1) Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ( $K_{об}$ ). Данный показатель определяет эффективность использования оборотных активов.

2) Также, с помощью коэффициента оборачиваемости оборотных средств возможно ответить на вопросы о величине совершенных оборотов оборотными активами за отчетный период. Другими словами, определяется сколько оборотные активы были приобретены и израсходованы предприятием в отчетном периоде на производство и реализацию товаров (услуг).

3) При этом, данный показатель обуславливает величину полученной выручки, полученной предприятием за этот же отчетный период в расчете на 1 рубль его оборотных средств [8, С. 197].

*Таблица 1*

Генезис содержания понятия «оборотные активы»

| Автор                        | Определение   |
|------------------------------|---|
| Погорелова М. Я. [8, С. 197] | Оборотные активы – это совокупность денежных средств и материально-производственных запасов, посредством чего обеспечивается непрерывность производственной деятельности и ритмичность всех хозяйственных процессов предприятия |
| Трошин А. Н. [6, С. 60]      | Оборотные активы представляют собой основной объект управления в текущей операционной деятельности компании   |
| Поздняков В. Я. [1, С. 331]  | Оборотные активы – это средства, которые предназначены для использования в производственном процессе в течении отчетного периода  |
| Вахрушина М. А. [2, С. 62]   | Оборотные активы – это совокупность ценностей предприятия, которая обслуживает производственный процесс в определенный период времени   |
| Бабенко И. В. [3, С. 14]     | Оборотные активы являются одним из важнейших элементов, который определяет ресурсный потенциал предприятия и обеспечивает непрерывный процесса хозяйственной деятельности   |

4) Продолжительность одного оборота оборотных активов ( $D_{л}$ ). Данный показатель характеризует среднее количество дней в отчетном периоде, которое необходимо организации для

осуществления цикла, а именно приобретения и расходования оборотных активов. [1, С. 336]

5) Коэффициент загрузки оборотных активов ( $K_3$ ). Показатель определяет среднюю величину использованных средств организацией за отчетный период на 1 вырученный рубль от продажи товаров (услуг). Данный коэффициент характеризует эффективность использования оборотных активов с точки зрения их экономии. [8, С.199]

б) Относительная экономия (перерасход) оборотных активов ( $\Delta O_{отн}$ ). Данный показатель определяет уровень сэкономленных (перерасходованных) оборотных активов организации за отчётный период в процессе реализации товаров (услуг) [1, С. 337]

На основе представленных показателей, проведем оценку эффективности использования оборотных активов МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» за период 2017-2019 гг. Основным видом деятельности данного предприятия является чистка и прочая уборка, не включенная в другие группировки. Также, дополнительными видами деятельности данной организации являются: производство котлов центрального отопления, обеспечение работоспособности котельных, обеспечение работоспособности тепловых сетей и др.

Для того, чтобы провести оценку использования оборотных активов МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» и сформировать вывод относительно эффективности, определим динамику и структуру оборотных активов предприятия за 2017-2019 гг. (таблица 2).

Структура оборотных активов МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» продемонстрировала довольно нестабильную динамику.

Так, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям можно заметить лишь в 2018 году, в 2017 и 2019 гг. данный показатель не имел какого-либо проявления. Это говорит о том, что предприятием не было приобретено тех или иных товаров, а также не поступали какие-либо ценности в оборотные активы. Заметна тенденция к увеличению дебиторской задолженности с 2017 по 2019 гг. на 11376 тыс. руб., где тем роста составил 37,4% за исследуемый период. Увеличение данного показателя

свидетельствует о снижении оборотных активов предприятия и сокращения платежеспособности МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское».

Однако данный показатель характеризует динамику роста по реализации объема товаров (услуг) в организации. Денежные средства и денежные эквиваленты имели тенденцию к снижению на 94,6% за исследуемый период, а именно с 92 тыс. руб. в 2017 году до 5 тыс. руб. в 2019 году, что говорит об уменьшении ликвидности оборотного капитала, а также о снижении эффективности его использования.

Прочие оборотные активы имели рост за исследуемый период. Данный показатель имел следующие результаты: 2017 г. – 476 тыс. руб., 2018 год – 482 тыс. руб., 2019 год – 483 тыс. руб. Общий темп роста за 2017-2019 гг. по данному показателю составил 101,5%.

*Таблица 2*

Динамика и структура оборотных активов МП г.о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

| Показатель  | На конец года |        |       | Абсолютное отклонение 2019 г. от 2017 г. | Темп роста 2017 г. к 2019 г., % |
|---|---------------|--------|-------|--|---------------------------------|
|   | 2017          | 2018   | 2019  |  |                                 |
| Запасы  | 24118         | 64215  | 35689 |  |                                 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | -             | 1      | -     | 1  | 100                             |
| Дебиторская задолженность                                 | 30408         | 40071  | 41784 | 11376                                    | 137,4                           |
| Денежные средства и денежные эквиваленты                  | 92            | 788    | 5     | -87                                      | 5,4                             |
| Прочие оборотные активы                                   | 476           | 482    | 483   | 7  | 101,5                           |
| Итого   | 55094         | 105557 | 77961 | 22867                                    | 141,5                           |
| Баланс  | 86149         | 134098 | 97828 | 11679                                    | 113,6                           |

Далее, на рисунке 1 рассмотрим долю оборотных активов МП г.о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» за 2017-2019 гг. от общего баланса.

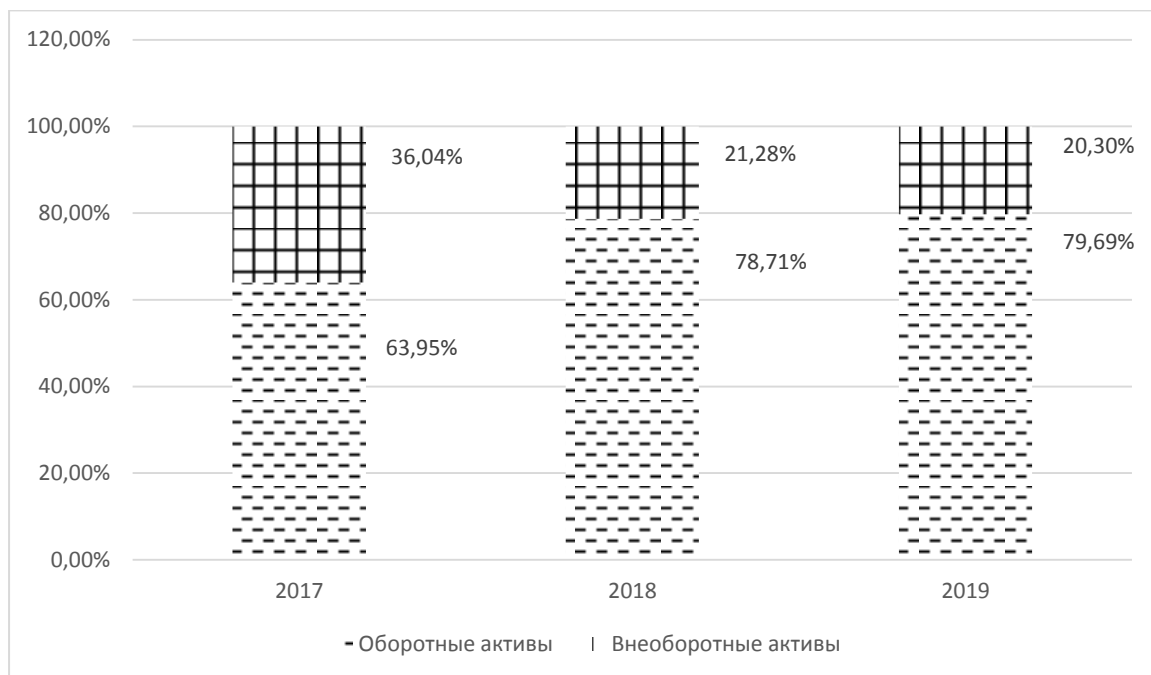


Рисунок 1 – Доля оборотных активов МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» за 2017-2019 гг., %

Исходя из рисунка 1 можно заметить то, что оборотные активы занимают большую долю в балансе по сравнению с внеоборотными активами за 2017-2019 гг., что свидетельствует о хорошем потенциале и возможности эффективного использования оборотных средств.

На основе выше представленных данных по оборотным активам МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» за 2017-2019 гг. оценим эффективность их использования за данный период (таблица 3).

Эффективность использования оборотных активов отражает уровень ресурсного потенциала предприятия за анализируемый период, а также определяет обеспеченность непрерывной хозяйственной деятельности МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское».

Так, коэффициент оборачиваемости оборотных активов за 2017-2019 гг. имел тенденцию к снижению с 2,46 в 2017 году до 1,34 в 2019 году, что показывает то, что на конец 2019 года, предприятие использует эффективно оборотные активы, но по сравнению с 2017 годом данная эффективность снижается.

И на конец исследуемого периода (2019 г.), в расчете на 1 рубль выручки использует на 1,38 больше оборотных активов по сравнению с началом периода (2017 г.).

Длительность одного оборота оборотных активов увеличилась за период с 2017 г. до 2019 г. В 2017 году – 146,3 дня, в 2018 году – 243,2 дня, в 2019 году – 268,7 дней. Безусловно заметна тенденция к увеличению оборота оборотных активов, что свидетельствует о том, что в 2017 году оборотные активы могли 2,46 раз израсходоваться и вернуть свою стоимость обратно, а в 2019 году данный показатель снизился до 1,33. В общем за 2017-2019 гг., темп роста составил 183,7%.

Таблица 3

Оценка эффективности использования оборотных активов МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» за 2017-2019 гг.

| Показатель       | Формула расчета                                  | 2017     | 2018       | 2019     | Темп роста 2019 г. к 2017 г., % |
|------------------|--|----------|------------|----------|---------------------------------|
| $K_{об}$         | $\frac{\text{Выручка}}{\text{Оборотные активы}}$ | 2,46     | 1,48       | 1,34     | 54,4                            |
| $D_{л}$          | $\frac{T}{K_{об}}$                               | 146,3    | 243,2      | 268,7    | 183,7                           |
| $K_з$            | $\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Выручка}}$ | 0,4      | 0,67       | 0,75     | 187,5                           |
| $\Delta O_{отн}$ | $O_0 - O_1 \cdot \frac{BP_0}{BP_1}$              | -13304,7 | -163199,46 | 79532,04 | 697,7                           |

где, T – количество дней в отчётном периоде;  
 $O_0, O_1$  – среднегодовой остаток оборотных активов соответственно в предыдущем и отчетном периодах;  
 $BP_0, BP_1$  – выручка от реализации товаров (услуг) соответственно в предыдущем и отчетном периодах.

Коэффициент загрузки оборотных активов в 2017 году составил 0,4, в 2018 году – 0,67, в 2019 году – 0,75. По данному показателю заметна тенденция к росту, что за исследуемый период составил 187,5%. На основе данного показателя, можно сказать о том, что МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» за 2017-2019 гг. менее эффективно использовало собственные оборотные активы, о чем свидетельствует сокращение экономии по производству товаров (услуг) за исследуемый период.

Данный факт подтверждается показателем относительной экономии (перерасходом), что демонстрирует факт о том, что в 2017 году предприятие сэкономило 13304,7 тыс. руб. на

производстве товаров (услуг) по сравнению с предыдущим периодом, а в 2019 году был перерасход средств на 92836,74 тыс. руб. по сравнению с 2017 годом.

Таким образом, для оценки эффективного функционирования организации на рынке, особое место уделяют анализу и оценке эффективности использования оборотных активов, которые характеризуют обеспеченность предприятия активами для непрерывного функционирования хозяйственной деятельности. Авторы-экономисты по-разному рассматривают понятие «оборотные активы», хотя перечень основных показателей при оценке эффективности их использования един.

Именно на основе проанализированных трактовок авторов относительно оборотных активов, мы сделали вывод о том, что оборотные активы являются показателем как эффективной и непрерывной производственной деятельности предприятия, так и финансовой устойчивости в целом. В группу основных показателей по оценке эффективности использования оборотных активов входят: коэффициент оборачиваемости оборотных активов, длительность одного оборота оборотных активов, коэффициент загрузки оборотных активов и показатель относительной экономии (перерасхода) оборотных активов.

Объектом исследования является эффективность использования оборотных активов МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское». По итогам анализа, можно сделать вывод о том, что на конец 2019 года, оценка показала не совсем положительный результат по эффективности использования оборотных активов.

Так как коэффициент оборачиваемости был снижен на 45,4%, что является негативной тенденцией для деятельности предприятия. Также продолжительность оборотного периода была значительно увеличена, при этом перерасход средств за исследуемый период у МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» составил 92836,74 тыс. руб.

На основе проведенной оценки можно выделить ряд проблем, которые существуют на данном предприятии в области использования оборотных активов, так как оценка по большей части показателей имеет отрицательный результат. Это связано с увеличением дебиторской задолженности, износом основных



фондов организации, что оказывает существенное влияние на длительность оборотного периода, а также влияет на состояние ликвидности и платежеспособности предприятия.

*Выводы.* В качестве основных мероприятий, для МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское» можно опередить ряд следующих рекомендаций для увеличения эффективности использования оборотных активов: необходимо заменить часть основных фондов для уменьшения оборотного периода, что позволит увеличить выручку для предприятия и увеличить эффективность использования оборотных активов; уменьшение доли дебиторской задолженности путем установления каких-либо ограничений, для более быстрой оплаты товаров (услуг) предприятия; необходимо рационализировать организацию внутренних запасов, а также сократить пребывание оборотных средств в незавершенном производстве, посредством внедрения новых технологий в производство.

Для того, чтобы все рекомендации имели положительный эффект, необходимо систематически проводить оценку эффективности использования оборотных активов на предприятии и контролировать уровень запасов на производстве, объем незавершенного производства, длительность оборотного периода и состояние основных фондов МП г. о. Саранск «Спецавтохозяйство Саранское».

#### *Список использованных источников*

1 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник /под ред. проф. В.Я.Позднякова. — М: ИНФРА-М, 2018. 617 с.

2 Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М.А.Вахрушиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: ИНФРА-М, 2021. 434 с.

3 Бабенко И. В., Тиньков С. А. Управление оборотными активами: логистический подход: монография. М: ИНФРА-М, 2020. 167 с.

4 Лященко Н. А., Юхновец Л. Ю. Некоторые вопросы эффективности использования оборотных активов предприятия /Н.А. Лященко, Л. Ю. Юхновец // Управление и экономика в XXI веке. 2016. № 1. - С. 13–18.

5 Муллинова С. А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов / С. А. Муллинова // Концепт. 2015. № 06. С. 1–7. URL: <http://e-koncept.ru/2015/15214.htm>

6 Финансовый менеджмент: учебник / А. Н. Трошин. – М: ИНФРА-М, 2018. - 331 с.

7 Экономика предприятий: учеб. пособие / Л. Н. Краснова, М.Ю. Гинзбург, Р. Р. Садыкова. М: ИНФРА-М, 2019. - 374 с.

8 Экономический анализ: теория и практика: учебное пособие / Погорелова М. Я. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 290 с.

**УДК 658.87-047.44**

**DOI 10.5281/zenodo.5734346**

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА**

**Локтев Э. М.,**  
канд. экон. наук, доцент,  
ГО ВПО «Донецкий Национальный университет  
экономики и торговли имени Михаила Туган-  
Барановского»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика,

**Саркисян Л. Г.,**  
канд. экон. наук, профессор,  
ГО ВПО «Донецкий Национальный университет  
экономики и торговли имени Михаила Туган-  
Барановского»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика,

**Манаенко Е. И.,**  
старший преподаватель,  
ГО ВПО «Донецкий Национальный университет  
экономики и торговли имени Михаила Туган-  
Барановского»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика

*Несмотря на высокие темпы роста объема продаж компаний, использующих внемагазинные форматы через виртуальных ритейлеров, одним из определяющих факторов экономической эффективности (прибыльности) ритейл-бизнеса является месторасположение магазина на территории города. Выбор*

*месторасположения магазина с учетом его торговой площади, ассортиментного профиля и плотности покупательских потоков в значительной мере влияет на эффективность работы розничного торгового предприятия.*

***Ключевые слова:** розничная торговая сеть, покупательские потоки, месторасположение магазина, размещение, территория.*

## **EFFICIENCY OF THE USE OF THE RETAIL TRADE NETWORK OF THE DONETSK REGION**

**Loktev E. M.**

**candidate of economic sciences, associate professor,  
SO HPE «Donetsk National university of economics  
and trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,**

**Sarkisyan L. G.,**

**Candidate of economic sciences, Professor,  
SO HPE «Donetsk National university of economics  
and trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,**

**Manaenko E. I.,**

**senior lecturer,  
SO HPE «Donetsk National university of economics  
and trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic**

*Despite the high growth rates of sales of companies using non-store formats through virtual retailers, one of the determining factors in the economic efficiency (profitability) of the retail business is the location of the store in the city. The choice of the location of the store, taking into account its retail space, assortment profile and density of customer flows, significantly affects the efficiency of the retail trade enterprise.*

***Keywords:** retail trade network, customer flows, location of the store, location, territory.*

*Актуальность.* Актуальным условием при построении торговой сети, которая реализует товары повседневного спроса, является максимальное приближение магазинов к потребителям и их равномерное размещение на территориях жилых зон города. При этом размер торговой площади магазинов увеличивается по мере увеличения контингента обслуживаемого населения. Выбор

месторасположения будущего магазина является одним из первоочередных этапов построения ритейл-бизнеса.

Это связано со следующими причинами: во-первых, расположение торговой точки максимально приближенной к перспективному потребителю (места проживания и трудовой деятельности, пересадочные пункты общественного транспорта, районы концентрации производственных предприятий, районы рынков и др.) – является определяющим фактором выбора магазина покупателем, особенно с ассортиментом товаров повседневного спроса.

Это предопределяет быструю узнаваемость магазина, увеличивает его пропускную способность, а, следовательно, рост объемов продаж, доходов и прибыли от реализации, что обеспечивает снижение сроков окупаемости, вложенных в организацию торговой сети денежных средств.

Кроме того, удачно выбранное собственником месторасположение торгового объекта создает предпосылки долгосрочного его конкурентного преимущества перед другими участниками регионального рынка.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Одним из факторов повышения эффективности использования розничной торговой сети является комплексность обслуживания покупателей, которое обеспечивается за счет универсализации ассортимента, в частности по торговым центрам общегородского и общерайонного значения нами рекомендуется обязательное наличие предприятий книжной торговли.

Вопросы размещения и состояния розничной торговой сети широко рассматриваются в работах таких специалистов как: Б. Берман, Дж. Єванс [1], М. Леви, Б.А. Вейтц [3], Э. Ньюмэн, П. Каллен [5], В.И. Теплов [6], В. Розмари, Р. Мохаммед [7], В.Н. Орлова [8], О.А. Рыжова, Н.В. Кочерягина [9].

*Цель статьи.* В условиях рассредоточенности ассортимента непродовольственных товаров на территории города необходимо усилить роль и значение крупных торговых предприятий (торговых центров и торговых комплексов) в удовлетворении запросов покупателей.

*Изложение основного материала исследования.* Анализируя торговую сеть крупных городов Донецкого региона (г. Донецк,

Макеевка, Горловка, Енакиево и др.) можно выделить в ее составе следующие типы магазинов, в зависимости от месторасположения и зоны обслуживания [1, 59]:

- магазины локальные (местные) – с радиусом обслуживания до 400 м;

- магазины районного значения, расположенные в центральных зонах отдельных административных районов (супермаркеты «Обжора» на ул. Куприна, пр-т Ленинский, бул. Шевченко; «Первый Республиканский супермаркет» на пл. Бакинских комиссаров; супермаркет «Караван» в Буденновском районе);

- магазины общегородского значения, расположенные на основных магистралях города (супермаркеты «Геркулес-Молоко» на пр-те Ильича, бул. Шевченко; супермаркет «Парус» в ТРК «Донецк Сити»).

Исследование структуры розничной торговой сети г. Донецка по приведенному признаку, свидетельствует, что отдельные магазины равнозначного месторасположения имеют значительные расхождения в основных показателях коммерческой деятельности, а именно: объеме товарооборота и валового дохода, производительности труда, эффективности использования площади торгового зала, прибыли на  $1\text{ м}^2$  и на 1 работника.

Сравним основные показатели розничной торговой сети локального значения Ворошиловского района г. Донецка (табл. 1).

Анализ приведенных показателей эффективности использования торговой площади и трудовых ресурсов исследуемой группы магазинов Ворошиловского района г. Донецка наглядно показывает, что эффективность работы торговых предприятий равнозначного ассортиментного профиля в большинстве своем зависит от привлекательности торгового объекта и плотности формирования покупательских потоков. Об этом убедительно свидетельствуют приведенные данные об эффективности использования торговой площади и производительности труда отдельных магазинов одной и той же торговой сети. К примеру, торговая сеть «Геркулес-Молоко», расположенная в жилой зоне (ул. 50-летия СССР) имеет показатель товарооборота на 1 работника в 2,4 раза больше, чем в магазине, расположенном по пр. 25 лет РККА (17500 и 7250 соответственно).

Еще более высокое значение имеет показатель эффективности использования площади в этих предприятиях. Его значение для магазина «Геркулес-Молоко» (позиция 4) составляет 1460 руб/м<sup>2</sup> торговой площади, что в 4,5 раза выше аналогичного магазина (позиция 1) – 325 руб/м<sup>2</sup>. Такая высокая эффективность использования торговой площади объясняется высокой плотностью покупательских потоков, в зоне автостанции, учебных корпусов и студенческих общежитий.

Таблица 1

Показатели эффективности использования торговой площади магазинов жилых зон г. Донецка

| № п/п | Перечень магазинов жилой зоны г. Донецка     | Месторасположения на территории города           | Торговая площадь, м <sup>2</sup> | Численность работников торгового зала, чел | Плотность покупательских потоков (кол-во покупателей в течение рабочего дня) | Средняя сумма чека 1 покупателя, руб. | Среднедневной товароборот (средн. $\Sigma$ чека*кол-во покупат.), тыс.руб. | Производительность труда (товарооб./числ. Работников), тыс.руб./чел. | Эффективность использования площадей (товарооб./S <sub>торг</sub> ) |
|-------|--|--|----------------------------------|--|--|---------------------------------------|--|--|---|
| 1     | Магазин «Геркулес-Молоко»                    | Жилая зона (пр-т XXV летия РККА, пр-т Мира)      | 180                              | 8  | 220  | 260                                   | 58000  | 7250   | 325   |
| 2     | Магазин «Первый республиканский супермаркет» | Жилая зона (пр-т Мира – пр-т Ватутина)           | 240                              | 12   | 260  | 280                                   | 73000  | 6100   | 304   |
| 3     | Магазин «Супермаркет +»                      | Жилая зона (ул. Университетская – пр-т Ватутина) | 90                               | 8  | 400  | 350                                   | 14000<br>0   | 17500  | 1555  |
| 4     | Магазин «Геркулес-Молоко»                    | Жилая зона (ул. 50 летия СССР – ул. Антонова)    | 120                              | 10   | 500  | 350                                   | 17500<br>0   | 17500  | 1460  |
| 5     | Магазин «Авоська»                            | Ул. Университетская                              | 140                              | 10   | 240  | 240                                   | 58000  | 5800   | 410   |

\*составлено автором на основе [2; 3]

Выполненный анализ эффективности использования торговых площадей магазинов г. Донецка показывает, что выбор оптимального месторасположения стационарного магазина

является залогом успеха в ритейл-бизнесе на долгосрочный период. Это актуально не только для торговой сети локального (местного) значения, но и для магазинов районного и общегородского значения.

На эффективность использования торговых площадей магазинов значительное влияние оказывают размеры торгового зала и показатели установочной и демонстрационной площадей, которые регламентируются в зависимости от специализации и используемых форм продажи товаров соответствующими коэффициентами. При использовании самообслуживания значения этих коэффициентов должны быть в пределах следующих величин [2, 125]:

$$K_{уст} = 0,30 - 0,32; K_{дем} = 0,72 - 0,75$$

Для крупных торговых предприятий (торговых центров, универмагов и супермаркетов), где формируются покупательские потоки с высокой плотностью и интенсивностью движения, значения этих показателей характеризуются уменьшением установочной площади под оборудованием до 0,27 – 0,3 и увеличением торговой площади для покупателей до 55%.

При этом значение демонстрационной площади может быть увеличено за счет использования более емкого торгово-выставочного оборудования, например, многоярусных стеллажей с увеличенной глубиной полок-ячеек и тд. Необходимо отметить, что отдельные торговые сети («Авоська», «Первый Республиканский супермаркет», «Пять вершин») в ущерб сервиса для покупателей отступают от требований рекомендованных нормативов и увеличивают размер установочных площадей под торгово-технологическое оборудование до  $K_{уст} = 0,4$ , что затрудняет свободный подход и отбор товаров покупателям, создает неудобства в использовании инвентарных тележек для перемещения товаров.

Кроме этого, одним из важных факторов, влияющих на эффективность использования торговых площадей магазинов, которые реализуют товары повседневного спроса, является производство собственной продукции.

Эта производственная деятельность весьма эффективна, особенно для крупных торговых предприятий типа «супермаркет», «торговый центр», осуществляющих выпуск собственной

продукции в больших объемах и широком ассортименте. В первую очередь это относится к производству хлебобулочных изделий, переработке и выпуску мясных, рыбных, овощных полуфабрикатов, колбасных изделий, соленой и копченой рыбы, мучных кондитерских изделий. Производство собственной продукции обеспечивает торговому предприятию неоспоримые преимущества перед основными конкурентами, которые заключаются в следующем:

- расширение ассортимента товаров без дополнительных денежных вложений;
- значительное сокращение оборотных средств используемых на закупку товаров;
- повышение качества реализуемых товаров;
- более низкая себестоимость продукции собственного производства способствует снижению уровня розничных цен;
- снижение затрат на логистику и товародвижение;
- возможность оптовой продажи собственной продукции сторонним предприятиям;
- оптимизация ассортимента, за счет корректировки выпуска собственной продукции, которая пользуется повышенным спросом у потребителей.

Все это, безусловно, способствует росту товарооборота и оптимизации затрат, что в итоге отражается на росте прибыли от реализации и повышении эффективности использования материально-технической базы торгового предприятия.

Кроме того, дополнительный товарооборот, который также отражается на повышении эффективности торговых площадей, обеспечивает организация работы кафетериев в крупных и средних магазинах различной специализации, расположенных в местах формирования миграционных потоков потребителей (зоны концентрации учебных заведений, на пересадочных пунктах и остановках общественного транспорта).

При этом, максимальную эффективность имеют кафетерии и открытые площадки в крупных торговых центрах и торговых комплексах, где формируются покупательские потоки повышенной плотности, особенно в выходные дни. Высокая эффективность этих кафетериев обеспечивается как реализацией собственной продукции, так и ассортиментом покупных товаров, которые



поступают из супермаркета торгового центра (молочные товары, соки, мороженое, кондитерские изделия, пиво, напитки и др.).

Обобщая выше приведенные факторы, влияющие на эффективность использования торговых площадей необходимо отметить, что в крупных городах и большинства европейских стран широкое развитие получил принцип группового размещения магазинов в торговых центрах и торговых комплексах.

Под торговым центром понимается группа взаимосвязанных объектов продовольственной, непродовольственной торговли, предприятий ресторанного бизнеса, сферы различного рода услуг (юридических, банковских, лечебных, отдыха и развлечений), которые размещаются в одном или нескольких территориально близких строениях, управляемых как единое целое с централизацией функций хозяйственного обслуживания торговой деятельности (электро-тепло-водоснабжение, средства связи, охрана торговых помещений и др.).

Торговый центр и торговый комплекс являются тождественными понятиями, однако практика построения розничной торговой сети г. Донецка показывает, что торговые центры в большинстве своем формируются на базе крупных магазинов типа «Универмаг», пассаж и имеют полный ассортимент непродовольственных и продовольственных товаров.

Это крупные магазины общегородского значения с торговой площадью от 10 до 30 тыс. м<sup>2</sup> (Донецк Сити, Грин Плаза, Белый лебедь, Континент)[4].

Отличительной особенностью торговых комплексов является то, что базой формирования является магазин типа «Супермаркет» с привязкой к нему крупных магазинов непродовольственного ассортимента (обувь, одежда, спорттовары, книги, бытовая техника и др.).

Это в основном предприятия районного значения, с торговой площадью от 3 до 5 тыс.м<sup>2</sup>. В г. Донецке таковыми являются торговые комплексы «Обжора» (бул. Шевченко, пр-т Ленинский, ул. Куприна), торговый комплекс «Пролетарский».

Для анализа эффективности использования торговых площадей в торговых центрах и комплексах рассмотрим показатели работы супермаркетов «Парус» (торговый центр «Донецк Сити») и супермаркета «Обжора» (пр-т Ленинский) (таблица 2).

Показатели эффективности использования торговых площадей  
в торговых центрах г. Донецка

| № п/п | Перечень магазинов жилой зоны г. Донецка         | Месторасположения на территории города | Торговая площадь, м <sup>2</sup> | Численность работников торгового зала, | Плотность покупательских потоков (кол-во покупателей в течение рабочего дня) | Средняя сумма чека 1 покупателя, руб. | Среднейневной товароборот (средн. $\Sigma$ чека*кол-во покупат.), тыс.руб. | Производительность труда (товарооб/числ. работников), тыс.руб./чел. | Эффективность использования площадей (товарооб./S <sub>торг</sub> ) |
|-------|--|--|----------------------------------|--|--|---------------------------------------|--|---|---|
| 1     | Супермаркет «Парус»                              | Ул. Артема (ТЦ Донецк Сити)            | 1500                             | 30                                     | 4250   | 380                                   | 1615000  | 53833   | 1080  |
| 2     | Супермаркет «Обжора»                             | Пр-т Ленинский (ТК «Обжора»)           | 1000                             | 20                                     | 850  | 280                                   | 238000   | 11900   | 238   |
| 3     | Супермаркет «Первый республиканский супермаркет» | Площадь конституции, 1                 | 800                              | 18                                     | 980  | 320                                   | 313600   | 17430   | 392   |

\*составлено автором на основе [5; 6; 7; 8; 9]

Выполненный анализ эффективности использования торговых площадей супермаркета «Парус» (торговый центр «Донецк Сити») и супермаркета «Обжора» (торговый комплекс «Обжора» пр-т Ленинский) свидетельствует, что исходные составляющие эффективности работы супермаркетов в торговом центре (плотность покупательских потоков и средняя сумма 1 чека) в 4 раза выше в торговых центрах.

Отмечая эффективность использования торговой площади исследуемых предприятий в целом, необходимо указать на престижность ассортимента (одежды, обуви, парфюмерии, декора, тканей и др.) в торговом центре, что и предопределяет высокие показатели плотности покупательских потоков в торговых центрах, а, следовательно, и посещаемость супермаркетов.

Как показывают данные опросов до 70% покупателей торговых центров являются реальными покупателями супермаркетов. Это в основном и обосновывается значительной разницей в плотности покупательских потоков супермаркетов

торговых центров (супермаркет «Парус») и супермаркетов жилых зон (супермаркет «Обжора»).

*Обобщая* вышеприведенный анализ эффективности использования розничной торговой сети Донецкого региона необходимо отметить на значительные изменения в формировании и размещении отдельного ассортимента непродовольственных товаров в торговых предприятиях типа «торговый комплекс» и «специализированный магазин» (книги, одежда, спорттовары и др.). Если ранее перечисленный ассортимент был представлен в торговых комплексах «Обжора» г. Донецка (Ленинский пр-т, бул. Шевченко, ул. Куприна, ул. Артема), то в настоящий период он отсутствует как в перечисленной торговой сети, так и вообще в магазинах данной специализации.

Таким образом, снижение комплексности реализации ассортимента значительно уменьшают покупательские потоки и эффективность использования розничной торговой сети.

Вместе с этим, выполненные исследования по реформированию розничной торговой сети таким социально-значимым ассортиментом как книги показывает, что только рыночные принципы размещения не могут быть использованы для магазинов данной специализации.

По-нашему мнению, выполненная реорганизация большинства магазинов книжной торговли имеет существенные недостатки, а именно закрытие крупных специализированных магазинов типа «дом книги» на территории административных районов, где формируются основные покупательские потоки этого сегмента (ул. Артема, пр-т Богдана Хмельницкого, бул. Пушкина, ул. Университетская). Это, безусловно, отразилось на снижении уровня удовлетворения спроса такого социально-значимого контингента покупателей как школьники, студенты и преподаватели.

В этой связи, в порядке компенсации и более полного удовлетворения спроса покупателей нами рекомендуется органам местного самоуправления по согласованию с собственниками торговых объектов на льготных условиях аренды предоставлять площади под бизнес данной специализации в торговых центрах и торговых комплексах города Донецка. Такими местами дислокации магазинов книжной торговли могут быть: ТЦ «Грин Плаза», ТЦ

«Планета», ТЦ «Донецк Сити», супермаркеты «Геркулес-Молоко» (бул. Шевченко, пр-т Ильича) и др. Как показывает практика такого размещения магазинов «Книги» в ТЦ «Континент» это гарантирует как социальный, так и экономический эффект.

#### *Список использованных источников*

1. Берман Б., Еванс Дж. Розничная торговля: стратегический подход (RETAIL MANAGEMENT) / Б. Берман // Вильямс. – 2003. – 1184 с.

2. Азарян Е.М., Локтев Э.М., Олифирова В.П. «Организация и технология торговли», Д.: НВФ «Студцентр», 2011. – 588 с.

3. Леви М., Вейтц Б.А. Основы розничной торговли / М. Леви, Б.А. Вейтц // Теория и практика менеджмента – 1999. – 448 с.

4. Анализ рынка розничной торговли продовольственными товарами. Донецк: Тенденции и прогнозы развития на 2013-2014 гг. Украина. Июль 2013 г./ Точка доступа <http://allretail.ua/media/analysis/0/f3/f27/db5e/3fb902.pdf>

5. Ньюман Э., Каллен П. Розничная торговля: организация и управление / Э. Ньюман // Питер. – 2004. – 416 с.

6. Теплов В.И. Использование маркетинговых стратегий и менеджмента категорий для обеспечения конкурентоспособности розничной торговли [Текст] / В. И. Теплов, Е. Е. Тарасова // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. – 2005. – № 5. – С. 3–13.

7. Розмари В., Мохаммед Р. Основы управления розничной торговлей / Розмари Варли, Мохаммед Рафик. — М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005. — 456 с.

8. Орлова В. Н. Актуальные тенденции на рынке розничных продаж // Современная торговля: теория, практика и перспективы развития: материалы III международной инновационно-практической конференции. – М.: Моск. гуманитар. ун-т, 2014. – Ч. 1. – С. 131–135.

9. Рыжова О.А., Кочерягина Н.В. Основные стратегии розничных торговых сетей [Текст] / Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. — 2015. — № 2. — С. 183–189.

## ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

**Ганчина Т. А.,**  
преподаватель ВКК финансово-экономических  
дисциплин,  
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский  
Мордовский государственный университет  
им. Н.П. Огарёва»,  
г. Саранск, Россия,

**Тюрина А. В.,**  
преподаватель ВКК  
финансово-экономических дисциплин,  
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский  
Мордовский государственный университет  
им. Н.П. Огарёва»,  
г. Саранск, Россия

*Сфера оптовой торговли на сегодняшний момент является одной из важных сфер современной экономики. Каждый предприниматель должен правильно и грамотно организовать не только сами продажи, но и организовать эффективное ведение бухгалтерии. Несмотря на то, что все отрасли бухгалтерского учёта имеют общие правила, все-таки отдельные виды деятельности обладают определёнными критериями и спецификой ведения бухгалтерского учёта. Целью данной статьи является выявление особенностей ведения бухгалтерского учёта в оптовой торговле.*

***Ключевые слова:** бухгалтерский учёт, особенности бухгалтерского учёта, оптовая торговля, бухгалтерский баланс.*

## FEATURES OF ACCOUNTING IN WHOLESALE TRADE

**Ganchina T. A.,**  
lecturer of the VKK of financial  
and economic disciplines,  
«National Research Mordovian State University  
named after N. P. Ogarev»,  
Saransk, Russia,

**Tyurina A. V.,  
lecturer of the VKK of financial  
and economic disciplines,  
«National Research Mordovian State University  
named after N. P. Ogarev»,  
Saransk, Russia**

*Wholesale trade is currently one of the most important areas of the modern economy. Every entrepreneur must correctly and competently organize not only the sales themselves, but also organize the correct accounting. Despite the fact that all branches of accounting have common rules, all separate types of activities have certain criteria and specifics of accounting. The purpose of this article is to identify the features of accounting in wholesale trade.*

**Keywords:** *accounting, accounting features, wholesale trade, balance sheet.*

*Постановка задачи.* Задачей любого предприятия является получение максимально возможного уровня доходов, при этом затрачивая минимальные средства. Управляя компанией, крайне важно избежать использования лишних финансовых ресурсов во время продажи товаров, чтобы не увеличивать расходы. Однако и перебоев с поставками, и недостач быть не должно.

Необходимо соблюдать баланс. Для этого следует тщательно контролировать количество запаса товаров, которыми фирма располагает сейчас. Чтобы достичь этой цели, необходимо проводить качественный учет наличия и движения товарно-материальных запасов в организации. Чаще всего эти операции осуществляются квалифицированными сотрудниками. Правильный мониторинг дает возможность оптимизировать работу компании и увеличить получаемую прибыль.

*Изложение основного материала исследования.* Торговля – это один из видов предпринимательской деятельности, который направлен на товарообмен и оформление сделок по купле-продаже. Важным аспектом в этой деятельности является не только правильное ведение бизнеса, но и грамотное ведении бухгалтерской и налоговой отчетности.

Принято различать два вида торговли – розничную и оптовую. Оптовой торговлей является деятельность, которая направлена на приобретение и дальнейшую продажу товаров, которые продаются с целью использования в предпринимательской деятельности, и не

предназначены для личного, семейного или домашнего использования. Как правило, отличительным признаком оптовой торговли от розничной является оплата безналичным способом, путем заключения договора поставки.

Каждое предприятие после юридической регистрации обязано вести бухгалтерский учет и отчитываться в налоговые органы. Чтобы предприятие могло работать слажено и быстро, руководителю необходимо обладать точной, безошибочной и грамотно составленной экономической информацией.

Эта информация достигается при помощи ведения бухгалтерского учета. Вести бухгалтерский учет может бухгалтер, иное должностное лицо, стороннее лицо, не являющейся сотрудником фирмы, но в любом случае окончательная отчетность просматривается и подписывается непосредственно директором. Ведение отчётности заключается в сборе информации о состоянии имущества, обязательствах организации, и соответственно эту информацию необходимо отражать в определенных бухгалтерских документах.

Основными целями ведения бухгалтерского учёта на оптовом торговом предприятии является контроль за целостностью товарной продукции, а также в своевременном предоставлении отёчности о валовом доходе, товарных запасах и сведения о том, как экономически-эффективно эти запасы использовать [6].

Перед каждым предприятием оптовой торговли стоят задачи в правильной организации торговли, установлении материальной ответственности за товар; также важно осуществлять проверку правильности и законности осуществления каких-либо товарных операций; осуществлять своевременную проверку по правильному оприходованию и списанию реализованной продукции; обязательным считается организовать контроль за товарными запасами, причем вовремя успеть выявить бракованную или не продукцию; и еще одной из главных задач является обеспечение проведения регулярной инвентаризации и быстрое подведение её результатов.

Стоит отметить, что вся бухгалтерская деятельность регулируется законодательными актами, к ним относятся ФЗ «О бухгалтерском учёте», и другие подзаконными актами локального характера, которые регулируют определённую отрасль

и сферу бухгалтерского учёта. К ним относятся Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «ЗАПАСЫ», Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утверждённые Министерством финансов и т.д.

ФСБУ 5/2019 «Запасы», сменивший с 1 января 2021 года ПБУ 5/01, говорит о том, что к прямым затратам на покупку ценностей входят в себестоимость. Прямыми тратами могут являться транспортные расходы по доставке товарно-материальных ценности, таможенная пошлина, страхование, налоги, оплата договора поставки. Затратами, которые были включены в фактическую себестоимость запасов является справедливая стоимость передаваемого имущества, либо имущественных прав, работ, услуг.

Особенным вниманием в оптовой торговле обладает сектор реализации товаров, внутреннее перемещение товарно-материальных ценностей, а также первичные документы Торг-12, счёт-фактура, платежное поручение.

Нами был рассмотрен пример особенностей ведения бухгалтерского учета в оптовой торговле предприятия ООО «Автоцентр Союз», расположенный по адресу Республика Мордовия, г. Саранск, р.п. Луховка, ул. Совхозная, д. 10. Основным видом деятельности данного предприятия является оптовая торговля автомобильными деталями (45.31ОКВЭД). Поступление товарно-материальных ценностей на данном предприятии имеет свое отражение с помощью проводок дебет 41 кредит 60. Поступление и дебет 19 кредит 60. Отражение входящего налога на добавленную стоимость. Эти проводки непосредственно подтверждаются накладными Торг-12 и счет-фактурой.

При принятии товара на склад ООО «Автоцентр Союз», ответственное лицо первоначально проверяет правильное оформление товаросопроводительных документов, и сверяет номенклатурное название и количество поступившего товара. К первичным транспортным документам относятся транспортные и товарно-транспортные накладные, счет фактура. Без данных документов бухгалтер не сможет сделать проводки.

После проверки качества принимаемого товара бухгалтером ООО «Автоцентр Союз» заносятся данные в учётные документы. Учет расчетов с поставщиками в автоцентре ведется по 60 счету



«Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Данный счет является пассивным, раздел 5 баланса по кредиту отображает стоимость поступивших товаров, на основании расчётных документов, а по дебету счета 60 отображаются суммы, которые были оплачены поставщикам в погашение обязательств.

Учет товаров предприятия оптовой торговли ООО «Автоцентр Союз» ведется на счете 41/1 «Товары в оптовой торговле». Данный счет является активным, сальдо показывает наличие товаров на определенную дату, оборот по кредиту их уменьшение, оборот по дебету - увеличение, счет расположен во втором разделе актива баланса, и представлен в нем в оценке Нетто т.е. по покупной стоимости.

Если условиями договора предусмотрена предоплата, то эти суммы отражаются на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», но учитываются обособленно. Для учета авансовых платежей к счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» может быть открыт отдельный субсчет, например, 60/3 «Авансы выданные».

После того, как товарно-материальные ценности были приняты на склад хранения, далее они начинают свое движение внутри торгового предприятия. Иногда происходят какие-то внутренние траты на перемещение или хранение, к примеру аренда складского помещения. В этом случае данные расходы должны фиксироваться в структуре расходов по основным направлениям деятельности.

Основная проводка при перемещении товарно-материальных ценностей со склада на склад дебет 41 кредит 41. Если после принятия товара на склад ООО «Автоцентр Союз» был обнаружен брак, то используют проводку дебет 94 кредит 41, если списанный бракованный товар не превышает естественную убыль, то это проводка дебет 44 кредит 94, если же сверх нормы – проводка дебет 91 кредит 94, а если потери бракованного товара относят на какое-либо виновное лицо, то используется проводка дебет 73 кредит 94.

Далее, при реализации товара на оптовом предприятии используются проводки дебет 60 кредит 92 – выручка от реализации известна покупателю, дебет 90 кредит 68 – начисление

налога на добавленную стоимость с продажи, дебет 90 кредит 41 себестоимость товара считается списанной.

Что касается налоговой отчетности, которую ведет также бухгалтерия на предприятии, то ООО «Автоцентр Союз» ведет свой бухгалтерский учет по упрощенной системе налогообложения. Ведение такой отчетности является обязательной для всех организационно-правовых форм, за исключением индивидуальных предпринимателей [2]. Данное обязательство продиктовано пунктом 1 ФЗ «О бухгалтерском учёте».

Те компании, которые ведут бухгалтерию по упрощенной системе налогообложения, могут вести бухгалтерский учет по следующим системам регистров бухгалтерского учета:

- единой журнально - ордерной формы бухгалтерского учета для предприятий;
- журнально - ордерной формы бухгалтерского учета для небольших предприятий и хозяйственных организаций;
- упрощенной формы бухгалтерского учета согласно Типовым рекомендациям [3].

Все виды регистров утверждены Министерством Финансов.

Если же торговое оптовое предприятие является малым, то есть, как правило, осуществляет не более тридцати сделок в месяц, то учёт возможно вести только путем занесения информации в Книгу учётов фактов хозяйственной деятельности, которую ведут как ведомость и открывается данная Книга на месяц. В ней регистрируются операции, а также указываются к данным операциям дебет и кредит по затратам на производство, по кассе, расчётному счету, реализации оплата труда, расчеты с дебиторами и кредиторами, налоги и сборы, соцстрахование, дебет и кредит по прибыли и убытки. Окончательный финансовый результат отражается отдельной строкой в Книге.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно отметить, что оптовая торговля имеет свои отличительные черты и особенности. Цель оптовой торговли – получить прибыль от продажи больших партий товаров, покупателем как правило являются юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, расчёты ведутся безналичным перечислением денежных средств на основании договора поставки.

Товары реализуются в коммерческих целях, для последующей розничной перепродажи. Основной счет для бухгалтерского учета 41/1 «Товары в оптовой торговле». Все операции, проводимые с товарно-материальными ценностями, фиксируются специальными проводками. Налоговую отчетность предприятие оптовой торговли может использовать общую или упрощенную систему налогообложения. Если предприятие не выполняет большого объема продаж, то как правило предприятие выбирает упрощенную систему налогообложения, при её использовании достаточно вести бухгалтерский учет только с помощью Книги учёта фактов хозяйственной деятельности.

Нормативно-правовыми актами, регулирующими бухгалтерский учёт в оптовой торговле, является ФЗ «О бухгалтерском учёте», ФСБУ 5/2019 «ЗАПАСЫ» и другие подзаконные нормативно-правовые акты.

#### *Список использованных источников*

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 N 402-ФЗ [Электронный ресурс] // Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Алексеева Г. И. Бухгалтерский учет и налогообложение операций по договору купли-продажи // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. №9. – С. 2-9.
3. Гартавич А. "Упрощенка" с нуля. СПб.: Питер СПб, 2021. - 192 с.
4. Некрасова Е. А. Особенности бухгалтерского отражения операций по реализации товаров в оптовой торговле // Символ науки. 2017. №1. - С. 48-51.
5. Мизиковский Е. А., Мизиковский И. Е. Бухгалтерские проводки в экономике коммерческих организаций. М.: Магистр, 2021. - 336 с.
6. Сироткин С. А., Кельчевская Н. Р. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 355 с.
7. Семенихин В. В. Типовая учетная политика торговой организации // Налоги. 2014. № 1. - С. 7-17.

## **БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ - ОСНОВА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Фадеева В. В.,**  
преподаватель ВКК  
финансово-экономических дисциплин,  
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский  
Мордовский государственный университет  
им. Н.П. Огарёва»,  
г. Саранск, Россия,  
**Левщанова В.В.,**  
преподаватель ВКК  
финансово-экономических дисциплин,  
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский  
Мордовский государственный университет  
им. Н.П. Огарёва»,  
г. Саранск, Россия

*Бухгалтерская (финансовая) отчетность – главный источник данных при проведении экономического исследования деятельности предприятия. В статье рассмотрены суть и значимость бухгалтерской отчетности при проведении исследования финансового состояния предприятия. Предоставляется оценка данных, содержащихся в отчетности.*

*Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, анализ, финансовое состояние предприятия, финансовый анализ.*

## **ACCOUNTING REPORTING-BASIS FOR THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE**

**Fadeeva V. V.,**  
lecturer of the VKK of financial  
and economic disciplines,  
«National Research Mordovian State University  
named after N. P. Ogarev»,  
Saransk, Russia,  
**Levshchanova V. V.,**  
lecturer of the VKK of financial  
and economic disciplines,  
«National Research Mordovian State University  
named after N. P. Ogarev»,  
Saransk, Russia

*Accounting (financial) statements are the main source of information when conducting an economic analysis of an enterprise's activities. The article discusses the essence and significance of financial statements when analyzing the financial condition of an enterprise. The characteristics of the information contained in the reporting are given.*

**Keywords:** *accounting (financial) reporting, analysis, financial condition of the enterprise, financial analysis.*

*Постановка проблемы.* Экономический анализ основывается на различных источниках информации, которые можно интерпретировать как информационные потоки статистических, бухгалтерских и иных данных о деятельности предприятия за определенный период времени.

При этом следует определить, что основной источник информации в современном мире в рамках проведения анализа деятельности предприятия – бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая связывает данное предприятие с внешними пользователями информации, поэтому тема данной статьи является актуальной.

*Изложение основного материала исследования.* Бухгалтерская отчетность составляется организациями различных направлений деятельности, масштабов функционирования, организационно-правовых форм, поскольку данное условие определено на законодательном уровне [1, с.136].

Анализ бухгалтерской отчетности – это один из инструментов финансово-экономического анализа деятельности предприятия, состоящий в исследовании абсолютных характеристик, показанных в бухгалтерской отчетности. В процессе исследования определяются структура собственных средств организации, его экономические инвестиции, источники формирования собственных денежных средств, оцениваются взаимосвязи с поставщиками и покупателями, формируются объем и источники заемных средств, оцениваются размер прихода денежных средств от реализации и размер прибыли [2, с.403].

Бухгалтерская отчетность – неотложный пользователям документ для принятия экономических решений информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в

соответствии с требованиями, установленными законом «О бухгалтерском учете» [3, с. 12].

В общем случае годовая бухгалтерская отчетность организации состоит из: бухгалтерского баланса; отчета о финансовых результатах; отчета об изменениях капитала; отчета о движении денежных средств; иных пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Некоммерческие организации также представляют отчет о целевом использовании средств. В том случае, если предприятие подлежит обязательному аудиту, бухгалтерская отчетность прилагается вместе с аудиторским заключением согласно такого рода отчетности [4, с. 25].

Рассмотрим использование бухгалтерской отчетности как основы анализа финансового состояния предприятия для проведения анализа эффективности деятельности предприятия на материалах ООО «Автоцентр Союз».

Общество с ограниченной ответственностью «Автоцентр Союз» – предприятие, которое осуществляет деятельность в Республике Мордовия. Представленная организация осуществляет деятельность с 2018 года, при этом находится в реестре микропредприятий.

При этом ООО «Автоцентр Союз» – финансово стабильная и экономически развитая организация, которая за три года своего существования зарегистрировала себя как надежный контрагент. По состоянию на 2020 год ООО «Автоцентр Союз» осуществляет оптовую торговлю деталями, узлами для автомобилей.

Малые предприятия и микропредприятия вправе формировать бухгалтерскую отчетность как в полном, так в упрощенном (усеченном) виде.

Упрощенная бухгалтерская отчетность подразумевает включение меньшего количества отчетов и при этом укрупнение данных, отражаемых в отчетах. Так, законодательством РФ регламентирована структура отчетов в рамках бухгалтерской отчетности для малых предприятий и микропредприятий.

Также законодательством определено, что при наличии информации, которая может повлиять на мнение пользователя данной информации, а также информация которая по своей сути является существенной должна раскрываться организацией либо

отдельной строкой в структуре соответствующего отчета, либо расшифровываться в приложении к бухгалтерской отчетности.

Таким образом, существует ряд особенностей составления бухгалтерской отчетности микропредприятиями, к ряду которых относится и ООО «Автоцентр Союз».

Для анализа финансового состояния ООО «Автоцентр Союз» используем в качестве основы анализа финансового состояния предприятия бухгалтерскую отчетность ООО «Автоцентр Союз» (таблица 1).

*Таблица 1*

**Финансовые показатели ООО «Автоцентр Союз»**

| Показатель                             | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | Отклонение<br>2020-2018 гг. |
|--|---------|---------|---------|-----------------------------|
| Рентабельность бизнеса                 | 12,23   | 11,97   | 10,50   | -1,73                       |
| Рентабельность продаж                  | 16,18   | 15,86   | 14,13   | -2,05                       |
| Рентабельность реализованной продукции | 18,67   | 18,72   | 15,79   | -2,88                       |
| Рентабельность оборотных активов       | 19,68   | 21,47   | 13,31   | -6,37                       |
| Рентабельность внеоборотных активов    | 152,17  | 263,63  | 284,82  | 132,65                      |
| Рентабельность собственного капитала   | 98,56   | 56,32   | 29,89   | -68,67                      |
| Рентабельность заемного капитала       | 21,41   | 30,33   | 17,61   | -3,8                        |
| Коэффициент текущей ликвидности        | 1,08    | 1,43    | 1,48    | 0,40                        |

Показатели эффективности деятельности – это коэффициенты рентабельности организации. Соответственно, охарактеризовать эффективность функционирования ООО «Автоцентр Союз» можно как низкую в силу того, что происходит сокращение показателей рентабельности по всем направлениям, за исключением внеоборотных активов (в 2020 году данный показатель возрос на 132,65%).

Наиболее стремительно сократилась рентабельность собственного капитала на 68,78% из-за чрезмерного роста статьи баланса ООО «Автоцентр Союз», а чистая прибыль, при этом возрастала не стремительными темпами, что и повлияло на сокращение данного показателя рентабельности в 2020 году. В

остальном динамика падения находится в пределах 1-4%, что представляет необходимым формирование мероприятий в рамках финансового управления «Автоцентр Союз» по улучшению финансового состояния, в частности, повышения эффективности функционирования данной организации.

Коэффициент текущей ликвидности свидетельствует об платежеспособности организации на ближайший к анализируемому моменту период. Оптимальное значение коэффициента текущей ликвидности – более 2.

В деятельности ООО «Автоцентр Союз» оптимальное значение коэффициента текущей ликвидности не достигнуто, однако, можно выделить, что коэффициент возрос на 0,40 в 2020 году по отношению к 2018 году. Подобный рост является положительным для представленной организации и отражает улучшение финансового состояния в 2020 году. Тем не менее, значение меньше установленного оптимального значения, а соответственно на данном этапе развития ООО «Автоцентр Союз» не способен покрыть свою задолженность текущими активами.

*В заключении* можно отметить, что бухгалтерская отчетность – основа для проведения анализа финансового состояния предприятия, поскольку содержит в себе все необходимые сведения – избыточная информация в рамках учета интегрируется. Пользователь информации получает совокупность сведений о предприятии в кратком и доступном виде, что и предполагает использование бухгалтерской отчетности как главного источника данных при проведении исследования финансового состояния предприятия.

#### *Список использованных источников*

1 Пайтаева К.Т. Сравнительный обзор методик анализа финансового состояния организации / К. Т. Пайтаева. – Текст: непосредственный // Экономические науки. – 2019. – № 181. – С.136-140.

2 Сагидуллаева М.С. Бухгалтерский учет как базис финансового менеджмента /М.С.Сагидуллаева – Текст: непосредственный // Мировая наука. – 2020. – № 5. – С. 403.

3 Семичева Н.А. Анализ финансового состояния как отправная точка для улучшения финансового состояния



предприятия /Н. А. Семичева. – Текст: непосредственный //Colloquium-journal. 2019. – № 22-6 (46). – С. 12-13.

4 Лугачев М. И. Новые подходы к интерпретации баланса в цифровой экономике / М. И. Лугачев. – Текст: непосредственный //Статистика и Экономика. – 2020. – Т. 17. – № 3. – С. 25-36.

**УДК 502.1**

**DOI 10.5281/zenodo.5728823**

## **УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ВТОРИЧНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ В МЕСТАХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ**

**Ардатьев В. Н.,  
старший преподаватель,  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ  
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика**

*Управление отходами на местном уровне играет ключевую роль в способности общества эффективно использовать ресурсы и добиваться прогресса в защите окружающей среды. Органы государственного управления и предприятия по переработке отходов заинтересованы в повышении эффективности управления источниками вторичного сырья, путем содействия предотвращению образования отходов и достижению более высоких уровней использования вторичных материалов.*

***Ключевые слова:** экология, вторичное сырье, управление, коммуникации, система контроля, переработки отходов.*

## **SECONDARY MATERIALS PROCESSING STRUCTURE MANAGEMENT AT THE SITES OF OCCURRENCE**

**Ardatev V. N.,  
senior lecturer,  
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF  
MANAGEMENT AND PUBLIC  
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD  
OF DONETSK PEOPLE’S REPUBLIC»,  
Donetsk, Donetsk People’s Republic**

*Local waste management plays a key role in a society's ability to use resources efficiently and make progress in protecting the environment. Governments and recycling companies have a stake in improving the management of recycled sources by promoting waste prevention and achieving higher levels of recycled material use.*

**Keywords:** *ecology, secondary raw materials, management, communications, control system, waste processing.*

*Актуальность.* Устойчивое управление вторичным сырьем является одной из основных опор реализации экономики замкнутого цикла. В первую очередь это минимизация отходов при производстве продукции, а также и преобразование отходов в новые вторичные материалы, которые можно повторно использовать в новых товарах.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследование проблем управления вторичными материалами, структуры отходов, региональных особенностей и мировых практик, рассмотрены в трудах таких ученых: Е.П. Волюнкина, С.Н. Кузнецов, М.В. Мудрик, О.Л. Дариенко, М.А. Мухин, К.Н. Оганян, Н. Wang, С. Jiang, D. Southgate и др. Признавая ценность рассмотренных работ, следует отметить недостаточное изучение теоретико-практических подходов к управлению вторичными материалами в Донецкой Народной Республике.

*Цель статьи.* Является определение подходов к управлению вторичными материалами в местах возникновения с учетом современных тенденций развития данного вида деятельности и региональных особенностей.

*Изложение основного материала исследования.* Во всем мире происходит внедрение инноваций для переработки отходов в новые материалы, но на пути их развития существует ряд проблем. Например, в ЕС уже давно действует законодательство, регулирующее обращение с отходами и их транспортировку, но оно было разработано с учетом линейной экономики.

Чтобы лучше поддержать развитие экономики замкнутого цикла, необходим ряд нормативно-правовых актов и изменений, которые внесут большие изменения в способы обращения с отходами.

ЕС в настоящее время пересматривает свои правила перевозки отходов, чтобы гарантировать, что с отходами обращаются

должным образом и они не причиняют вреда людям или окружающей среде, а также для защиты от европейских компаний, экспортирующих свои отходы на свалки в-третьих странах.

План действий по экономике замкнутого цикла и предстоящая инициатива по устойчивому развитию предусматривают, что компании должны будут сокращать количество отходов, образующихся на протяжении всего жизненного цикла продукта, и разрабатывать прочные, ремонтпригодные товары, которые будут дольше оставаться в обращении.

Но цикличная экономика выходит за рамки минимизации количества производимых отходов. Предприятия должны будут использовать отходы в качестве ресурса, превращая продукты с истекшим сроком службы в новое сырье для производства.

Более широкое использование вторичного сырья решает сразу несколько проблем устойчивого развития [1 с.552]. Основные проблемы и пути их решения отражены в таблице 1.

Предприятия, пытающиеся перерабатывать отходы во вторичное сырье, в настоящее время сталкиваются с несколькими препятствиями, а именно:

Стоимость вторичного сырья выше.

Сейчас предприятиям дешевле покупать первичное сырье, чем повторно использовать отходы. Исследования и разработки для построения новых систем рециркуляции дорогостоящие и требуют предварительных вложений. Кроме того, поскольку эти технологии относительно новые, они еще не дают эффекта масштаба, который мог бы снизить затраты.

Многие государства стремятся решить эти проблемы с помощью стимулов, которые могут включать снижение ставок НДС на переработку и ремонт товаров. Они также вкладывают значительные средства в НИОКР, чтобы найти и масштабировать инновационные технологии для повторного использования и переработки отходов.

Товары не предназначены для цикличности.

В настоящее время многие предприятия не отдают предпочтение цикличности при разработке товаров. Это означает, что в конце первого жизненного цикла товары, как правило, утилизируются, а не ремонтируются, используются повторно или перерабатываются в новые материалы. Запланированное устаревание – основное решение многих производителей.

Проблемы устойчивого развития, решаемые использованием  
вторичного сырья

| № п\п | Возникающие проблемы           | Описание проблемы   | Пути решения   |
|-------|--------------------------------|---|--|
| 1     | Истощение ресурсов             | При нынешних темпах потребления, просто не хватит ресурсов и полезных ископаемых для поддержания производства.  | Повторное использование отходов в производстве делает промышленность более устойчивой и менее зависимой от ограниченных ресурсов.          |
| 2     | Накопление избыточных отходов  | В настоящее время в результате привычного потребления компаний и отдельных лиц образуются большие объемы отходов, которые невозможно переработать и которые попадают на свалки. | Использование управленческих решений направленных на внедрение системы управления отходами существенно снизит нагрузку на окружающую среду |
| 3     | Рост выброса CO <sub>2</sub> . | Рост объемов потребления влечет за собой постоянный рост выбросов CO <sub>2</sub> .   | За счет общего использования меньшего количества ресурсов и повторного использования ресурсов будут сокращены выбросы CO <sub>2</sub> .    |

Товары и производственные процессы должны разрабатываться с учетом цикличности. Чтобы преодолеть эти проблемы, предприятиям необходимо будет разрабатывать продукты, которые могут быть переработаны, долговечны и легко ремонтируются или разбираются для переработки в новые материалы.

Сложность масштабирования инноваций в области переработки отходов.

Мир находится на этапе, когда большая часть технологий переработки отходов уже проверена, но еще не масштабирована. Некоторые инновации нелегко масштабировать, а некоторые просто еще не реализованы.

Важно, чтобы республика создала и стимулировала инфраструктуру сбора, сортировки и переработки отходов для построения эффективного рынка вторичного сырья, который позволит расширять масштабы технологий для повышения эффективности и рентабельности. Важно создать надежные цепочки поставок для повышения эффективности и воздействия на каждом этапе процесса.

Препятствия нормативного характера и политики.

Очень важно, чтобы государственные органы продвигали политику, которая лучше стимулирует цикличную модель. Сейчас компании, стремящиеся перерабатывать отходы, сталкиваются с несколькими нормативными препятствиями в том, как классифицировать и определять отходы.

По сути, в мире производится слишком много отходов и повышается недостаток в новых природных ресурсах, поэтому использование отходов в качестве ресурса является верным решением.

Необходимо создать сбалансированную систему обращения с отходами. Для достижения этой цели нужно определить долгосрочные стратегические приоритеты, которые позволят совместить экологическую эффективность и рациональное потребление материальных и энергетических ресурсов.

В отличие от промышленных отходов, объемы которых можно значительно уменьшить благодаря использованию более эффективных технологий, достаточно трудно предотвратить образование отходов в коммунальном хозяйстве, и соответствующие меры, направленные на их уменьшение, могут оказаться не очень эффективными, поскольку отходы являются неотъемлемой частью процесса потребления товаров и услуг (упаковка, пищевые отходы, использованная бытовая техника и т.д.) домохозяйствами.

Именно поэтому политика в сфере обращения с ТБО должна быть направлена не на предотвращение образования отходов, а на построение максимально экологически безопасной системы обращения с их потоками. Самое большое значение придается предотвращению образования отходов. Среди способов переработки высокий приоритет имеет повторное использование отходов, поскольку его негативное влияние на окружающую среду

является минимальным (в качестве примера можно привести повторное использование стеклотары), а наименьший - захоронение отходов на свалках и полигонах [2 с. 415].

Как показывает опыт ЕС, определения приоритетов обуславливается прежде всего выбором общества и очерченными на национальном уровне ориентирами.

Приоритеты в обращении с ТБО определяются директивами ЕС, в которых закреплены основные принципы, требования и целевые показатели работы системы. Законодатели отдельных стран принимают решение о применении конкретных подходов и механизмов достижения поставленных целей (в том числе соответствующих стимулов). Операторы рынка определяют процедуры и технологии оказания услуг для достижения целевых показателей и гарантируют соблюдение санитарных и экологических требований.

Общие базовые принципы в сфере обращения с ТБО можно классифицировать по трем основным группам:

1) обеспечение экологической безопасности в соответствии со стандартами (требований) на протяжении жизненного цикла ТБО;

2) определение приоритетов в соответствии с приведенной выше иерархии методов обращения с ТБО;

3) полномасштабное внедрение принципа «загрязнитель платит» по двум направлениям:

- принцип расширенной ответственности производителя - производитель платит;

- субъекты, утилизируют мусор (домохозяйства и организации), полностью платят за наиболее экологически безопасный способ его переработки и захоронения [3 с. 23].

Важным аспектом на начальном этапе создание системы является соблюдение социальных и экологических стандартов: полный охват домохозяйств услугами по сбору и транспортировке ТБО, ответственное захоронения ТБО на полигонах с учетом установленных санитарных требований. Лишь после построения базовой инфраструктуры становится возможным дальнейшее развитие этой отрасли путем усовершенствования методов переработки отходов. Ключевым моментом для достижения определенных целей и обеспечения эффективности региональной политики является вопрос права собственности на отходы.

В странах, которые демонстрируют наибольшие успехи в сфере обращения с отходами (например, в Скандинавии), действует система, в рамках которой владельцем отходов являются муниципалитеты.

Один из вариантов распределения обязанностей между участниками цикла обращения с отходами представлен в таблице 2.

*Таблица 2.*

Распределение обязанностей между участниками цикла обращения с отходами

| № п/п | Функция   | Субъект   |
|-------|---|---|
| 1     | Непосредственное право собственности на отходы. Обязанность не допускать негативного воздействия на окружающую среду  | Население, организации, предприниматели   |
| 2     | Право получать выгоду из управления активами и передачи права собственности. Обязанность возместить фактическое влияние на окружающую среду   | Организации, предприниматели  |
| 3     | Организация сбора и вывоза мусора с территории населенного пункта   | Местные органы власти   |
| 4     | Координация сбора, переработки, утилизации и захоронения отходов  | Местные органы власти   |
| 5     | Надлежащая эксплуатация объектов инфраструктуры и предоставление услуг по сбору, вывозу и утилизации отходов за определенную плату  | Уполномоченные соглашениями специализированные организации  |
| 6     | Составление и ведения реестра по созданию, переработке и утилизации отходов, а также реестра объектов захоронения отходов   | Местные органы власти   |
| 7     | Координация ведения документации по возникновению, переработке, обеззараживанию, утилизации и экологической сертификации  | Местные органы власти   |
| 8     | Координация специально уполномоченных органов в вопросах управления ТБО, лицензирования и мониторинг предоставления полного цикла услуг, оценки технической, санитарной и экологической безопасности существующих объектов, разработка и утверждение государственных стандартов, норм и правил по обращению с бытовыми отходами | Государственный комитет по экологической политике и природным ресурсам при главе донецкой народной республики |

Если предприятия или домохозяйства выбрасывают отходы, то они отказываются от собственности на них, одновременно загрязняя окружающую среду. При этом они должны в полном объеме платить за утилизацию таких отходов. Муниципалитеты самостоятельно или вместе с другими муниципалитетами принимают решение о том, как обращаться с отходами.

Следует отметить, что ключевым фактором для достижения результата является эффективное взаимодействие частных операторов с органами власти, ответственными за обращение с отходами [4 с. 19].

Предприятия, которые стремятся вывозить или получать на переработку определенные объемы отходов, должны заключать отдельные соглашения с большим количеством различных потребителей и рискуют не сохранить имеющиеся договоренности в долгосрочной перспективе.

В сфере, где большое значение имеет масштаб и непрерывность производственного процесса, отсутствие гарантированного потока отходов и неопределенность в выборе контрагентов затрудняют привлечение частного капитала.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Для обеспечения реализации соответствующих инноваций в области обращения с отходами и прозрачности процесса для всех заинтересованных сторон необходимо создать единую базу данных. Успех реформ существенно зависит от поддержки со стороны различных слоев населения. Граждане должны перейти к экологически экономному образу мышления и изменить свое поведение. Значимость этого фактора определяет важность воспитания бережного отношения к ресурсам и окружающей среде.

Важным направлением дальнейших исследований, в сфере вторичных материалов, является разработка системы оценивания эффективности деятельности всех участников процесса.

#### *Список использованных источников*

1. Мудрик, М. В. Генезис понятия «управление отходами» в системе управления ресурсами / М. В. Мудрик, О. Л. Дариенко // Актуальные проблемы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты: Материалы Первой международной научно-



практической конференции, Горловка, 17–18 мая 2016 года / Отв. редактор Е.П. Мельникова. – Горловка: Донецкий национальный технический университет, 2016. – С. 550-554.

2. Мухин, М. А. Внедрение автоматизированной системы управления "управление отходами" как элемент цифровизации "мусорной реформы" в Пермском крае / М. А. Мухин, К. Н. Оганян //Цифровая трансформация промышленности: тенденции, управление, стратегии: Материалы I Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 11 октября 2019 года /Ответственный редактор В.В. Акбердина. – Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН, 2019. – С. 412-418.

3. Сорокин, А. Е. Информационное обеспечение управления в системе экологического менеджмента / А. Е. Сорокин, Е. Е. Галкина, М. И. Дайнов // Качество и жизнь. – 2021. – № 1(29). – С. 20-24. – DOI 10.34214/2312-5209-2021-29-1-20-24.

4. Барышникова, Л. П. Управление процессами повышения рыночной привлекательности товаров на основе вторичных полимерных материалов / Л. П. Барышникова, В. Н. Ардатов //Сборник научных работ серии "Экономика". – 2020. – № 18. – С.13-21.

5. Wang H, Jiang C. Local Nuances of Authoritarian Environmentalism: A Legislative Study on Household Solid Waste Sorting in China. Sustainability. 2020; 12(6):2522. <https://doi.org/10.3390/su12062522>

**УДК 339.138: 004.738.5**

**DOI 10.5281/zenodo.5742311**

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА, ИНТЕГРИРОВАННОГО В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

**Барышников К. С.,  
канд. экон. наук,  
военнослужащий,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика**

*Для повышения эффективности продаж товаров и услуг система интернет-маркетинга может быть интегрирована в*

систему управления предприятием. Ее интеграция должна одновременно происходить в двух направлениях: функциональном, когда маркетинговые функции (сбыт, реклама, управление производством и реализацией, маркетинговые исследования) взаимосвязаны, а их выполнение скоординировано с точки зрения интересов потребителей; и организационном – когда в осуществлении маркетинговой деятельности участвуют все службы и отделы предприятия, от которых зависит эффективность интернет-маркетинга.

**Ключевые слова:** интернет-маркетинг, маркетинговый инструментарий, система управления, интегрированная система управления.

## **FORMATION OF INTERNET MARKETING INTEGRATED INTO THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM**

**Baryshnikov K. S.,  
candidate of economic sciences,  
serviceman,  
Donetsk, Donetsk People's Republic**

*To increase the efficiency of sales of goods and services, the Internet marketing system can be integrated into the enterprise management system. Its integration should simultaneously occur in two directions: functional, when marketing functions (sales, advertising, production and sales management, marketing research) are interconnected, and their implementation is coordinated from the point of view of consumer interests; and organizational – when all services and departments of the enterprise participate in marketing activities, on which the effectiveness of Internet marketing depends.*

**Keywords:** Internet marketing, marketing tools, management system, integrated management system.

**Постановка проблемы.** В процессе трансформации маркетинговых концепций на первый план выходит инструментарий интернет-маркетинга с клиентоориентированным подходом, меняя саму его парадигму, создавая условия для успешного развития и конкурентного позиционирования бизнеса. Интернет-маркетинг способен стать маркетинговой концепцией XXI века и основным средством продвижения товаров и услуг. Это требует научного обоснования методов формирования системы

интернет-маркетинга, под которым понимается не только ее (системы) функционально-структурная организация, но и постоянная корректировка всех элементов в процессе функционирования этой системы, а также подходов к ее интеграции в систему управления предприятием.

*Анализ последних исследований.* Теория и практика маркетинга использует результаты научных исследований многих зарубежных авторов, таких как: И. Ансофф, Р. Блэкуэлл, П. Дойль, П. Друкер, Ф.Котлер, А. Кошик. Значительный вклад в развитие теоретической базы маркетинга внесли российские ученые Г.Л.Багиев, А.И.Грищенко; Е.В.Клавдиева, А.А.Корнеев, А.А.Кудинова, С.Н.Лавров, О.С.Сухарев, Д.Н.Торгачев и ряд других исследователей. Многовекторным направлениям исследования маркетинга, и в частности интернет-маркетинга, посвящены научные труды Н.И.Архиповой, Л.В.Балабановой, Т.Б.Надтоки, Т.С.Максимовой и др.

*Изложение основного материала исследования.* Система интернет-маркетинга должна использоваться предприятиями для эффективного решения следующих маркетинговых задач и достижения таких стратегических целей:

- 1) увеличение сбыта продукции предприятия;
- 2) проведение маркетинговых исследований и оперативное получение маркетинговой информации;
- 3) позиционирование продукции предприятия на рынке;
- 4) эффективное маркетинговое влияние на целевой сегмент рынка (существующих и потенциальных потребителей);
- 5) формирование имиджа предприятия, отношение потребителей к товарной марке, конкретным товарам, услугам;
- 6) информирование целевой аудитории об имеющихся товарах/услугах;
- 7) формирование коммуникаций с потенциальными потребителями;
- 8) формирование лояльных потребителей и увеличение их аудитории;
- 9) стимулирование продаж для потребителей и торгового персонала;
- 10) стимулирование пробных и повторных оптовых продаж;

11) оценка эффективности маркетинговой деятельности предприятия, маркетинговых стратегий при использовании интернет-маркетинга;

12) увеличение эффективности использования других маркетинговых инструментов.

Для формирования долгосрочных конкурентных преимуществ предприятиями, в особенности при выходе на зарубежные рынки, необходимо осуществлять организацию процесса, направленного на достижение конечного результата при помощи средств, методов и технологий интернет-маркетинга. Для этого необходимо сформировать рациональную организационную структуру предприятия, осуществляющего деятельность в интернет-пространстве. Этого позволит достичь интеграция системы интернет-маркетинга в структуру управления предприятием (рисунок 1).

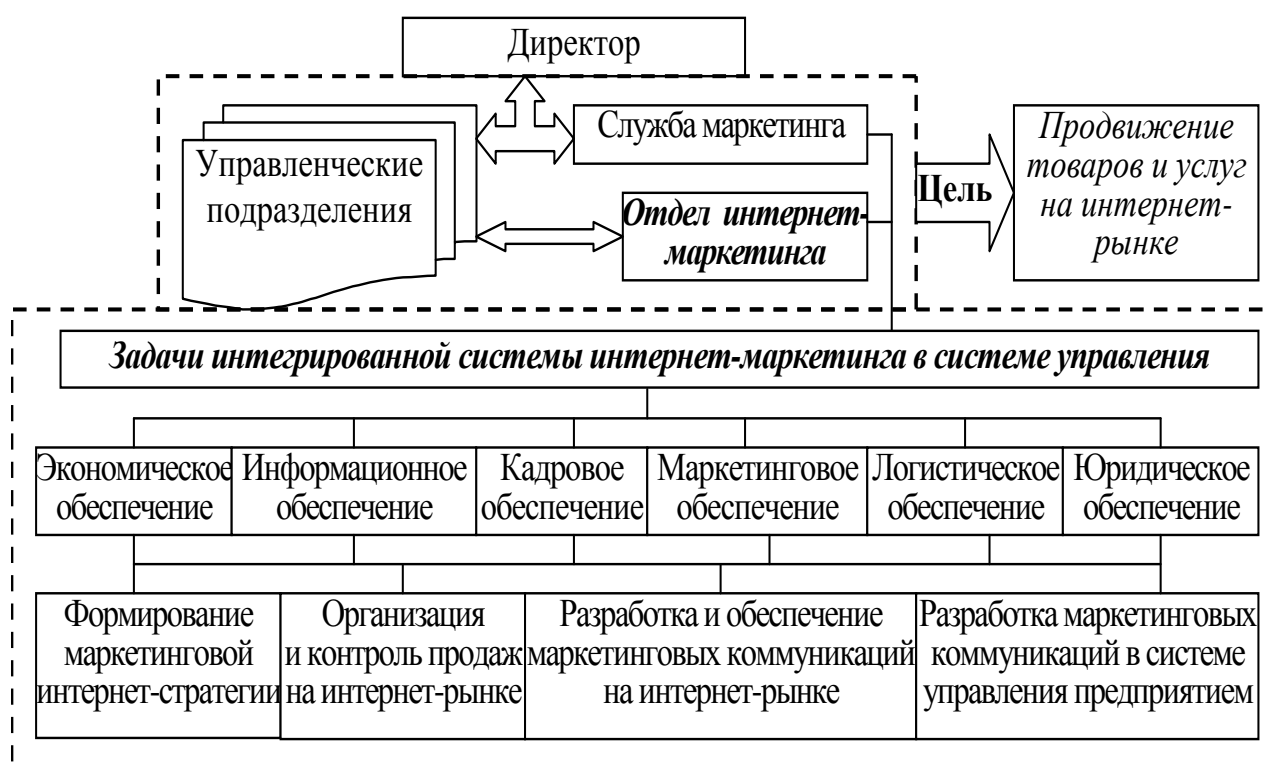


Рисунок 1 – Организационно-функциональный подход к интеграции системы интернет-маркетинга в структуру управления предприятием

Предлагается использовать организационно-функциональный подход к интеграции системы интернет-маркетинга в структуру управления предприятием. Этот подход обеспечит получение системного синергического эффекта от применения предприятиями

маркетинговой интернет-стратегии и эффекта от управления маркетинговыми расходами.

Вместе с тем, данный подход подразумевает достижение основной цели предприятием – продвижение товаров и услуг на интернет-рынке. При этом задачи, позволяющие достигать поставленную цель, решаются на уровне всех подразделений предприятия. А отдел интернет-маркетинга является ключевым связующим звеном между управленческими подразделениями и подразделениями, обеспечивающими выполнение поставленных задач.

В основе организационно-функционального подхода к интеграции системы интернет-маркетинга в структуру управления предприятием лежит формирование маркетинговой интернет-стратегии, организация и контроль продаж на интернет-рынке, разработка и обеспечение маркетинговых коммуникаций на интернет-рынке, а также разработка маркетинговых коммуникаций в системе управления предприятием.

В современных меняющихся условиях деятельность предприятий в целом должна эффективно реагировать на изменения внешней среды и новые рыночные приоритеты, связанные с конъюнктурными сдвигами. А это возможно только тогда, когда руководство предприятия будет рационально проводить финансово–промышленную политику, организовывать долгосрочное и текущее планирование, наладит необходимую мобильность служб и отделов, что особенно важно в условиях устойчивого роста.

Интенсивный поиск путей реформирования предприятий Донецкой Народной Республики в условиях осуществления интернет-маркетинга будет способствовать построению новой организационной структуры управления предприятием, что позволит усилить роль корпоративного центра в диверсифицированной корпорации, возможность руководства обеспечить уровень независимости структурных подразделений на каждом этапе управленческого и стратегического процесса, в том числе отдела маркетинга, обеспечить системное маркетинговое управление деятельностью предприятия. Заметим, что в условиях осуществления производственной и торговой деятельности крупного отечественного предприятия важным является

повышение конкурентоспособности предприятия и его продукции на внутреннем и международных рынках. Поэтому с учетом организационно-функционального подхода для новой управленческой структуры предприятия, рационально будет сосредоточить функции капитализации и инвестирования на уровне управляющих подразделений (генерального директора и административного центра), а функции производства, переработки, снабжения, маркетинга, логистики, бюджетирования расходов, правового регулирования, кадрового обеспечения, экспортной деятельности, сертификации деятельности на уровне подразделений компании: финансово-расчетного отдела, производства и переработки продукции, маркетинга, международной деятельности.

Наличие в функционально-организационной управленческой структуре отдела интернет-маркетинга расширит участие предприятий в работе международных организаций и ассоциаций; обеспечит конкурентоспособность производства на внутреннем и международных рынках, усилит позиции предприятия на международных рынках и обеспечит выход на новые рынки; увеличит объемы продаж продукции на международных рынках в 2-3 раза; усилит международную ориентацию с учетом тенденций развития рынков отдельных стран; способствует географической диверсификации международных рынков продажи продукции через присутствие в интернет-пространстве.

Таким образом, при такой управленческой структуре любое предприятие получит возможность превратиться в международную диверсифицированную конгломератную структуру, а именно – в предприятие, осуществляющее деятельность на внутреннем и международных рынках, и объединяет производственные, перерабатывающие подразделения, отделы продаж.

Механизм интернет-маркетинга предприятия представляет собой совокупность форм, методов, средств, с помощью которых руководители предприятий должны осуществлять регулирование деятельности в условиях интернет-бизнеса. Специалисты в области маркетинга понимают, что по причине постоянной неопределенности внешней среды, развития непрерывного поиска информации, развития системы информационного обеспечения маркетинговой деятельности, мониторинга окружающей среды,

маркетинговый механизм требует постоянного обновления, корректировки. В то же время механизм развития предприятия требует системного подхода к использованию маркетинговых интернет-технологий. Он предполагает наличие определенных подсистем, которые связаны между собой и являются частью общей системы, существование которой невозможно при отсутствии одного из ее элементов.

Механизм управления предприятием обеспечивается выполнением специфических функций интернет-маркетинга, реализация которых, на наш взгляд, происходит через функционально-процессный механизм (рисунок 2).



Рисунок 2 – Функционально-процессный механизм системы интернет-маркетинга

Механизм управления предприятием в условиях интернет-пространства не сводится только к набору методов и рычагов управленческого воздействия на процессы, происходящие на интернет-рынках. Управленческое воздействие составляет лишь одну сторону механизма управления. Главное же содержание его определяется целевым назначением системы, целевыми функциями каждого элемента и его взаимодействиями с другими элементами системы управления.

Логично утверждать, что система интернет-маркетинга для достижения цели путем решения поставленных задач должна выполнять функции планирования, организации, мотивации контроля и анализа. Эти функции реализуются в функционально-процессном механизме системы интернет-маркетинга.

Он основан на последовательности действий (процессов) и их циклической повторяемости в соответствии с целью системы интернет-маркетинга и выбранной интернет-маркетинговой стратегией. Механизм состоит из совокупности элементов, технологий, инструментария и рычагов, обеспечивающих функционирование системы интернет-маркетинга в системе управления предприятием.

Предложенный функционально-процессный механизм системы интернет-маркетинга предприятия, с одной стороны, представлен как органическая система, особенностью которой является индивидуальная ответственность каждого работника за общий результат, а при необходимости такая структура имеет способность менять форму для принятия сложных маркетинговых решений, приспосабливаться к новым условиям рынков интернет-пространства. С другой – базируется на четко выстроенной последовательности действий (процессов) и их циклической повторяемости в соответствии с концепцией интернет-маркетинга, выбранной стратегией развития и состоит из совокупности элементов, технологий, инструментария и рычагов.

Под функционально-процессным механизмом системы интернет-маркетинга в работе имеется в виду создание упорядоченной системы взаимодействия, которая обеспечивает достижение заданных целей функционирования, организацию процесса, направленного на достижения предприятием конечного результата в условиях интернет-бизнеса.



*Выводы.* Результатом интеграции системы интернет-маркетинга в структуру управления предприятием является оперативное реагирование на изменения в соответствующих сегментах рыночной среды с помощью разработки и осуществления маркетинговых мероприятий в сети интернет по изучению и развитию рынка, подготовки альтернативных и гибких управленческих решений, направленных на обеспечение результативности деятельности предприятия в условиях интернет-пространства. Однако положительный результат во многом будет зависеть от выбранного предприятием вида маркетинговой интернет-стратегии.

#### *Список использованных источников*

1. Барышников, К. С. Интернет-маркетинг - новый инструмент бизнеса / К. С. Барышников // Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий: матер. III Междунар. науч.-практ. конф., 6-7 июня 2019 г. – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – С.14-16.

2. Барышников, К. С. Цифровой маркетинг: проблемы и перспективы / К. С. Барышников // Торговля и рынок. Научный журнал. - 2018. – Том 2. - №3(47). - С. 22-28.

3. Барышников, К. С. Анализ использования инструментов маркетинга в интернет среде / К. С. Барышников // Торговля и рынок. – 2020. – Том 2. – №3. – С. 38-45.

4. Березин, И. С. Маркетинговые исследования. Инструкция по применению / И. С. Березин. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2012. — 383 с.

5. Надтока, Т. Б. Трансформация маркетинговой деятельности предприятий в условиях цифровой экономики /Т.Б.Надтока, Н. В. Матвеев // Вестник Института экономических исследований. – 2017. - № 4 (8). - С. 70-77.

6. Никитина, Т. Е. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях: теория и практика: монография / Т. Е. Никитина, К.А.Смирнов; науч. ред. К.А. Смирнов. – Москва: ИНФРА-М, 2012. - 164 с.

7. Окландер Т.О. Новітні технології маркетингових комунікацій як засіб зниження підприємницьких ризиків. //Економічні інновації. - 2015. № 60. Кн. III. - С. 274–285.

8. Романенко, О. О. Використання системи цифрового маркетингу для ефективного впровадження маркетингових стратегій підприємствами харчової промисловості / О.О. Романенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип.2, час. 2. – С. 98-103.

9. Салита, С. В. Модели формирования ключевых способностей предприятия в контексте обеспечения его конкурентных преимуществ / С. В. Салита, И.А. Ангелина // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – Том 9. – № 3А. – С.517-528.

**УДК 005.932**

**DOI 10.5281/zenodo.5734425**

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Лунина В. Ю.,**

**канд. экон. наук, доцент,**

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

**г. Донецк, Донецкая Народная Республика,**

**Шут В. А.,**

**магистрант,**

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

**г. Донецк, Донецкая Народная Республика**

*Статья посвящена рассмотрению возможностей совершенствования логистической системы коммерческих предприятий, основываясь на зарубежном опыте. Уточнено понятие «логистическая система», рассмотрены мировые тенденции в сфере логистики, приведены ряд примеров внедрения современных логистических технологий, позволяющих совершенствовать логистические системы предприятий. Определены направления совершенствования логистической системы коммерческих предприятий, в частности Донецкой Народной Республики.*

*Ключевые слова:* логистика, логистическая система, логистическая услуга, информационные системы в логистике, коммерческое предприятие.

## **FOREIGN EXPERIENCE IN IMPROVING THE LOGISTICS MANAGEMENT SYSTEM OF A COMMERCIAL ENTERPRISE**

**Lunina V. Yu.,**  
candidate of economic sciences, associate professor,  
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF  
MANAGEMENT AND PUBLIC  
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF  
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,

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

*The article deals with the possibilities of improving the logistics system of commercial enterprises, based on foreign experience. The concept of «logistics system» is clarified. Global trends in the field of logistics are considered. A number of examples of the introduction of modern logistics technologies that allow improving the logistics systems of enterprises are given. The directions of improving the logistics system of commercial enterprises, in particular of the Donetsk People's Republic, are determined.*

**Keywords:** *logistics, logistics system, logistics service, information systems in logistics, logistics at a commercial enterprise.*

*Постановка проблемы.* Развитие экономики государства тесно связано с функционированием коммерческих предприятий, деятельность которых напрямую зависит от непрерывности потока материальных, финансовых, информационных, сервисных и других ресурсов. Эффективное управление всеми видами ресурсов предприятия зависит от правильно организованной логистической системы. Логистическая система представляет собой адаптивную систему с обратной связью, выполняющую те или иные логистические операции и функции. Зачастую логистическая

система включает нескольких подсистем и широко взаимодействует с внешней средой.

Исследования деятельности коммерческих предприятий Донецкой Народной Республики (ДНР) свидетельствуют о ряде проблем, вытекающих из несовершенства организации и функционирования их логистических систем.

Среди них особое значение имеют: задержки в поставке продукции, потери и порча продукции, чрезмерные запасы товаров или их недостаток, отсутствие постоянного мониторинга передвижения продукции от поставщика до склада и другие. Изучение зарубежного опыта в данной сфере позволит выработать необходимые направления повышения эффективности логистических систем коммерческих предприятий.

Применение передовых практик позволит коммерческим предприятиям, которые могут действовать в различных формах и видах, существенно снизить свои затраты и, как следствие, увеличить прибыль, а также повысить эффективность процессов снабжения и сбыта.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Изучению современных проблем и тенденций в логистике бизнеса уделяется большое внимание, особенно в последние несколько лет.

Этому способствовали глобальные политические события, в том числе войны в различных частях света, а также пандемия COVID-19. Такие ученые, как: Старкова Н. О., Сафонова М. В. [1], Киреева В., Пирогова О., Мясникова Е. [2] в своих работах проанализировали состояние мирового рынка логистических услуг, его влияние на развитие предприятий и стран в целом. Особое внимание уделено анализу и систематизации трендов, оказывающих влияние на развитие российских предприятий.

Среди отечественных ученых, изучающих вопросы развития логистики следует отметить: Попову Т.А. [3], Ягнюк И.М. [4], в работах которых уделено внимание управлению конкретными функциональными областями логистических систем.

Однако, вопросы изучения и внедрения передовых практик в области совершенствования логистических систем до сих пор требуют детальной проработки. Поиск и адаптация передовых практик к условиям работы конкретной компании, а конкретно, к ее логистической системе, с каждым годом становятся все более

актуальными и важными для руководства предприятий разных сфер деятельности.

*Целью статьи* является изучение зарубежного опыта совершенствования логистической системы управления коммерческого предприятия и выявление возможностей его применения в практике предприятий Донецкой Народной Республики.

*Изложение основного материала исследования.* Рассматривая опыт коммерческих предприятий в сфере совершенствования логистической системы управления, необходимо заметить, что общего определения понятия «логистическая система» не существует.

Согласно позиции Сергеева В.И., логистическая система представляет собой относительно устойчивую совокупность звеньев (структурных/функциональных подразделений предприятия, а также поставщиков, потребителей, логистических посредников), которые взаимосвязаны и объединены единым управлением логистическим процессом для реализации корпоративной стратегии организации бизнеса [5]. При этом, зарубежные ученые Б.Фахимниа и Р. Мохаммад приводят следующее определение:

Логистическая система – это сеть организаций, людей, видов деятельности, информации и ресурсов, участвующих в физическом потоке продукции от поставщика к клиенту [6]. Несмотря на определенные различия, приведенные определения акцентируют внимание на том, что в составе системы находятся конкретные элементы, управление которыми во взаимосвязи и будет означать управление всей логистической системой.

Главной целью логистической системы коммерческого предприятия является обеспечение наличия необходимых товаров (продукции) в нужном ассортименте и количестве, установленного качества, в необходимом месте и в определенное время, на максимальном уровне подготовленных к производственному процессу или личному потреблению при заданном объеме логистических издержек [1].

Как свидетельствует анализ тенденций развития мировой экономики, 2020 год стал «американскими горками» вследствие влияния COVID-19 на поведение потребителей, мировую торговлю

и экономику во всем мире. В 2020 году как производители товаров, логистические провайдеры, так и розничные торговые предприятия столкнулись с дисбалансом спроса и предложения из-за панических покупок и исторически высоких ставок фрахта, вызванных ростом объемов заказов электронной коммерции. Существующие логистические системы предприятий оказались слишком уязвимыми для возникающих рисков.

На «арене» рынка наибольшую устойчивость проявили крупные логистические операторы (Amazon, DHL, Kuehne&Nagel), а также торговые сети, логистическая система которых основана на существовании распределительных центров (IKEA, Wall-Mart, Adidas).

Тем не менее, многие компании отдают предпочтение логистическому аутсорсингу. Так, по оценкам Armstrong & Associates Inc., в Европе 64,6% совокупного объема транспортно-логистического рынка приходится на логистический аутсорсинг. В Китае эта цифра составляет 45%, в США – 64,4%. В Российской Федерации на логистический аутсорсинг приходится менее 20% всего объема рынка логистических услуг [7].

Следует также отметить, что совокупные внутренние и внешние затраты на транспорт и логистику в Российской Федерации составляют около 20% ВВП. Одновременно с этим, в Китае порядка 15%, а в странах Европы 7-8%.

По данным исследования Boston Consulting Group лишь 34% респондентов оценили долю издержек своих предприятий на логистические услуги в границах 10% от цены производимой продукции. Более 26% участников рынка оценили издержки на логистику не менее 30%. А при ответе на вопрос: «На каком участке цепи поставок в наибольшей степени концентрируются логистические издержки вашей организации?» большая часть респондентов (81%) ответили, что основным источником затрат являются расходы на транспортировку произведенной продукции [8].

Основная причина такой статистики связана с тем, что на зарубежных рынках преобладают операторы 3PL, 4PL и 5PL - логистики. Многие передовые зарубежные компании передают свой товар на логистический аутсорсинг 3PL, 4PL, 5PL – операторам. В большинстве используются склады классов «А» и

«В». Также необходимо акцентировать внимание на использовании инновационных технологий в логистике. Пример внедрения таких технологий приведен в таблице 1.

Внедрение инновационных решений в сфере логистической системы управления предприятием требует тщательного планирования.

*Таблица 1.*

Применение логистических технологий коммерческими предприятиями (составлено авторами)

| Наименование компании   | Внедрение новых технологий   | Результаты внедрения технологии   |
|---|--|---|
| Amazon Logistics (служба доставки от Amazon, предназначенная как дополнение к существующим службам доставки, таких как UPS, USPS и FedEx)                   | В 2018 году компания взяла в лизинг 20 «Боингов» для обеспечения бесперебойных поставок. Также Amazon находится на передовой внедрения новых технологий автоматизации: на складах, в доставке и клиентском сервисе.  | Роботизированные системы позволили снизить затраты на 1/5, что в пересчете на каждый склад равно 22 миллионам долларов.   |
| DFKI GmbH (один из крупнейших исследовательских институтов в области инновационных технологий программного обеспечения на основе искусственного интеллекта) | Исследователи из немецкого инновационного центра робототехники (DFKI GmbH) разрабатывают автомобиль, который в будущем позволит улучшить логистику крупных городов. Речь идет о прототипе EO Smart Connecting Car 2 (EOscc2). Все четыре колеса могут поворачиваться на 90 градусов, что позволяет автомобилю двигаться боком и даже разворачиваться на месте. Самое невероятное то, что машинка может сжиматься на 30% в длину с 2.6 метров до 1.8 метров, оставаясь такой же маневренной. При весе 750 кг она развивает скорость до 65 км/ч. | Расширенный интеллект создаст 2,9 трлн долл деловой ценности и приведет к увеличению производительности труда на 6,2 млрд часов в глобальном масштабе к 2021 г. |
| Amazon Robotics (Американская компания из штата Массачусетс, производитель мобильных робототехнических систем)  | На складах Amazon работает более 30 тысяч роботизированных систем — грузчиков Kiva, которые полностью автоматизировали процесс хранения, комплектования и упаковки.  | С помощью роботов интернет-гигант сократил операционные расходы на 20%, что в денежном эквиваленте составляет 22 млн дол на каждый склад.                       |

*Продолжение таблицы 1*

|   |  |   |
|---|--|---|
| <p>FedEx Sensaware (Американская компания, предоставляющая почтовые, курьерские и другие услуги логистики по всему миру)</p>              | <p>Развивает бизнес-направление сенсорной логистики, которая представляет собой сервис для контроля цепочки поставок в режиме постоянного наблюдения. То есть еще до того, как посылка покинет место отправления, есть возможность узнать, содержится ли она в правильном температурном режиме, проставлена ли на упаковке нужная маркировка.</p>  | <p>При применении новых технологий можно узнать о том, в каких условиях находится товар, просмотрев маркировку на упаковке.</p>   |
| <p>DHL Smart Sensor (Международная компания экспресс-доставки грузов и документов, лидер мирового и российского логистических рынков)</p> | <p>DHL оснащает контейнеры устройством Smart Sensor, которое использует сверхвысокочастотные RFID-метки и встроенные температурные датчики. Это позволит клиентам компании отслеживать температурные режимы перевозок и получать предупредительный сигнал в случае их нарушения. Метка SmartSensor считывается в нескольких точках: на станции отправления, в тот момент, когда объект покидает станцию и когда отправляется с этой станции для доставки по соответствующему адресу.</p> | <p>«Технологизация» очень скоро затронет все сферы без исключения, и развиваться смогут только те предприятия, которые будут вовремя внедрять их в рабочий процесс.</p> |

Проектирование и планирование логистической системы необходимо начинать с глубокого исследования текущей ситуации, анализ которой заключается в оценке влияния факторов внешней среды, изучении существующей логистической системы, а также выявлении изменений, которые необходимо осуществить. Исследование проводится путем ситуационного анализа, с помощью которого определяется внутренний порядок логистической системы оценивается рыночная и конкурентная среда предприятия. В то же время анализируется как весь логистический процесс предприятия, так и отдельно взятая логистическая функция.

В зависимости от необходимой глубины анализа, формируется и содержание исследования. Одним из показателей реальной эффективности выбранной логистической системы может быть ее



устойчивость, то есть соблюдение принятых стандартов обслуживания [9].

Механизм управления логистической системой предприятия является совокупностью научных методов и средств, которые влияют на логистические процессы, регулируют, анализируют и совершенствуют их, осуществляют мониторинг, прогнозирование, планирование и корректировку движения логистических потоков.

Механизм управления логистической системой предприятия должен выполнять следующие функции: принятие управленческих решений на основе информации, которая касается реального состояния логистической системы предприятия; регулирование логистических потоков; осуществление контроля по выполнению логистических операций и функционирования логистической системы; планирование логистической системы предприятия и оптимизация бизнес-процессов в ней; рационализация транспортной системы; организация складского хозяйства.

Основными направлениями совершенствования логистической системы предприятий будут выступать принципы системного подхода, раскрывающиеся, прежде всего, в интеграции и четком взаимодействии всех элементов логистической системы. Синтез логистической системы с использованием системного подхода должен быть представлен в виде этапов, выполнение которых позволит провести эту процедуру последовательно и своевременно скорректировать цели, задачи и модели принятия управленческих решений на каждом этапе синтеза.

Ряд ученых считает, что обеспечение разработки и функционирования логистической системы предприятия происходит с учетом материальных, финансовых и организационных факторов (рис. 1).

Совершенствование логистических систем коммерческих предприятий может происходить в рамках определенных направлений:

- экономическое (направление развития: коммерческое, финансовое, организационное, производственное и инновационное);
- социальное (направление развития: кадровое и доходное);
- экологическое (направление развития: ресурсное и окружающая среда).

| Направление                | Характеристика направления развития  |
|----------------------------|--|
| ↓ ↓                        |  |
| Экономическая составляющая |  |
| Коммерческая               | Наращивание клиентской базы для обеспечения бесперебойного производства и эффективного сбыта продукции   |
| Финансовая                 | Обеспечение постоянного получения желаемого прибыли, что позволит улучшить финансовое положение предприятия, удерживать его конкурентные позиции на рынке и увеличить объемы производства              |
| Организационная            | Обеспеченность предприятия высококвалифицированными кадрами является важным стратегическим направлением его развития и средством достижения устойчивых конкурентных преимуществ в условиях конкуренции |
| Производственная           | Поддержание материально-технической базы предприятия в надлежащем состоянии для бесперебойного производства, предотвращения простоя и техническим рискам   |
| Инновационная              | Применение в процессе управления предприятием инновационных инструментов, в частности логистических  |
| ↓ ↓                        |  |
| Социальная составляющая    |  |
| Кадровая                   | Постоянная финансовая и социальная поддержка персонала предприятия, внедрение системы мотивации и стимулирования труда, повышения уровня квалификации персонала  |
| Доходная                   | Обеспечение роста заработной платы персонала предприятия, их карьерный рост  |
| ↓ ↓                        |  |
| Экологическая составляющая |  |
| Ресурсная                  | Применение энерго-и ресурсосберегающих технологий и мер по регулированию производственной деятельности предприятия   |
| Окружающая среда           | Обеспечение уменьшения негативного влияния на окружающая среда, экологизация производства  |

Рисунок 1 - Направления совершенствования логистической системы коммерческих предприятий

Анализ рынка деятельности коммерческих предприятий Донецкой Народной Республики показал, что за период с 2016 по 2021 гг. количество логистических провайдеров возросло более, чем в 2 раза. На сегодняшний день более 10 крупных предприятий осуществляют услуги транспортировки грузов.

При этом данные предприятия оказывают ограниченный спектр логистических услуг и имеют ряд проблем, связанных с уровнем обслуживания, технической исправностью транспортных средств и уровнем оснащённости складских помещений.

Следует отметить, что крупные торговые компании ДНР отдают предпочтение самостоятельному управлению логистикой на своих предприятиях.

Однако, далеко не всегда на предприятиях присутствует служба логистики, в компетенции которой входит управление всеми видами потоков организации. Малые предприятия сталкиваются с проблемой отсутствия финансовых средств, что приводит к использованию логистического аутсорсинга на условиях дороговизны и ограниченности услуг.

Для решения обозначенных проблем необходимо разработать и внедрить комплекс стратегических мероприятий, реализация которых позволит вывести предприятие на конкурентоспособный уровень и значительно повысить эффективность их деятельности.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* В процессе исследования изучены современные мировые тенденции развития логистических систем коммерческих предприятий, рассмотрены инновационные логистические технологии, которые будут способствовать развитию мировой экономики в ближайшее десятилетие. Обосновано, что для реализации стратегических целей предприятия необходимо создать такие логистические системы, которые были бы направлены на достижение высокого уровня обслуживания потребителей, а также позволили оптимизировать материальные, информационные, финансовые потоки предприятия и тем самым значительно сократили расходы.

Что в свою очередь позволит выработать современные технологии логистического менеджмента и обеспечить повышение экономической эффективности деятельности предприятия.

### *Список использованных источников*

1. Старкова Н. О., Сафонова М. В. Тенденции развития логистических систем на современном мировом рынке // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. Краснодар, 2019. С. 480–490.
2. Киреева В., Пирогова О., Мясникова Е. Логистические тренды 2020-2021 года. Жизнь после пандемии // Научный журнал, Краснодар, 2020.
3. Попова Т.А. Развитие системы управления логистической деятельностью предприятия как основа процветания бизнеса // Т.А. Попова // Наука и практика регионов. – 2018. – №2 (11). – С.20-27.
4. Ягнюк И.М., Разумова Е.А. Проектирование системы управления запасами на предприятии // Промышленность и сельское хозяйство. – 2019. - №12 (17). - С. 52-60.
5. Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов / [под общ. и научн. ред. Сергеева В. И.]. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
6. Behnam Fahimnia, Reza Molaei Mohammad, Hassan Ebrahimi Integration in Logistics Planning and Optimization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0950153820300189>
7. Оценка рынка 3PL с Эваном Армстронгом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.logisticsmgmt.com/podcast/sizing\\_up\\_the\\_3pl\\_market\\_with\\_evan\\_armstrong/podcast](https://www.logisticsmgmt.com/podcast/sizing_up_the_3pl_market_with_evan_armstrong/podcast)
8. Лунина В.Ю. Роль современной логистики в развитии экономики региона / Материалы Всероссийской очно-заочной научно-практической междисциплинарной конференции «Человеческий капитал как ключевой фактор социально-экономического развития региона», 06-07 февраля 2020 г., г.Белгород. – 2020. – С.194-202.
9. Трифонова О.В. Формування оптимальних логістичних систем у процесі стратегічного управління стійким розвитком підприємства / О.В. Трифонова, О.Ю. Кравець // Економічний простір. — 2019. — № 142. — С. 217—226. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/2586/1/Tryfonova.pdf>

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ**

**Попова Т. А.,**  
канд. экон. наук, доцент,  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ  
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика,

**Чекан М. В.,**  
магистрант,  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ  
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика

*В статье рассмотрены теоретические аспекты управления логистическими рисками в цепях поставок торговых компаний. Особое внимание уделено вопросам выбора метода исследования рисков и принятия решений в условиях неопределенности, что способствует повышению конкурентоспособности и рентабельности предприятия на основе оптимизации логистических процессов в условиях неопределенности и неустойчивости рыночной среды, а также возрастающей конкуренции и глобализации.*

*Ключевые слова:* логистика, цепи поставок, риск, управление логистическими рисками.

## **FEATURES OF CONTROLLOGISTIC RISKS IN SUPPLY CHAINS OF TRADING COMPANIES**

**Popova T. A.,**  
candidate of economic sciences, associate professor,  
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF  
MANAGEMENT AND PUBLIC  
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF  
DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,

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

*The article discusses the theoretical aspects of logistics risk management in the supply chains of trading companies. Particular attention is paid to the issues of choosing a method for researching risks and making decisions in conditions of uncertainty, which contributes to an increase in the competitiveness and profitability of an enterprise based on the optimization of logistics processes in conditions of uncertainty and instability of the market environment, as well as increasing competition and globalization.*

**Keywords:** *logistics, supply chains, risk, logistics risk management.*

*Актуальность.* Неопределенность и неустойчивость рыночной среды, в которой функционируют современные предприятия и формируются коммерческие отношения, вызывают определенные риски и проблемы, связанные с дополнительными затратами.

Для достижения положительного эффекта в деятельности торгового предприятия, недостаточно использовать маркетинговый менеджмент, нужно так же применять современные высокоэффективные способы и методы управления потоковыми процессами. Наиболее перспективным научно-прикладным направлением в этом вопросе является логистика.

Заинтересованность, которая возрастает со стороны предпринимателей к логистике, обусловлена потенциальными возможностями повышения эффективности функционирования материалопроводных систем.

Как показывает практика, те предприятия, которые используют логистику, достигли существенных преимуществ перед конкурентами и существенно увеличили прибыль за счет снижения затрат, связанных с сокращением логистических затрат в отрасли ресурсного потенциала.

Следует отметить, что начальный этап формирования рынка логистических услуг в Донецкой Народной Республике обусловлен недостаточно полным использованием логистических принципов и

применением соответствующего инструментария для координации и интеграции всех видов логистической деятельности, неудовлетворительным состоянием и темпами развития транспортной и складской инфраструктуры, сложной экономической и политико-правовой ситуацией, что создает для торговых предприятий нестабильную среду ведения предпринимательской деятельности. В таких условиях торговые предприятия в процессе своей хозяйственной деятельности неоднократно сталкиваются с рисковыми ситуациями, которые имеют негативные последствия.

Логистическим риском называют опасность возникновения задержки в работе цепи поставки, срыв поставки или нарушения в работе одной или нескольких звеньев цепи.

К наиболее распространенным рискам относятся логистические риски, связанные с выполнением соответствующих логистических функций во время производства, хранения, маркировки и упаковки, консолидации или дробления грузов, транспортировки груза различными видами транспорта, документирования, расчетов, распределения и тому подобное [1].

Необходимость учета наличия рисков в деятельности предприятия, приводит к необходимости появления нового направления в системе менеджмента предприятия - риск-менеджмента, цель которого - разработка решений по уменьшению величины риска, предупреждению или полному его устранению.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Теоретические и практические аспекты управления логистическими рисками в цепях поставок исследуются отечественными и зарубежными учеными и специалистами, изучающими проблематику управления цепями поставок и интегрированной логистики: В.В. Витлинский, П.И. Верченко, М.В. Карпунцов, В.В. Золотухина, Н.В. Коцеруба, С.Г. Минина, Ю.В. Лазич, Е.В. Савоскина, Н.А. Лихач, В.В. Дыбская, Р. Ван Гок, Дж. Вонг, А. Гаррисон, Дж. Гатторна, М. Джиллингем, М. Кристофер, А. Кун, Д. Ламберт, К. Лайсонс, Х. Ли, Д. Симчи-Леви, и др [1-6].

Рост научных исследований и количества публикаций в рамках изучения рисков в цепях поставок, которые проводятся известными информационными и консалтинговыми компаниями (PwC, Accenture, Deloitte, Oracle, IBM, APICS, Global Supply Chain

Institute, SCRLC, KPMG, и т.д.) также подтверждает актуальность данной тематики.

*Цель статьи* – изучение особенностей управления логистическими рисками в цепях поставок торговых компаний на основе применения различных методов исследования и принятия управленческих решений.

*Изложение основного материала исследования.* В современных условиях неопределенности бизнес среды, одна из основных проблем, торговых предприятий, связана с обеспечением эффективного управления логистической деятельностью для максимального предотвращения рисков и минимизации последствий их проявления.

По данным компании Delivery Security Liability ключевыми сложностями в управлении рисками в цепях поставок являются:

- нехватка выстроенного межфункционального общения;
- высокий уровень затрат на внедрение стратегий управления рисками;
- нехватка информации о рисках, необходимой, чтобы оправдать инвестиции;
- отсутствие прозрачности цепи поставок;
- неготовность оценить выгоды от внедрения стратегий управления рисками;
- отсутствие системы управления/владения рисками;
- отсутствие системы KPI (Key Performance Indicator — ключевые показатели эффективности), стимулирующей управление рисками;
- нехватка поддержки высшего руководства компании;
- отсутствие в компании определения рисков цепи поставок.

Согласно научным источникам риск - это ситуация, в которой результат любого действия является неочевидным и неоднозначным, из-за чего может быть несколько видов результатов [1, 2].

Риск является незапланированным событием или угрозой события, ведущего к потерям, убыткам, повреждениям, то есть имеет неблагоприятный исход для финансовой, экономической, политической или социальной деятельности.

Невзирая на большое количество вариантов трактовки понятия «риск», поиск корректного определения логистического



риска является непростой задачей. Однако, исследования показали, что наиболее полно логистический риск можно охарактеризовать следующим образом: логистический риск - это потенциально существующая вероятность потери ресурсов и/или недополучения доходов вследствие возникновения неблагоприятной ситуации или принятия неэффективного управленческого решения, связанного с движением материальных и сопутствующих потоков в пределах цепей поставок и логистических систем.

Характерной чертой логистического риска является неопределенность, которую принято считать источником риска. Она является состоянием полного или частичного отсутствия информации относительно понимания или знания события, ее последствий или вероятностей.

Для того чтобы преодолеть неопределенность, зачастую необходимо обладать максимально полной и достоверной логистической информацией. Противоречивость заключается в том, что, с одной стороны, риск может быть связан с получением результатов на основе использования новых технологий, с другой стороны, риск демонстрирует неизбежность конкретного выбора в определенный момент времени. Отличительной чертой альтернативности является то, что в вопросах решения проблем, которые связаны с риском, существует более двух вариантов дальнейших действий.

Управление рисками с помощью логистики возможно тогда, когда последствия принятых решений и их влияние на расходы и доходы от реализации продукции поддаются измерению. Таким образом, становится актуальной задача поиска метода контроля расходов и других показателей, характеризующих взаимосвязь логистики с основными экономическими индикаторами торгового предприятия [3, 6].

Первым этапом в работе системы управления рисками является определение цели, которая может быть представлена как минимизация риска и/или максимизация дохода от ситуаций, связанных с риском.

Минимизация логистического риска является одной из самых важных задач торгового предприятия, которое нацелено на достижение успеха. Способность быстрого реагирования на изменения в окружающей среде, умение проанализировать

сложившуюся ситуацию, являются ключевыми вопросами, которые требуют внимания в современных условиях ведения бизнеса.

Следующим этапом в системе управления рисками является сбор данных о переменных, которые содержат информацию о текущем состоянии компании и окружающей среды. Затем осуществляется процесс идентификации факторов риска, оценка вероятности их появления и формирования профиля риска предприятия.

Функции поиска, оценки и сравнения оптимального решения выполняются с помощью факторного анализа. Функция поиска заключается в дополнительном исследовании возможных рисков для того, чтобы сделать их углубленный анализ. Функция оценивания предполагает детальное изучение причин и факторов, которые оказали влияние на расхождение фактических значений рисков и плановых показателей. Сравнительная функция дает возможность соотнести возникающие риски по определенным критериям, следовательно, выявить отличия от заданного уровня риска [4].

Согласно исследованию компании Deloitte, среди технологий управления рисками в цепях поставок, которые широко используются многими компаниям, выделяют следующие (табл.1).

*Таблица 1.*

Наиболее популярные технологии управления рисками

| Наименование технологии                    | Данные |
|--|--------|
| Моделирование финансовых рисков            | 45%    |
| Операционное планирование цепей поставок   | 44%    |
| Инструменты управления рисками             | 42%    |
| Стратегическое планирование цепей поставок | 42%    |
| Прогнозное моделирование                   | 36%    |
| Прогнозирование рисков                     | 35%    |
| Сценарное моделирование                    | 32%    |
| Имитационное моделирование процессов       | 29%    |

Для исследования логистических процессов применяются следующие методы: имитационные, аналитические и оптимизационные.

Имитационное моделирование позволяет оценить варианты действий в условиях неопределенности. При моделировании

отношений участников цепи поставок используется принцип Парето, при котором определяется точка равновесия, отклонения от которой может спровоцировать ухудшение критерия оптимальности участников.

Имитационное моделирование представляет собой построение модели, включающее два процесса:

1. Процесс, связанный с конструированием модели реальной системы.
2. Процесс, связанный с постановкой экспериментов на реальной модели.

При использовании имитационного моделирования могут преследоваться такие цели как:

- 1) изучение поведения логистической системы;
- 2) определение стратегии, которая обеспечит наиболее эффективное функционирование всей логистической системы.

К условиям применения имитационного моделирования можно отнести следующие:

1. Задачи не могут быть определены или пока не сформулированы четко, не разработаны аналитические методы решения сформулированной математической модели.
2. Аналитические модели существуют, однако процедуры слишком сложны и трудоёмки. В данном случае имитационное моделирование предоставляет более простой вариант решения задач.
3. Аналитические решения существуют, но их реализация не возможна из-за недостаточной математической подготовки персонала.
4. Задача, связанная с расчетом оптимального количества ресурсов, не решена.

В аналитическом методе применяются стандартные подходы к вычислению оценок альтернатив на основе математических приемов исследования логистических систем, позволяющих получать наиболее точные решения.

Порядок проведения аналитического моделирования можно представить следующим образом:

- 1 этап. Формулировка математических законов, которые связывают объекты системы, в виде некоторых алгебраических или дифференциальных функциональных соотношений.

2 этап. Решение построенных уравнений, получение теоретических результатов.

3 этап. Проверка полученных результатов на адекватность на основе сопоставления теоретических результатов с практикой.

При наличии известных зависимостей, которые связывают отыскиваемые характеристики с первоначальными условиями, параметрами и переменными системами, можно провести полноценное исследование процесса функционирования логистической системы в цепях поставок торгового предприятия. Тем не менее, подобные зависимости возможно получить только для более или менее простых систем. Значительным недостатком данного метода является появление определенных трудностей исследования системы при ее усложнении.

Методы оптимизации предусматривают использование линейного программирования, позволяют оценить имеющиеся альтернативы и выбрать лучший вариант. Экономическое обоснование методов по сокращению расходов в цепи поставок торгового предприятия основывается на прогнозировании будущих условий и не дает гарантированного результата, поскольку прогноз может оказаться ошибочным.

Использование оптимизационных методов в логистике при решении различных задач, прежде всего, связано с [5]:

- размещением складской сети в оптовой торговле;
- организацией рациональных перевозок товаров;
- распределением материальных потоков в макро- и микрологистических системах и др.

Для организации логистической системы можно использовать такие подходы, как функциональный и процессный.

Функциональный подход осуществляет идентификацию факторов риска на отдельных циклах движения потоков (материальных, финансовых, информационных), а их управление происходит в границах соответствующих функциональных зон. Существенными недостатками функционального подхода является неполное видение процесса, трудности оценивания влияния каждой стадии на итоговый результат, что характеризует степень эффективности логистической системы.

При процессном подходе, каждая логистическая система и цепь поставок представлены в виде комплекса зависимых

процессов. Движение материальных потоков в цепи поставок рассматривается как сквозной процесс, при этом проводится анализ движения риска, осуществляется его преобразование в другой вид, происходит взаимное исключение нескольких видов рисков.

Потоки рисков при данном подходе рассматриваются на нескольких уровнях, которые детально описаны в таблице 2.

*Таблица 2.*

Определение рискованных потоков на разных уровнях управления  
риском торгового предприятия [6]

| Уровень               | Факторы риска   | Способ управления рисками  |
|-----------------------|---|--|
| Операция              | Качество исполнения и согласованность операций  | Общая координация действий подразделений, прозрачность основных потоков, своевременный контроль и мониторинг |
| Инфраструктура        | Работа технологического оснащения и элементов информационной, транспортно-складской и производственной инфраструктуры | Соблюдение рационального режима обслуживания, анализ текущего состояния инфраструктуры.                      |
| Звенья цепей поставок | Взаимодействие участников цепей поставок и степень влияния отдельных участников.                                      | Применение различных вариантов взаимодействия, вывод партнерских соглашений.                                 |
| Логистическая система | Сбои в логистических сетях и связанных цепях поставок   | Изменение структуры логистических систем   |
| Окружение             | Взаимодействие предприятия с окружающей средой  | Прогноз возникновения рисков за счет оперативного реагирования   |

Переменные предприятия, логистической системы, инфраструктуры и окружающей среды определяют риск, связанный с цепями поставок, присущий определенному предприятию с точки зрения реальных условий функционирования.

В части операционных переменных, стоит отметить тот факт, что действия лиц, принимающих решения, могут изменить отдельные параметры риска, сократив или повысив его вероятность наступления, или уровень финансовых и других последствий.

Таким образом, процесс осуществления формирования системы управления логистическими рисками состоит в достижении оптимальных показателей качества, надежности, экономической целесообразности и эффективности цепей поставок.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Существенным фактором успешного бизнеса торгового предприятия является управление рисками в логистической системе. Цепь поставок является интегрированной структурой, в рамках которой торговое предприятие объединяет усилия со своими поставщиками для эффективного доведения продукции к своим потребителям.

Управление логистическими рисками является одним из важнейших аспектов обеспечения устойчивого функционирования и развития логистической системы торгового предприятия. Исходя из этого, для повышения эффективности логистической деятельности торгового предприятия необходимо разработать алгоритм учета рисков в процессе управления.

Исследуемые в данной работе модели управления рисками дают возможность не только сравнивать различные альтернативные варианты организации логистической деятельности в условиях риска, но и эффективно управлять соответствующими рисками. Применение данных моделей при решении задач управления рисками в цепях поставок торговых предприятий дает возможность осуществлять эффективную организацию логистических процессов в соответствующих звеньях цепей поставок.

#### *Список использованных источников*

1. Витлинский В.В., Верченко П.И. Анализ, моделирование и управление экономическим риском: науч.-метод. пособие для самостоятельного изучения дисциплины. Киев: КНЕУ, 2010. – 292 с.
2. Карпунцов М.В. Управление рискостойкостью предприятий торговли: Киев, 2014. - 226 с.
3. Золотухина, В.В. Влияние логистических рисков на эффективность деятельности предприятий / В. В. Золотухина. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 50 (236). — С. 128-131. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/236/54747/> (дата обращения: 08.10.2021).
4. Коцераба Н.В. Оценка операционных и финансовых рисков в торговле. Вестник КНТЕУ. 2014. - № 3 (95). - С. 123–133.
5. Минина С.Г. Риски логистической системы и способы их предупреждения / Минина С.Г., Лазич Ю.В. // Beneficium. 2017. -

№3 (25). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/riski-logisticheskoy-sistemy-i-sposoby-ih-preduprezhdeniya> (дата обращения: 01.10.2021).

6. Савоскина Е.В. Управление рисками с помощью оптимизации логистической системы / Савоскина Е.В., Лихач Н.А. //Universum: Экономика и юриспруденция. 2016. - № 3 (24). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2980>. (дата обращения: 01.10.2021).

**УДК 331.101:108**

**DOI 10.5281/zenodo.5733857**

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ**

**Геммерлинг В. А.,  
ассистент,  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
технический университет»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика**

*В статье рассмотрены основные подходы к развитию человеческих ресурсов современного предприятия. Выявлено значение человеческих ресурсов для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия. Раскрыта взаимосвязь человеческих, финансовых, материальных, информационных и природных ресурсов. Рассмотрены позитивные экономические эффекты от развития человеческих ресурсов предприятия. Обосновано влияние развития человеческих ресурсов на повышение эффективности труда персонала.*

***Ключевые слова:** человеческие ресурсы, персонал, развитие, эффективность труда, хозяйственная деятельность, предприятие.*

## **LABOR EFFICIENCY INCREASING BASED ON HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT**

**Gemmerling V.A.,  
assistant,  
SEE HPE «Donetsk National Technical University»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic**

*The article describes the main approaches to the modern enterprise human resources development. The importance of human resources to*

*ensure the enterprise economic activity is defined. The interrelation of human, financial, material, informational and natural resources is revealed. The positive economic effects of the enterprise human resources development are considered. The influence of human resources development on increasing the personnel labor efficiency has been substantiated.*

**Keywords:** *human resources, personnel, development, labor efficiency, economic activity enterprise.*

**Постановка проблемы.** В условиях экономической нестабильности и постоянных изменений внешней среды, предприятия сталкиваются с существенными проблемами на пути повышения эффективности хозяйственной деятельности, что вызывает необходимость поиска новых подходов к повышению эффективности труда работников предприятия. В связи с этим, одной из приоритетных задач современного предприятия становится всестороннее развитие человеческих ресурсов, способных обеспечить предприятию устойчивый рост и повышение экономической устойчивости в долгосрочной перспективе.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В экономических исследованиях большое внимание уделяется вопросам, касающимся развития человеческих ресурсов и повышения эффективности труда. Отдельные вопросы развития человеческих ресурсов рассмотрены в работах таких ученых, как М. Армстронг, П. Друкер, Р. Акофф, Ю. Одегов, О. Виханский, А. Кибанов, Н. Волгин и другие. Современные российские ученые также уделяют большое внимание вопросам развития человеческих ресурсов, их эффективности, а также влиянию развития персонала на эффективность труда работников предприятия.

Тем не менее, несмотря на множество научных исследований, посвященных развитию человеческих ресурсов, недостаточно изученными остаются вопросы влияния данного процесса на обеспечение эффективности труда работников современного предприятия.

**Цель статьи** – выявить значение человеческих ресурсов для обеспечения хозяйственной деятельности и проанализировать влияние развития человеческих ресурсов на повышение эффективности труда работников предприятия.

**Изложение результатов исследования.** В современных условиях осуществления хозяйственной деятельности персонал



становится основным ресурсом, что вызывает необходимость пересмотра приоритетов в управлении ресурсами предприятия. При этом акцентирование внимания на развитии человеческих ресурсов способствует повышению эффективности труда и обеспечению экономической устойчивости предприятия. При этом необходимым условием внедрения инноваций на современных предприятиях становятся творческие способности персонала, его мотивированная активность по достижению целей организации [1, с. 61].

В энциклопедическом словаре «Экономика и управление персоналом» развитие человеческих ресурсов определяется как целенаправленная деятельность организации по совершенствованию профессионализма, ментальных моделей и ценностей работников и их применению в соответствии с интересами организации. При этом развитие человеческих ресурсов может осуществляться за счет инвестиций в занятых работников посредством профессионального обучения, стимулирования самообучения, привлечения к участию в управлении, планирования личного развития и управления карьерой, а также вложений, направленных на привлечение в организацию квалифицированных людей извне [2, с. 233].

Исследователи Н. П. Макашева и Ю. С. Макашева обращают внимание на то обстоятельство, что работники предприятия в современной экономике – это не простые исполнители возложенных на них обязанностей, а стратегический ресурс и основа экономической устойчивости, при этом важнейшей составляющей стратегического развития предприятия становится развитие человеческих ресурсов [3, с. 43].

М. Армстронг рассматривает управление человеческими ресурсами как стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом предприятия: работающими там людьми, которые коллективно и индивидуально вносят вклад в решение задач предприятия [4, с. 15].

В работе Е. С. Захаровой и М. Л. Елисеевой проводится анализ подходов к управлению человеческим капиталом, рассматриваются основные характеристики человеческого капитала и указываются позитивные изменения от целенаправленной работы по стратегическому управлению человеческим капиталом, такие как: повышение профессионального уровня работников, расширение

компетенций, улучшение качества производимой продукции, увеличение стоимости предприятия и его инвестиционной привлекательности [5, с. 365].

На основе анализа рассмотренных работ, можно сделать вывод, что в условиях перехода к экономике знаний, происходит переосмысление роли человека в процессе производства. Данное обстоятельство требует от руководителей предприятий внедрения новых подходов к развитию человеческих ресурсов и обеспечению эффективности труда на основе системного подхода и обобщения современных научных достижений. Таким образом, человеческие ресурсы в современных условиях хозяйствования нельзя рассматривать просто как один из видов экономических ресурсов предприятия. Человеческие ресурсы становятся основополагающим фактором производства и оказывают влияние на все остальные экономические ресурсы предприятия. При этом развитие человеческих ресурсов становится определяющим фактором повышения эффективности использования всех ресурсов предприятия. На рис.1 показана их взаимосвязь.

Проанализируем взаимосвязи человеческих, финансовых, материальных, информационных и природных ресурсов. Для осуществления хозяйственной деятельности предприятию изначально необходимы определенные финансовые ресурсы. Рациональное использование данных ресурсов при этом полностью зависит от работников организации.

Профессионализм финансовых менеджеров позволяет рационально распределять имеющиеся средства и находить дополнительные источники финансирования. При этом финансовое состояние предприятия определяет возможности по привлечению квалифицированного персонала, развитию человеческих ресурсов и материальному стимулированию работников. Материальные ресурсы используются работниками предприятия при осуществлении производственной деятельности. Важно отметить, что грамотная эксплуатация оборудования и рациональное использование сырья и материалов во многом зависят от квалификации работников предприятия.

При этом материальные ресурсы также оказывают влияние на персонал организации. Так, при работе на современном высокотехнологичном оборудовании растет удовлетворенность

работников своим трудом, что мотивирует их к дальнейшему развитию.

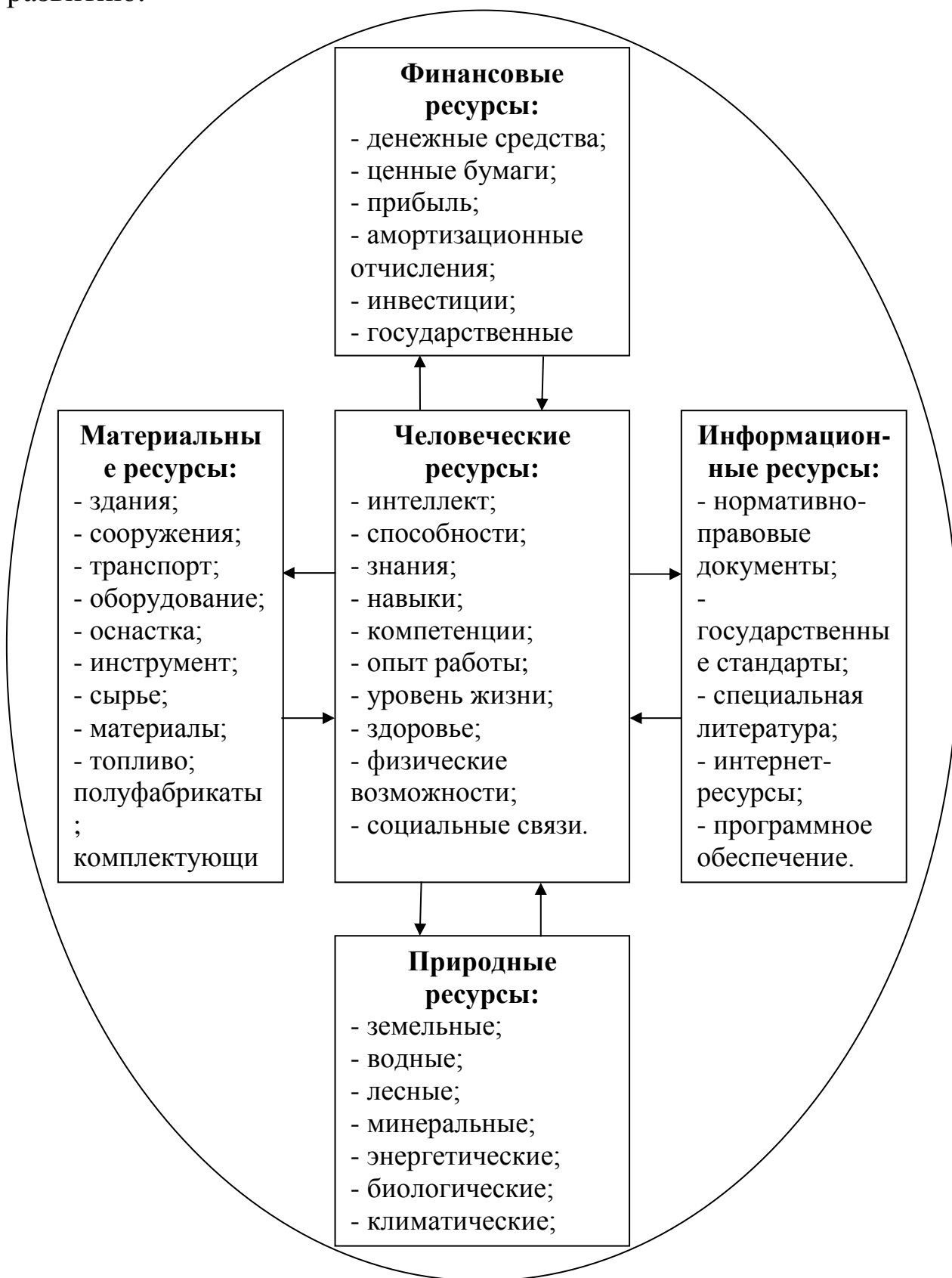


Рисунок 1 - Взаимосвязь основных ресурсов предприятия

Значение информационных ресурсов для современного предприятия сложно переоценить. Тем не менее, обработку, анализ

и использование информации осуществляет персонал предприятия, от квалификации которого зависит качество данной работы. В свою очередь, информация о предприятии обеспечивает привлечение персонала требуемой квалификации, позволяет обучать и развивать человеческие ресурсы в определенном направлении.

Природные ресурсы используются всеми предприятиями в той или иной мере, однако наибольшее значение приобретают для добывающих компаний. При этом влияние человека на изменение и преобразование окружающей природной среды постоянно возрастает. Природные ресурсы также в определенной мере воздействуют на людей, создавая начальные условия для экономической деятельности и определяя ее специфику.

Можно сделать вывод, что человеческие ресурсы занимают центральное место в системе взаимодействия экономических ресурсов предприятия, во многом определяя эффективность их использования. В связи с этим, развитие человеческих ресурсов приобретает основополагающее значение для эффективного осуществления хозяйственной деятельности. При этом целенаправленное проведение мероприятий, направленных на развитие человеческих ресурсов, способствуют интенсификации использования всех остальных видов ресурсов, позволяя значительно повысить эффективность труда работников и обеспечить экономическую устойчивость предприятия. Следует отметить, что исследователи выделяют три различных теоретических направления, рассматривающих значение развития человеческих ресурсов в системе повышения эффективности труда на предприятии, обеспечивающей его конкурентоспособность и экономическую эффективность. Согласно первому направлению, основанному на существующих теориях организационных возможностей, человеческие ресурсы могут быть источником конкурентоспособности, а хорошо развитые человеческие ресурсы способны внести важный вклад в повышение эффективности предприятия.

Второе направление сфокусировано на взаимных ожиданиях работника и работодателя, или так называемом «психологическом контракте», отводя важную роль развитию человеческих ресурсов в формировании и управлении этим подразумеваемым соглашением. Третье направление концентрирует внимание на коллективном или

организационном уровне обучения, отстаивая концепцию обучающейся организации, в связи с чем, роль развития человеческих ресурсов заключается в способствовании созданию обучающейся организации [6, с. 72].

А. Л. Никишина обосновывает ведущую роль человеческих ресурсов в системе обеспечения конкурентоспособности предприятия посредством повышения эффективности труда и указывает на необходимость интеграции управления человеческими ресурсами в общую стратегию предприятия. При этом человеческие ресурсы исследователь рассматривает как основу успешной деятельности современной организации, обращая внимание на необходимость перехода к новой, социально ориентированной концепции управления персоналом [7, с. 71].

В исследовании Т.С. Красулиной рассматриваются различные факторы, оказывающие влияние на повышение эффективности использования человеческих ресурсов промышленных предприятий, проводится анализ воздействия внешних и внутренних факторов на эффективность труда персонала организации, а также подробно рассматриваются вопросы стимулирования трудовой активности работников предприятия в системе управляющих воздействий на персонал организации [8].

Р.Ю. Турчаева и З.М. Рыбалкина, на основе изучения факторов повышения эффективности использования человеческих ресурсов на предприятиях строительной сферы, выделяют 15 наиболее значимых факторов, в числе которых:

- организация системы непрерывного повышения квалификации и переподготовки рабочих кадров,
- инвестирование в развитие человеческих ресурсов предприятия,
- формирование благоприятного социально-психологического климата в коллективах,
- стимулирование творческой инициативы, новаторской активности работающих,
- комплексный подход в формировании человеческих ресурсов, закреплении и развитии ключевых кадров [9, с. 209].

На основании экспертных оценок, исследователи утверждают, что фактическая реализация потенциала таких факторов, как организация системы непрерывного повышения

квалификации и переподготовки рабочих кадров и инвестирование в развитие человеческих ресурсов предприятия находится на низком уровне, при этом эксперты отмечают достаточно высокую значимость указанных факторов для повышения эффективности использования человеческих ресурсов [9, с. 211].

Таким образом, развитие человеческих ресурсов оказывает существенное влияние на повышение эффективности труда персонала предприятия. Рассмотрим позитивные экономические эффекты от развития человеческих ресурсов предприятия (рис. 2).

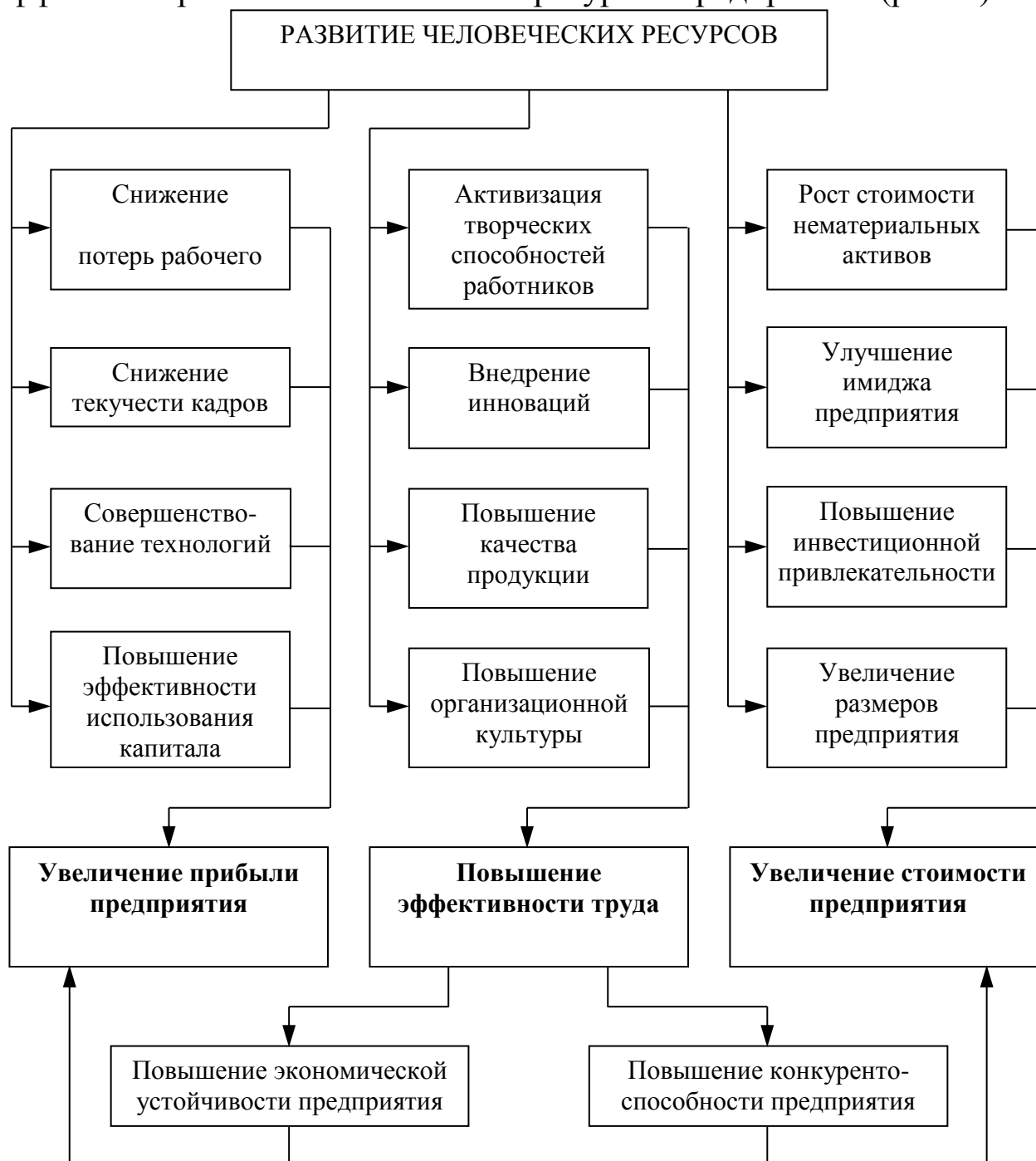


Рисунок 2 - Экономические эффекты от развития человеческих ресурсов

Развитие человеческих ресурсов способствует увеличению прибыли предприятия за счет снижения потерь рабочего времени, снижения уровня текучести кадров, совершенствования технологий, повышения эффективности использования капитала предприятия.

Тем не менее, довольно сложно определить количественный показатель возврата от инвестиций в развитие человеческих ресурсов, что является одной из причин недостаточного финансирования данной области. Руководство большинства современных предприятий все еще настороженно относится к финансовым вложениям в развитие человеческих ресурсов, несмотря на то, что выгоды от данных вложений интуитивно понятны.

Инвестиции, направленные на развитие человеческих ресурсов, способствуют увеличению стоимости предприятия за счет роста стоимости нематериальных активов.

При этом для оценки человеческого капитала используется специальная методика, суть которой заключается в определении индекса человеческого капитала (Human Capital Index – HCI) на основе анализа более тридцати показателей, отражающих эффективность труда персонала, затраты на материальное стимулирование, уровень мероприятий по подбору персонала и другие параметры [10].

Индекс человеческого капитала для современных компаний является одним из основных показателей роста стоимости акций, позволяет спрогнозировать перспективное увеличение акционерного капитала.

Стоимость предприятия также повышается за счет улучшения имиджа, повышения инвестиционной привлекательности и увеличения размеров предприятия, что возможно осуществить только на основе всестороннего гармоничного развития человеческих ресурсов.

Целенаправленно осуществляемые мероприятия по развитию человеческих ресурсов неизбежно приводят к повышению эффективности труда персонала предприятия благодаря активизации творческих способностей работников, внедрению инноваций, повышению качества продукции и повышению организационной культуры предприятия в целом.

Повышение эффективности труда, в свою очередь, позволяет повысить экономическую устойчивость, что неизменно приводит к расширению рынков сбыта, у предприятия появляется возможность осваивать новые виды продукции, что в конечном итоге способствует увеличению прибыли в долгосрочной перспективе.

Также повышение эффективности труда оказывает положительное влияние на конкурентоспособность предприятия. При этом одним из проявлений конкурентоспособности предприятия является более высокая прибыль в сравнении с предприятиями-конкурентами.

Тем не менее, укрепление конкурентоспособности может не отражаться наличием более высокой прибыли в рассматриваемом периоде, так как предприятие может нести дополнительные затраты, связанные с материальным стимулированием и развитием человеческих ресурсов [11].

В свою очередь, повышение конкурентоспособности способствует увеличению стоимости предприятия благодаря улучшению деловой репутации, что проявляется в виде роста цен на акции компании. При этом прослеживается четкая взаимосвязь между развитием человеческих ресурсов, повышением эффективности труда, повышением конкурентоспособности и экономической устойчивости предприятия, увеличением прибыли и ростом стоимости предприятия в целом.

Таким образом, персонал современных предприятий должен обладать способностями к постановке новых актуальных задач, творчески подходить к их решению, активно действовать для достижения целей организации. В связи с этим, важнейшей задачей руководства предприятия становится развитие человеческих ресурсов в соответствии с возросшими требованиями, мотивирование сотрудников к инициативному труду, освоению нового оборудования и внедрению современных технологий производства.

При этом повышение эффективности труда работников современного предприятия должно опираться на комплекс разнообразных инструментов, направленных на развитие человеческих ресурсов с учетом стратегических целей, особенностей хозяйственной деятельности и интересов работников предприятия. Эффективность проводимых мероприятий по



развитию человеческих ресурсов во многом определяет творческую активность персонала, мотивацию к труду, повышение качества выполняемой работы, что в конечном итоге будет способствовать повышению эффективности труда и улучшению результатов всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

*Выводы.* На основе проведенного анализа, можно сделать вывод о приоритетном значении человеческих ресурсов для обеспечения успешного функционирования современного предприятия. Человеческие ресурсы во многом влияют на эффективность использования финансовых, материальных, информационных и природных ресурсов, что определяет их ключевую роль в обеспечении хозяйственной деятельности предприятий. Соответственно, развитие человеческих ресурсов позволяет существенно повысить эффективность труда, что позитивно влияет на конкурентоспособность и экономическую устойчивость предприятия в современных условиях.

#### *Список использованных источников*

1. Геммерлинг, В. А. Анализ эффективности человеческих ресурсов предприятия с учетом динамики их развития [Текст] / В. А. Геммерлинг // Сборник научных работ серии «Экономика». Вып. 18: Стратегические приоритеты развития территорий / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2020. – С. 59-75.

2. Экономика и управление персоналом: энциклопедический словарь [Текст] / С. И. Сотникова и др.; под науч. ред. проф. С. И. Сотниковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2016. – 371 с.

3. Макашева, Н. П. О развитии человеческих ресурсов в нефтегазовой отрасли [Текст] / Н. П. Макашева, Ю. С. Макашева // Вестник Томского государственного университета (сер.: экономика). – 2015. – № 2 (30). – С. 43-58.

4. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами, 8-е изд. [Текст] / Пер. с англ. под ред. С.К.Мордовина. – Санкт-Петербург: Питер, 2004. – 824 с.

5. Захарова, Е. С. Управление человеческим капиталом наукоемкого предприятия [Текст] / Е. С. Захарова, М. Л. Елисеева // Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики. – 2015. – № 6. – С. 363-366.

6. Garavan, Th. Contemporary HRD research: a triarchy of theoretical perspectives and their prescriptions for HRD [Текст] / Th. Garavan, P. Gunnigle, M. Morley // Journal of European Industrial Training. – 2000. – № 24/2/3/4. – P. 65-93.

7. Никишина, А. Л. Человеческий ресурс как основной фактор повышения конкурентного преимущества предприятия [Текст] / А. Л. Никишина // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2013. – № 2 (28). – С.70-78.

8. Красулина, Т. С. Факторы, влияющие на повышение эффективности использования человеческих ресурсов промышленных предприятий в современных условиях [Электронный ресурс] / Т. С. Красулина // Интернет-журнал «Науковедение»: элетрон. журн. – 2016. – Т. 8. – № 1. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/49EVN116.pdf>

9. Турчаева, Р. Ю. Факторы эффективности использования человеческих ресурсов на предприятиях строительной сферы [Текст] / Р. Ю. Турчаева, З. М. Рыбалкина // Вестник Университета. – № 6. – 2014. – С. 207-217.

10. Human Capital Index 2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hr-benchmarking.ru/hci>

11. Квасов, И. А. Влияние человеческого капитала на конкурентоспособность социально-экономической системы [Электронный ресурс] / И. А. Квасов, Н. В. Левина // Интернет-журнал «Науковедение»: элетрон. журн. – 2015. – Т. 7. – № 2. – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/14EVN215.pdf>.

**УДК 334.72**

**DOI 10.5281/zenodo.5734023**

## **ПРИНЦИПЫ И РОЛЬ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Жидченко В. Д.,  
канд. экон. наук, профессор,  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ  
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика,**

**Стыркова Е. В.,**  
**магистрант,**  
**ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ**  
**УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ**  
**СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ**  
**НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,**  
**г. Донецк, Донецкая Народная Республика**

*В статье рассмотрена роль развития предпринимательства для экономики, выделены принципы и условия предпринимательской деятельности, установлены инструменты улучшения ведения предпринимательства и повышения конкурентоспособности.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, экономическое развитие, прибыль, рентабельность, эффективность.*

## **PRINCIPLES AND ROLE OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT**

**Zhidchenko V. D.,**  
**candidate of economic sciences, associate professor,**  
**SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF**  
**MANAGEMENT AND PUBLIC**  
**ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF**  
**DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,**  
**Donetsk, Donetsk People's Republic,**

**Styrkova E. V.,**  
**undergraduate student,**  
**MANAGEMENT AND PUBLIC**  
**ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF**  
**DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC»,**  
**Donetsk, Donetsk People's Republic**

*The article examines the role of entrepreneurship development for the economy, highlights the principles and conditions of entrepreneurial activity, establishes tools for improving entrepreneurship and increasing competitiveness.*

***Keywords** entrepreneurship, economic development, profit, profitability, efficiency.*

***Постановка проблемы.** Развитие предпринимательства является одним из важных признаков рыночной экономики и основной предпосылкой развития народного хозяйства любой страны. Помимо этого, развитие предпринимательства страны является индикатором характера изменений во внешней среде. Положительные изменения во внешней среде, в частности, в*

экономике страны, невозможны без развития предпринимательства. Особенно это касается малого предпринимательства как наиболее гибкого по отношению к потребительскому спросу звена.

Каждый предприниматель старается занять свою нишу на рынке товаров или услуг, стремится выпускать нужную и качественную продукцию, пытаясь тем самым привлечь к себе потребителя. Все это превращает малое предпринимательство в своеобразный социальный двигатель экономического развития, придает рыночной экономике необходимую гибкость и побуждает к росту.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемы и перспективы развития предпринимательства являются объектом исследования многих ученых экономистов, в частности А. Барановского, Л. Воротина, Т. Ковальчука, Л. Мельника, С. Мочерного, Е. Панченко, В. Сизоненко и др. В своих работах они отмечают, что роль развития предпринимательства заключается в решении вопроса занятости и проявляется, прежде всего, в способности малого и среднего бизнеса создавать новые рабочие места и поглощать избыточную рабочую силу.

*Актуальность.* Предпринимательство является ведущим сектором рыночной экономики, который обеспечивает насыщенность рынка товарами и услугами и способствует здоровой конкуренции. В настоящее время с предпринимательством связывают положительные изменения в экономике, создание условий для расширения и внедрения рыночных реформ.

Малые предприятия самостоятельны в осуществлении своей хозяйственной деятельности, в распоряжении продукцией, прибылью, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей, а также в остальных сферах деятельности предприятия.

Каждый предприниматель старается занять свою нишу на рынке товаров или услуг, стремится выпускать нужную и качественную продукцию, пытаясь тем самым привлечь к себе потребителя. Все это превращает предпринимательство в социальный двигатель экономического развития, придает рыночной экономике необходимую гибкость и побуждает к росту.

*Цель статьи* – обозначить принципы и роль развития предпринимательской деятельности для роста экономики.

*Изложение основного материала исследования.* В условиях дестабилизации экономики, ограниченности финансовых ресурсов именно субъекты предпринимательства, которые не требуют больших стартовых инвестиций, способны эффективно решать проблемы кризисной экономики, стимулировать развитие конкуренции и способствовать экономическому росту.

Развитие предпринимательства и увеличение на этой основе поступлений в бюджет дает возможность решать ряд актуальных социально-экономических проблем, предусматривает укрепление экономики, создает новые рабочие места. Предприниматели часто участвуют в финансировании местных программ, будучи заинтересованными в экономическом развитии территории, на которой они находятся.

Предпринимательская деятельность является одним из важных факторов социально-экономического прогресса. Поэтому общество заинтересовано в цивилизованном предпринимательстве, что проявляется в следующих принципах:

- свободный выбор деятельности на добровольных началах в соответствии с законодательством;
- самостоятельное формирование стратегии деятельности;
- выбор поставщиков и потребителей продукции;
- установление цен в соответствии с законодательством;
- свободный найм работников;
- привлечение и использование материально-технических, финансовых, трудовых, природных и других ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством;
- свободное распоряжение прибылью, остающейся после внесения налогов и платежей, установленных законодательством [1].

Для того чтоб предпринимательство развивалось, государству необходимо создать для этого необходимые условия:

- стабильность государственной экономической и социальной политики, направленной на поддержку предпринимательства;
- положительное общественное мнение по отношению к предпринимателям и предпринимательству;
- льготный налоговый режим, обеспечивающий действенный стимул для предпринимательства;

- наличие развитой инфраструктуры поддержки предпринимательства (наличие инновационных центров; специализированных фирм, оказывающих финансовую помощь начинающим предпринимателям; консультативных центров по вопросам управления, маркетинга, рекламы; курсов и школ подготовки предпринимателей и т.д.);

- существование эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, действие которой распространяется не только на изобретения, но и на всю продукцию, новаторские идеи, концепции и методы деловой активности;

- деbüroкратизация процедур регулирования хозяйственной деятельности со стороны государственных органов (сокращение форм отчетности, облегчение правил регистрации и т.д.);

- предпринимательская этика.

Одним из инструментов улучшения ведения предпринимательства является бенчмаркинг. Достижение организацией максимальной результативности сопровождается не только тщательным анализом показателей собственной деятельности в динамике и на основании этого определения направлений будущих действий. Дать толчок на пути к успеху в предпринимательстве может дать бенчмаркинг.

Бенчмаркинг - это процесс сравнения своих показателей с показателями других предприятий (конкурентов, лидеров), изучение и применение успешного опыта у себя на предприятии или в организации [2].

Как правило, бенчмаркинг применяется тем предприятием, которое хочет улучшить свою деятельность. Данное предприятие сравнивает свои продукты, услуги, процессы с продуктами, услугами, процессами другого субъекта бизнеса. Иногда могут проводиться сравнение внутри самого предприятия. Для сравнения со своими процессами или продуктами выбирается предприятие, которое, как правило, занимает лидирующие позиции в том или ином вопросе. Например, использует самые современные технологии, удачно организует маркетинг, результативно проводит работу с кадрами и организует систему мотивации и др.

Условием достижения максимальной отдачи от применения бенчмаркинга на предприятии является основательное понимание

своих собственных бизнес-процессов, их параметров, выявление причин, препятствующих их совершенствованию и др. Только тогда можно применять лучшие практики других компаний в его деятельности.

Внутренний бенчмаркинг - это сравнение продукции, услуг, процессов с близкими или похожими аналогами внутри предприятия. При таком виде бенчмаркинга достаточно легко собрать данные, но ограничены возможности для сравнения, а результаты часто бывают предвзятыми.

Внешний бенчмаркинг еще называется партнерским, поскольку он проводится несколькими однопрофильными или разнопрофильными предприятиями на основе заключенного договора о проведении совместных сравнительных исследований деятельности каждого из них. Целью такого вида бенчмаркинга является оказание помощи друг другу в обеспечении дальнейшего успешного развития.

Бенчмаркинг обеспечивает предприятию целый ряд преимуществ, которые могут сыграть ключевую роль в его конкурентной борьбе и обеспечить неплохие конкурентные позиции. Такими преимуществами бенчмаркинга являются:

- оценка глобальных направлений развития отрасли на срок до 10 лет;
- выбор перспективной рыночной ниши;
- разработка эффективных моделей управления и адаптация методов управления производством, маркетингом и др.;
- выбор ориентиров для разработки кадровой политики предприятия и подготовка собственного управленческого резерва;
- эффективное распределение финансов с учетом разнообразия проектов.

Вместе с тем применение бенчмаркинга связано с определенными барьерами, обусловленными отсутствием открытой информации для сравнения и обмена опытом; трудностями сбора информации, оценки степени ее достоверности; ограниченной численности специалистов в области осуществления бенчмаркинга; непрозрачностью среды функционирования предприятий; «закрытостью» многих компаний по обмену собственным опытом и информацией и др.

Также инструментом обеспечения конкурентоспособности предпринимательства может выступать реинжиниринг. Реинжиниринг - это фундаментальное переосмысление и перестройка бизнес-процессов предприятия для достижения им существенного, скачкообразного улучшения качества функционирования и обеспечения конкурентоспособности [3].

В практике функционирования предприятий чаще всего реинжиниринг используется при условии, что:

1) предприятие находится в глубоком кризисе, например, когда резко снизился спрос на его продукцию, существенно выросли расходы и т.д.;

2) текущее состояние предприятия удовлетворительное, но прогнозы его дальнейшей деятельности являются неутешительными, например, появились тенденции в части снижения конкурентоспособности, рентабельности, изменения потребительских предпочтений и т.п.);

3) достаточно благополучное, но агрессивное предприятие стремится быстро «оторваться» от ближайших конкурентов и создать уникальные конкурентные преимущества; в этом случае реинжиниринг является идеальным направлением ведения бизнеса.

Процесс реинжиниринга в каждой организации проходит по своему, так как каждое предприятие является специфическим и преследует различные цели и условия проведения реинжиниринга. Этапами проведения реинжиниринга являются:

Этап 1. Формирование желаемого с точки зрения будущего выживания и дальнейшего развития образа предприятия на основе разработки его стратегии. Такой образ отражает направления развития бизнеса с целью достижения стратегических целей.

Этап 2. Создание модели существующего бизнеса предприятия. Для этого проводится анализ имеющегося бизнеса, составляются схемы его бизнес-процессов на данный момент оценивается их эффективность по данным контроллинга, анализа организационной среды, определяются бизнес-процессы, требующие коренной перестройки.

Этап 3. Разработка модели нового бизнеса. Происходит перепроектирование текущего бизнеса - прямой реинжиниринг. Для создания такой модели бизнеса имеют место такие действия



а) перепроектирование выбранных бизнес-процессов, создание более эффективных бизнес-функции, определение новых технологий.

б) формирование новых функций персонала; переработка должностных инструкций, разработка программы подготовки и переподготовки работников, определение оптимальной системы мотивации;

в) создание необходимых для осуществления реинжиниринга информационных систем: определение оборудования и программного обеспечения, обеспечение доступности информации каждому участнику процесса реинжиниринга;

г) проведение тестирования новой модели, то есть ее предварительное применение в ограниченном масштабе.

Этап 4. Внедрение модели нового бизнеса в хозяйственную деятельность предприятия. Все элементы нового бизнеса реализуются на практике. При этом важна организация «плавного перехода» от старых к новым бизнес процессам, предотвращение производственных стрессов и тому подобное.

В научном докладе Института экономических исследований отмечается, что для перспективного развития малого предпринимательства в ДНР необходимо, прежде всего, согласованное взаимодействие элементов в цепочке «орган госрегулирования – малое предприятие – потребитель продукции». Основными факторами, которые необходимо учитывать для достижения положительного эффекта от такого взаимодействия, являются: финансовые, правовые, социально-экономические, технологические и ряд других. Поэтому при разработке государственных программ по перспективному планированию развития малого предпринимательства в Республике необходимо урегулирование отношений между органами государственной власти и представителями предпринимательского сообщества. Определение понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, видов и форм такой поддержки целесообразно отразить в Законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в ДНР». В качестве основных мер государственного содействия развитию малых форм предприятий целесообразно рассматривать [4, с. 243]:

- создание специальных налоговых режимов;
- меры по упрощению порядка ведения и подачи отчетных документов;
- расширение доступа малых предприятий к государственным закупкам как поставщиков товаров и услуг;
- обеспечение доступа малых предприятий к льготному внешнему финансированию;
- развитие инфраструктуры государственной поддержки малых и средних предприятий, осуществляющих инновационную деятельность;
- стимулирование кооперации малых и крупных производственных предприятий;
- совершенствование системы налогообложения малых предприятий; сокращение административной нагрузки;
- создание единой информационно-сервисной системы для предпринимателей.

В целом, развитие предпринимательства играет важную роль для роста экономических показателей и поступлений в бюджет, но для этого роста необходимо повышать конкурентоспособность предприятий, развивать промышленные предприятия, что в свою очередь создаст условия для роста благосостояния населения.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, развитие предпринимательства является мощным фактором реформирования экономики и влияет на создание социально ориентированного рыночного механизма, преодоление кризисного спада производства и обеспечение предпосылок для экономического подъема. Особенно действенным фактором становления и развития эффективной экономики является формирование социально-ориентированного предпринимательства, основной целью которого является прибыльная деятельность предприятий без причинения вреда обществу и окружающей среде.

Социально-ориентированная модель предпринимательства позволит предприятиям соответствовать современным ценностным ориентирам общества, потребностям трудовых коллективов, при этом, не противореча экономическим целям владельцев предприятий.

### *Список использованных источников*

1. Пророков А.Н. Тенденции развития российского малого предпринимательства / А.Н. Пророков // Финансы: теория и практика. – 2017. - № 2. – С. 62-68.
2. Мирошниченко М.А. Актуальность применения бенчмаркинга на российских предприятиях / М.А. Мирошниченко, О.К. Дуплякина // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. - № 3. – С. 83-93.
3. Очкур Г.В. Реинжиниринг бизнес-процессов компании / Г.В.Очкур // Актуальные проблемы современности: наука и общество. – 2019. - № 1. – С. 23-27.
4. 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, Н.В. Шемякиной; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2020. - 260 с.

**УДК 331.522.4**

**DOI 10.5281/zenodo.5734057**

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «АРХИС С»)**

**Камдин А. Н.,  
преподаватель,  
ФГБОУ ВО «НИ Мордовский государственный  
университет им. Н. П. Огарёва»,  
г. Саранск, Россия,**

**Елаева А. В.,  
студентка,  
ФГБОУ ВО «НИ Мордовский государственный  
университет им. Н. П. Огарёва»,  
г. Саранск, Россия**

*Анализ эффективности использования трудовых ресурсов – это комплекс мер и расчетов, позволяющий обеспечить вспомогательный механизм роста результативности хозяйствующего субъекта.*

*Достаточный уровень способных и обладающих современными компетенциями сотрудников способствует достичь высокого качества выполняемых работ и обеспечению конкурентоспособности компании в целом. Рациональное использование трудовых ресурсов может стать важнейшим условием стабильного функционирования предприятия.*

*Ключевые слова: трудовые ресурсы, производительность труда, эффективность, выработка, кадры.*

## **ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF LABOR RESOURCES (BASED ON THE MATERIALS OF LLC «ARCHIS S»)**

**Kamdin A. N.,  
lecturer,  
«National Research Mordovian State University  
named after N. P. Ogarev»,  
Saransk, Russia,**

**Elaeva A. V.,  
student,  
«National Research Mordovian State University  
named after N. P. Ogarev»,  
Saransk, Russia**

*Analysis of the efficiency of the use of labor resources is a set of measures and calculations that allow providing an auxiliary mechanism for increasing the efficiency of an economic entity. A sufficient level of capable and up-to-date employees contributes to achieving a high quality of work performed and ensuring the competitiveness of the company as a whole. Rational use of labor resources can become the most important condition for the stable functioning of the enterprise.*

***Keywords:** labor resources, labor productivity, efficiency, production, personnel.*

*Постановка проблемы исследования.* Важным направлением совокупной экономической политики любой коммерческой организации выступает изучение количественного выражения и структуры персонала. Элементы рабочей силы и результативность их вовлечения в технологический процесс дают серьезный положительный эффект, напрямую влияя на итоги производственной активности.

*Изложение основного материала исследования.* Ключевым индикатором эффекта от применения трудовых ресурсов коммерческой компании выступает производительность труда.

Производительность труда представляет собой элемент, показывающий эффективность использования труда и определяющий результативность применения конкретного индивидуального объема привлеченного трудового капитала. Содержание данного показателя в экономике характеризуется следующими постулатами:

1) производительность (выработка) – конкретная определенность результата разумной и целенаправленной активности общего трудоресурса экономического субъекта в виде стоимостного выражения объема проданной продукции, выполненных работ и оказанных услуг;

2) ценный индикатор полезности применения в технологическом процессе трудовых затрат, нацеленных на ожидание на выходе системы конкретного итога [1].

Производительность (выработка) чаще всего отражает результативность положительного индивидуального труда и характеризуется совокупным значением продукции, работ, услуг и других материальных и нематериальных благ, изготовленных в единицу рабочего времени, или трудовыми расходами на единицу продукции. Достаточность рабочей силы для осуществления технологического процесса, ее эффективное применение, достаточная компетентность персонала играет важную роль в хозяйственном процессе экономического субъекта. В этой связи необходимо рассмотреть тенденцию изменения численности и движения рабочей силы в ООО «АРХИС С», которую представим с использованием таблицы 1.

Как показывает проведенный анализ, численность персонала в ООО «АРХИС С» в 2018 году относительно 2017 года упала на 8 человек или на 16,7 %, а в 2019 году отмечается снижение на 7 человек или 17,5 %. Снижение произошло как у рабочих (за 2017 – 2018 гг. на 5 человек или на 16,1%, в 2018 – 2019 гг. на 6 человек или на 23,1%), так и у служащих произошли следующие изменения: в 2018 году относительно 2017 года среднесписочная численность персонала снизилась на 2 человека или на 20%; в 2019 году относительно 2018 года на 1 человека, или на 12,5%. У

руководителей в исследуемом периоде не изменилась среднесписочная численность.

Таблица 1.

Анализ динамика персонала за 2017-2019 гг.

| Категории персонала       | 2017 год | 2018 год | 2019 год | Абсолютный рост (падение), чел. |                  | Относительный рост (падение), % |                 |
|---------------------------|----------|----------|----------|---------------------------------|------------------|---------------------------------|-----------------|
|                           |          |          |          | 2018г. от 2017г.                | 2019г. от 2018г. | 2018г. к 2017г.                 | 2018г. к 2017г. |
| ССЧ персонала, чел.       | 48       | 40       | 33       | -8                              | -7               | 83,3                            | 82,5            |
| в том числе:              |          |          |          |                                 |                  |                                 |                 |
| весь персонал организации | 48       | 40       | 33       | -8                              | -7               | 83,3                            | 82,5            |
| - рабочие                 | 31       | 26       | 20       | -5                              | -6               | 83,9                            | 76,9            |
| - служащие                | 10       | 8        | 7        | -2                              | -1               | 80                              | 87,5            |
| - руководители            | 3        | 3        | 3        | –                               | –                | 100                             | 100             |
| - специалисты             | 4        | 3        | 3        | -1                              | –                | 75                              | 100             |

Среди специалистов лишь в 2018 году относительно 2017 года произошло сокращение численности на 1 человека или на 25%. Данное снижение связано в первую очередь с кадровой политикой предприятия. Показатели производительности – важнейшие составные элементы анализа эффективности использования рабочей силы, а также общей экономической эффективности деятельности субъекта хозяйствования [2]. Анализ выработки и производительности работы сотрудников выступают итоговым критерием уровня эффекта применения рабочей силы в организации. В таблице 2 представлен анализ показателей производительности труда работников ООО «АРХИС С» в 2017-2019 гг.

Выручка от выполнения работ в действующих ценах в ООО «АРХИС С» 2017 году составил 88 147 тыс. руб., в 2018 году – 36 130 тыс. руб., в 2019 году – 53 684 тыс. руб.

В 2018 году относительно 2017 года имело место падение на 52 017 тыс. руб., зато в 2019 году относительно 2018 года – рост на 17 554 тыс. руб.

ССЧ сотрудников в ООО «АРХИС С» в 2018 году относительно 2017 года сократилась на 8 человек, а в 2019 году отмечается снижение на 7 человек.

Таблица 2.

Анализ показателей производительности труда работников  
ООО «АРХИС С» в 2017-2019 гг.

| Критерий   | 2017<br>год | 2018<br>год | 2019<br>год | Абсолютный рост<br>(падение) |                       |
|--|-------------|-------------|-------------|------------------------------|-----------------------|
|  |             |             |             | 2018 г. от<br>2017 г.        | 2019 г. от<br>2018 г. |
| 1. Выручка от выполнения работ в действующих ценах, тыс. р.                    | 88 147      | 36 130      | 53 684      | -52 017                      | +17 554               |
| 2. Выручка от выполнения работ в сопоставимых ценах 2019 года, тыс. р.         | 95 208      | 37 232      | 53 684      | -57 976                      | +16 452               |
| 3. ССЧ всего персонала организации, чел.:                                      | 48          | 40          | 33          | -8                           | -7                    |
| в том числе рабочих  | 31          | 26          | 20          | -5                           | -6                    |
| 4. Доля рабочих в составе всего персонала, %                                   | 64,6        | 65,0        | 60,6        | +0,4                         | -4,4                  |
| 5. Количество отработок 1 рабочим в год, дни                                   | 255         | 229         | 241         | -26                          | +12                   |
| 6. Длительность рабочего дня, ч.   | 7,93        | 7,85        | 7,88        | -0,08                        | +0,03                 |
| 7. Выработка в год, тыс. руб.:<br>1 сотрудника организации в действующих ценах | 1 836,4     | 903,3       | 1 626,8     | -933,4                       | +723,5                |
| 8. 1 сотрудника организации в сопоставимых ценах                               | 1 983,5     | 930,8       | 1 626,8     | -1 052,7                     | +696,0                |
| 9. Среднедневная выработка работника, тыс. руб.                                | 7,78        | 4,06        | 6,75        | -3,72                        | +2,69                 |
| 10. Среднечасовая выработка работника, руб.                                    | 981,08      | 517,20      | 856,60      | -463,88                      | +339,4                |

Выручка от выполнения работ в сопоставимых ценах в 2018 году относительно 2017 года имеет тенденцию к снижению на 57 976 тыс. руб., в 2019 году относительно 2018 года данный показатель возрос на 16 452 тыс. руб.

Данные изменения подтверждают тот факт, что значительная часть выполненных работ 2018 года фактически была признана в 2019 году, что повлияло на рост объемных показателей в 2019 году (например, выручки от выполнения работ), а также выразилось в росте оплаты труда как в отношении основного персонала, так специалистов и руководителей.

На протяжении всего исследуемого периода основную долю в

общей численности промышленного – производственного персонала занимают рабочие. Их доля в данный период имела следующие изменения: 2017 год – 64,6%, 2018 год – 65%, 2019 год – 60,6%. Отмечается увеличение в 2018 году от 2017 года на 0,4%, а в 2019 году происходит снижение доли рабочих на 4,4%. Дни, отработанные одним рабочим в год, в 2017 году составили 255, в 2018 году – 229, в 2019 году – 241. Отмечается снижение количества отработанных дней в году одним работников в 2018 году относительно 2017 года на 26 дней, в 2019 году увеличение относительно 2018 года на 12 дней. Усредненная длительность рабочего дня в ООО «АРХИС С» снизилась в 2018 году относительно 2017 года на 0,08 часов и составила 7,93 ч; в 2019 году увеличилась на 0,03 часа и составила 7,88 часов. Выработка в год на 1 сотрудника в 2017 году составила 1836,4 тыс. руб., в 2018 году – 903,3 тыс. руб., в 2019 году – 1 626,8 тыс. руб. В 2018 году относительно 2017 года отмечается снижение среднегодовой выработки на 1 сотрудника на 933 тыс. руб., в 2019 году увеличение на 723,5 тыс. руб. Среднедневная выработка снизилась в 2018 году относительно 2017 года на 3,72 тыс. руб., в 2019 году относительно 2018 года возросла на 2,69 тыс. руб. Среднечасовая выработка 1 работника сначала упала на 463,88 руб. в 2018 год, но в 2019 году имеет место рост индикатора к 2018 году (+339,4 руб.). Анализ факторов влияния на годовую выработку 1 сотрудника ООО «АРХИС С» в сопоставимых ценах приведем способом цепных подстановок (таблица 3).

Таблица 3.

Анализ факторов влияния на годовую выработку 1 сотрудника ООО «АРХИС С» в сопоставимых ценах способом цепных подстановок за 2018-2019 гг.

| Номер расчета               | Номер подстановки | Взаимодействующие факторы                 |                               |   | Обобщающий показатель, тыс. руб. | Сила влияния фактора на результат, тыс. руб. |
|-----------------------------|-------------------|---|-------------------------------|---|----------------------------------|--|
|                             |                   | Количество отработок 1 рабочим в год, дни | Длительность рабочего дня, ч. | Среднечасовая выработка работника, руб. |                                  |  |
| 1                           | –                 | 229                                       | 7,85                          | 517,20                                  | 929,74                           | –  |
| 2                           | 1                 | 241                                       | 7,85                          | 517,20                                  | 978,46                           | +48,72                                       |
| 3                           | 2                 | 241                                       | 7,88                          | 517,20                                  | 982,19                           | +3,73  |
| 4                           | 3                 | 241                                       | 7,88                          | 856,60                                  | 1 625,74                         | +643,55                                      |
| Совокупное влияние факторов |                   |   |                               |   |                                  | +696,0                                       |



Исследования многих ученых-экономистов доказали, что на выработку в год одного работника промышленно-производственного персонала воздействует множество факторов [1, 2]. К основным относятся: количество отработок 1 рабочим в год; длительность рабочего дня; среднечасовая выработка работника. Для наглядности влияния факторов на выработку 1 работника по фактическим данным ООО «АРХИС С» составим диаграмму (рисунок 1).

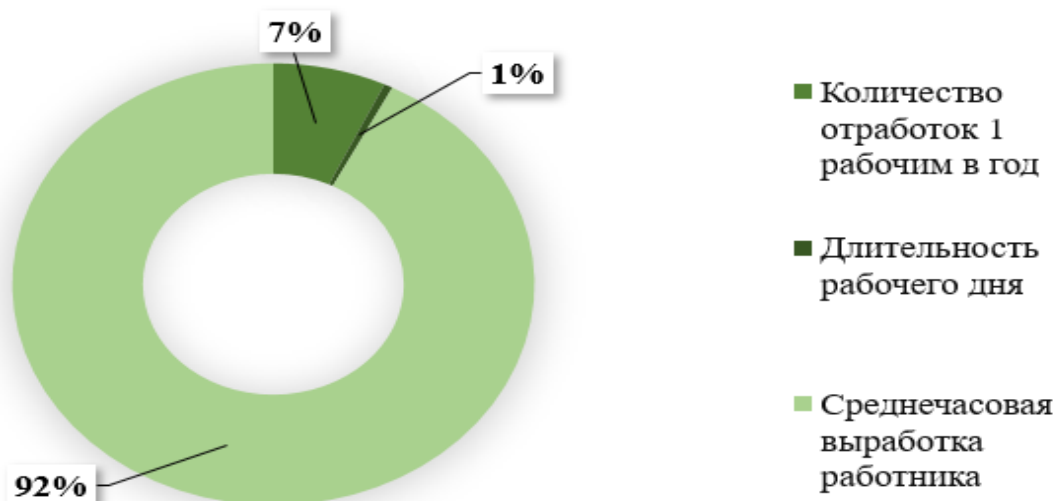


Рисунок 1 – Структура влияния факторов на среднегодовую выработку

Проведенный анализ данных ООО «АРХИС С» показал, что приведенные факторы в исследуемом периоде (2018-2019 гг.) на среднегодовую выработку одного работника оказали положительное воздействие.

Общее влияние всех рассмотренных факторов составило +696 тыс. руб.

Таким образом, проведенное исследование показало, что в ООО «АРХИС С» в 2019 году наблюдается более эффективное использование персонала, чем в 2018 году, что проявляется в росте показателей выработки в год на 1 сотрудника в действующих и сопоставимых ценах, дневной и часовой выработки.

#### *Список использованных источников*

1 Шадрина Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 461 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-14766-7. – Текст: электронный

//ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/471600>

2 Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 374 с. – (Среднее профессиональное образование). – ISBN 978-5-16-015634-7. – Текст: электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1224013>.

**УДК 005:061**

**DOI 10.5281/zenodo.5733945**

## **УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ КАК КОММУНИКАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ**

**Гончарова М. В.,  
канд. экон. наук, доцент,  
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ  
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика**

*В статье изложены особенности информационного процесса как бизнес – процесса; выявлены проблемы управления информацией организации; разработаны рекомендации по эффективному планированию стратегии управления информацией организации, а именно, ключевые принципы, обеспечивающие эффективность и успешность деятельности по управлению информацией.*

***Ключевые слова:** стратегия, принцип, управление, информация, коммуникация.*

## **MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION AS A COMMUNICATION SYSTEM**

**Goncharov M. V.,  
candidate of economic sciences, associate professor,  
SEE HPE «DONETSK ACADEMY OF  
MANAGEMENT AND PUBLIC  
ADMINISTRATION UNDER THE HEAD OF  
DONETSK PEOPLE’S REPUBLIC»,  
Donetsk, Donetsk People’s Republic**

*The article studies the features of the information process as a business process; the problems of organisational information management are identified; recommendations for effective planning of an organisation's information management strategy have been developed, namely the key principles that ensure the effectiveness and success of information management activities.*

**Keywords:** strategy, principle, management, information, communication.

*Постановка проблемы.* Улучшение практики управления информацией является ключевым направлением для многих организаций как в государственном, так и в частном секторах. Это обусловлено рядом факторов, в том числе необходимостью повышения эффективности бизнес-процессов, нормативными требованиями предоставления услуг.

Во многих случаях «управление информацией» означает применение новых технологических решений, таких как системы управления контентом или документами, хранилища данных или порталные приложения. Эти проекты являются недостаточно эффективными, и большинство организаций все еще испытывают трудности с созданием интегрированной среды управления информацией. Эффективное управление информацией - непростая задача. Необходимо интегрировать множество систем, удовлетворить огромный спектр бизнес-потребностей и решить сложные организационные (и культурные) вопросы.

*Анализ исследований и публикаций* Изучением проблемы эффективного управления информацией занимались такие исследователи как Мануэль Кастельс, Джанни Ваттимо, Юрген Хабермас. Среди российских учёных, изучающих данную проблему стоит отметить Шаркова Ф.И., Гивишвили Г.В., Афанасьева В.Г., Кравченко С.А и др.

*Цель статьи.* Изучить процесс управления информацией как бизнес - процесс, с целью разработки рекомендаций по эффективному планированию стратегии управления информацией организации.

*Изложение основного материала исследования.* «Управление информацией» - это общий термин, охватывающий все системы и процессы в организации для создания и использования

корпоративной информации. С технологической точки зрения, управление информацией включает в себя такие системы, как:

- управление веб-контентом;
- документооборот;
- управление записями;
- управление цифровыми активами;
- системы управления обучением;
- системы управления обучающим контентом;
- сотрудничество;
- поиск на предприятии;
- и другое.

Однако управление информацией - это гораздо больше, чем просто технология. Не менее важно, что речь идет о бизнес-процессах и практиках, лежащих в основе создания и использования информации. Это также касается самой информации, включая структуру информации («информационную архитектуру»), метаданные, качество контента и многое другое.

Таким образом, управление информацией включает 4 элемента (рис. 1)

Каждый из них должен быть рассмотрен, чтобы проекты управления информацией были успешными.

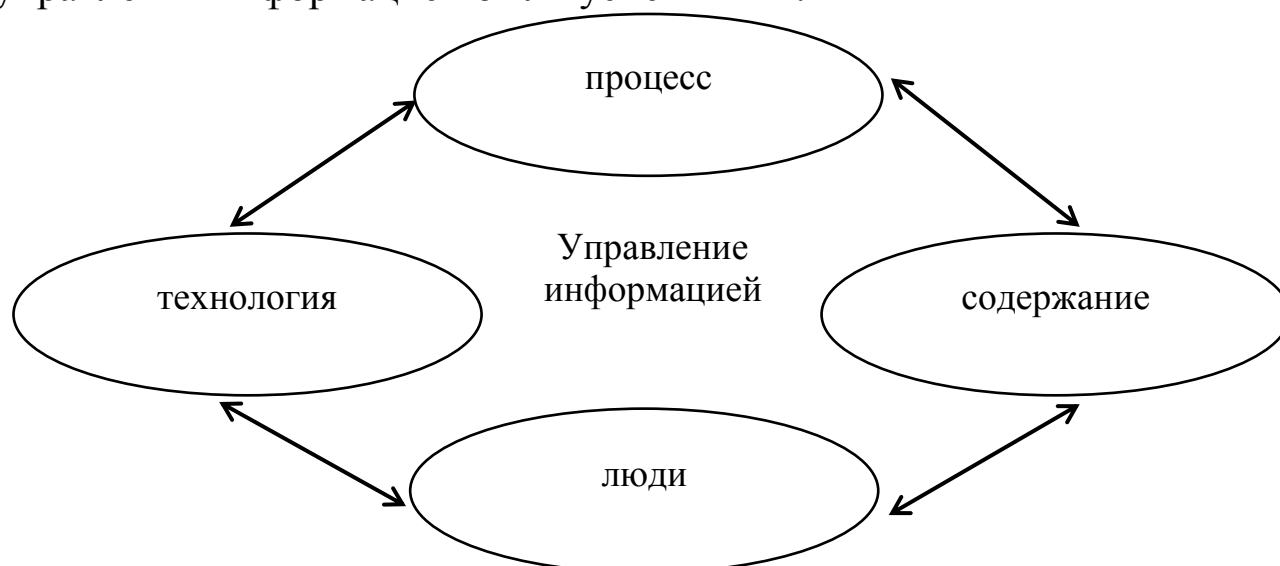


Рис. 1 Элементы управления информацией

Организации сталкиваются со многими проблемами управления информацией. Распространение электронной информации (а не бумажной) только усугубило эти проблемы за

последние десять – двадцать лет. Среди общих проблем управления информацией можно выделить:

- большое количество разрозненных систем управления информацией;
- слабая интеграция или координация между информационными системами;
- наличие устаревших систем, требующих обновления или замены;
- прямая конкуренция между системами управления информацией;
- отсутствие четкого стратегического направления для общей технологической среды;
- ограниченное и неоднородное внедрение существующих информационных систем для персонала;
- низкое качество информации, включая непоследовательность, дублирование и устаревшую информацию;
- недостаточное признание и поддержка управления информацией со стороны высшего руководства;
- ограниченные ресурсы для внедрения, управления или улучшения информационных систем;
- отсутствие общеорганизационных определений типов и значений информации (отсутствие общекорпоративной таксономии);
- большое количество разнообразных бизнес-потребностей и проблем, требующих решения;
- отсутствие ясности в отношении более широких организационных стратегий и направлений;
- трудности в изменении методов работы персонала;
- внутренняя политика, влияющая на способность координировать деятельность в масштабах всего предприятия.

Существуют практические способы, которые являются эффективными в рамках этих ограничений и проблем.

На основании проведенного анализа научной литературы, практических рекомендаций зарубежных крупных компаний, можно выделить десять ключевых принципов, обеспечивающих эффективность и успешность деятельности по управлению информацией;

1. Признавать сложность и управляйте ею.

2. Сосредоточиться на принятии программного обеспечения персоналом.

3. Приносить ощутимые и видимые выгоды.

4. Расставить приоритеты в соответствии с потребностями бизнеса.

5. Реализовывать параллельно небольшие изменения, которые необходимы для улучшения методов управления информацией в организации.

6. Обеспечить сильное лидерство.

7. Снизить риски.

8. Общаться экстенсивно.

9. Стремиться обеспечить беспроблемный пользовательский интерфейс.

10. Тщательно выбирать первый проект.

Рассмотрим каждый из принципов.

Принцип 1. Признавать сложность и управляйте ею.

Организации - это очень сложная среда, в которой можно предлагать конкретные решения. Как указано выше, существует множество проблем, которые необходимо преодолеть при планировании и реализации проектов управления информацией.

Столкнувшись с этой сложностью, проектные группы часто прибегают к таким подходам, как:

- сосредоточение внимания на разработке только одной технологии;

- покупка очень большого набора приложений у одного поставщика в надежде, что это может быть использовано для одновременного решения всех проблем управления информацией;

- внедрение жестких стандартизованных решений в масштабах всей организации, даже если у отдельных областей бизнеса могут быть разные потребности;

- принуждение к использованию единой технологической системы во всех случаях, независимо от того, является ли это подходящим решением;

- покупка продукта для использования в течении всего периода существования проекта, даже если бизнес-требования со временем изменятся;

- полная централизация деятельности по управлению информацией, с целью гарантирования, что каждая деятельность находится под строгим контролем.

Все эти подходы потерпят неудачу, поскольку они направлены на преобразование сложного набора потребностей и проблем в простые (даже упрощенные) решения. Руководители проектов в таких случаях, надеются, что при планировании и разработке решений сложность можно ограничить или избежать. Однако на практике невозможно избежать сложностей, присущих организациям. Поэтому необходимо найти новые подходы к управлению информацией, которые признают (и управляют) этой сложностью.

Организации должны перестать искать простые подходы и перестать верить поставщикам, когда они предлагают решить технологические проблемы одним продуктом (эффект «серебряной пули»). Напротив, успешное управление информацией опирается на сильное руководство, которое определяет четкое направление (принцип 6). Затем следует запланировать множество небольших мероприятий для параллельного решения многих потребностей и проблем (принцип 5). Затем необходимо выявлять и снижать риски на протяжении всего проекта (принцип 7), чтобы организационные сложности не препятствовали принятию эффективных решений.

Принцип 2: Сосредоточиться на принятии программного обеспечения персоналом.

Системы управления информацией будут успешными только в том случае, если они действительно используются персоналом, и недостаточно просто сосредоточиться на централизованной установке программного обеспечения.

На практике большинство систем управления информацией требует активного участия персонала всей организации:

- персонал должен сохранять все ключевые файлы в системе управления документами / записями;
- децентрализованные пользователи должны использовать систему управления контентом для регулярного обновления внутренней сети;
- преподаватели должны использовать систему управления учебным содержанием для доставки пакетов электронного обучения своим студентам;

- оперативный персонал должен фиксировать сведения о звонках в системе управления взаимоотношениями с клиентами.

Во всех этих случаях задача состоит в том, чтобы обеспечить распространение и сбор необходимой информации в системе. Без критической массы использования корпоративные хранилища не будут содержать достаточно информации, чтобы быть полезными.

Это представляет собой серьезную проблему управления изменениями для проектов управления информацией. На практике это означает, что проекты должны быть тщательно разработаны с самого начала, чтобы обеспечить достаточное принятие.

Это может включать:

- выявление факторов, которые полезны для конечных пользователей системы;
- четкое донесение до всего персонала цели и преимуществ проекта;
- тщательная ориентация на начальные проекты для создания импульса самого проекта (см. Принцип 10);
- проведение обширных мероприятий по управлению изменениями и культурными изменениям на протяжении всего проекта;
- обеспечение удобства и полезности развернутых систем для персонала.

Принцип 3: Приносить ощутимые и видимые выгоды

Недостаточно просто улучшить управление информацией «за кулисами». Хотя это принесет реальные выгоды, это не приведет к необходимым культурным изменениям и не будет способствовать принятию персоналом (принцип 2).

Во многих случаях проекты управления информацией изначально сосредоточены на повышении производительности информационных менеджеров. Хотя это ценные проекты, они невидимы для остальной части организации. При возникновении проблем может быть трудно продемонстрировать окупаемость инвестиций в этих проектах. В реальности проекты управления информацией всегда должны разрабатываться так, чтобы приносить ощутимые и видимые выгоды.

Для получения ощутимых выгод следует определить конкретные бизнес-потребности, которые необходимо



удовлетворить (принцип 4). Это позволяет достоверно измерить влияние проектов на работу организации.

Проекты также должны быть нацелены на проблемы или потребности, которые заметны внутри организации. Когда решения предоставлены, улучшение должно быть очевидным и широко пропагандироваться в организации.

Менеджеры часто сталкиваются с проблемой, связанной с определением первых шагов при планировании проектов по управлению информацией.

Хотя некоторые организации пытаются сделать приоритетными проекты в соответствии с «простотой» применяемой технологии, это не имеет смысла. В частности, это не дает краткосрочных ощутимых и видимых выгод (принцип 3). Вместо этого технологического подхода следует полностью изменить процесс планирования, чтобы управлять проектами, исходя из их способности удовлетворять потребности бизнеса. Таким образом, проекты по управлению информацией нацелены на самые насущные бизнес-потребности или проблемы.

Они, в свою очередь, вытекают из общей бизнес-стратегии и направления деятельности организации в целом. Например, количество ошибок в заявках на жилищный кредит может быть определено как стратегический вопрос для организации. Поэтому может быть введена новая система (наряду с другими видами деятельности) для лучшего управления информацией, которая поддерживает обработку этих приложений.

В качестве альтернативы, новый колл-центр может быть в процессе планирования. Для поддержки создания нового центра обработки вызовов и обучения нового персонала могут проводиться мероприятия по управлению информацией. Необходимо избегать решений «серебряной пули», обещающих все исправить.

**Принцип 5:** Реализовывать параллельно небольшие изменения, которые необходимы для улучшения методов управления информацией в организации.

Не существует единого приложения или проекта, который решал бы все проблемы управления информацией в организации. Там, где организации ищут такие решения, разрабатываются крупные и дорогостоящие стратегические планы. Предполагая, что

результаты этого стратегического планирования действительно получены (а это часто не так), они обычно описывают долгосрочное видение, но дают несколько четких указаний для немедленных действий. На практике любой, кто хочет разработать полное решение для управления информацией, попадет в ловушку «аналитического паралича»: неспособности избежать процесса планирования. Организации слишком сложны, чтобы учитывать все факторы при разработке стратегии или планировании деятельности. Ответ - отпустить желание идеально спланированного подхода. Вместо этого проектным командам следует совершить «путь в тысячу шагов». Этот подход признает, что существуют сотни (или тысячи) зачастую небольших изменений, которые необходимы для улучшения методов управления информацией в организации. Эти изменения часто будут реализовываться параллельно. Хотя некоторые из этих изменений применяются в масштабах всей организации, большинство из них фактически реализовано на уровне бизнес-подразделения (или даже команды). Если со временем сложить эти многочисленные мелкие изменения, они окажут серьезное влияние на организацию.

Этот подход сильно отличается от того, который обычно используется в организациях, и он заменяет один большой (централизованный) проект множеством индивидуальных инициатив, реализуемых несколькими командами. Несмотря на то, что данным процессом сложно управлять, этот подход «тысячи шагов» признает присущую организациям сложность (принцип 1) и является очень эффективным способом снижения рисков (принцип 7). Это также гарантирует, что «быстрые победы» могут быть достигнуты на ранней стадии (принцип 3), и позволяет нацеливать решения на индивидуальные потребности бизнеса (принцип 4). Успешные проекты требуют сильного руководства.

#### Принцип 6: Обеспечить сильное лидерство

Успешное управление информацией связано с организационными и культурными изменениями, и этого можно достичь только с помощью сильного руководства. Отправной точкой является создание четкого видения желаемых результатов стратегии управления информацией. Что подразумевает описание работы организации, а не описание работы самих информационных систем. Затем необходимо приложить усилия для создания

достаточного ощущения безотлагательности, чтобы стимулировать развертывание и внедрение новых систем и процессов. Заинтересованные стороны также должны быть вовлечены в проект, чтобы обеспечить поддержку на всех уровнях организации. Этот акцент на лидерстве затем подкрепляет ряд коммуникационных мероприятий (принцип 8), которые гарантируют, что организация имеет четкое представление о проектах и выгодах, которые они принесут. Когда проекты основаны исключительно на приобретении и внедрении новых технологических решений, лидерства часто не хватает. Без участия и поддержки ключевых заинтересованных сторон за пределами ИТ-сферы эти проекты часто имеют незначительный эффект.

Принцип 7: Снизить риски.

Из-за неотъемлемой сложности среды внутри организаций (принцип 1) внедрение решений по управлению информацией сопряжено с множеством рисков. Эти риски включают:

- выбор неподходящего технологического решения;
- перерасход времени и бюджета;
- изменение бизнес-требований;
- технические вопросы, особенно связанные с интеграцией систем;
- неспособность добиться принятия со стороны персонала.

В самом начале планирования стратегии управления информацией следует четко идентифицировать риски. Затем необходимо определить подход к каждому риску, позволяющий избежать или уменьшить риск. Затем следует использовать подходы к управлению рисками для планирования всех аспектов проекта, включая проводимые мероприятия и израсходованный бюджет. Например, простой, но эффективный способ снизить расходы - проведение пилотных проектов для выявления проблем и потенциальных решений, вместо того, чтобы начинать с развертывания в масштабе предприятия.

Принцип 8: Общаться экстенсивно.

Широкое общение с командой проекта (и спонсорами проекта) имеет решающее значение для успешной инициативы по управлению информацией. Такое общение гарантирует, что сотрудники имеют четкое представление о проекте и преимуществах, которые он принесет. Это предпосылка для

достижения необходимого уровня принятия. При одновременном выполнении множества проектов (принцип 5) координация становится первостепенной задачей. Все проектные команды должны уделять время тесной работе друг с другом, чтобы обеспечить согласованность действий и результатов. В сложной среде невозможно обеспечить строгий командно-контрольный подход к управлению (принцип 1). Вместо этого необходимо создать четкую конечную точку («видение») для проекта управления информацией и широко распространить ее. Это позволяет каждой проектной команде согласовываться с конечной целью и принимать обоснованные решения о лучших подходах. По всем этим причинам первым шагом в проекте управления информацией должна быть разработка четкого коммуникационного «сообщения». Затем это должно быть подкреплено планом коммуникаций, который описывает целевые аудитории и методы коммуникации. Команды проекта также должны сначала рассмотреть возможность создания «сайта проекта» во внутренней сети, чтобы обеспечить место для документов планирования, выпусков новостей и других обновлений.

Принцип 9: Стремиться обеспечить беспрепятственное взаимодействие с пользователем

Пользователи не понимают системы. Когда им представлены шесть различных информационных систем, каждая из которых содержит одну шестую того, что им нужно, они обычно вместо этого полагаются на лист бумаги (или спрашивают человека рядом с ними).

Обучить персонал назначению и использованию разнородных информационных систем сложно и, как правило, бесполезно. Таким образом, основная цель должна заключаться в обеспечении беспрепятственного взаимодействия с пользователем, которое скрывает системы, из которых поступает информация. Это не означает, что должна существовать одна общеорганизационная система, содержащая всю информацию. Всегда будет необходимость иметь несколько информационных систем, но информация, содержащаяся в них, должна быть представлена в удобной для человека форме.

На практике это означает:

- создание единой внутренней сети (или ее эквивалента), которая дает доступ ко всей информации и инструментам;
- обеспечение единообразия внешнего вида всех приложений, включая стандартную навигацию и макеты страниц;
- обеспечение «единого входа» для всех приложений.

В конечном итоге это также означает устранение различий между приложениями и предоставление инструментов и информации по задачам и темам. Например, многие организации хранят процедуры управления персоналом в интранете, но требуют, чтобы персонал регистрировал отдельное приложение «Самообслуживание кадров», которое обеспечивает совершенно другую структуру и внешний вид меню. В этой модели приложения управления персоналом становится фоновой системой, невидимой для пользователя. Необходимо обратить внимание на надежное решение для обеспечения беспрепятственного взаимодействия с пользователем. Несмотря на обещания, порталные приложения не обеспечивают этого автоматически. Вместо этого лучшим подходом может быть использование преимуществ, присущих веб-платформе. Пока все приложения выглядят одинаково, пользователь не будет знать, что они за кулисами обращаются к нескольким системам и серверам.

Достижение действительно безупречного взаимодействия с пользователем - это не краткосрочная цель. Планирование должно быть постепенным продвижением к этой цели, добиваясь одного улучшения за раз. Первый проект должен дать импульс для дальнейшей работы.

Принцип 10: Внимательно выбирать первый проект.

Выбор первого проекта, проводимого в рамках более широкой стратегии управления информацией, имеет решающее значение. Этот проект необходимо тщательно отбирать. Проект должен:

- демонстрировать ценность стратегии управления информацией;
- давать импульс будущей деятельности;
- вызывать интерес и энтузиазм как у конечных пользователей, так и у заинтересованных сторон;
- приносить ощутимые и видимые выгоды (принцип 3);
- удовлетворять важную или срочную деловую потребность (принцип 4);

- помогать команде проекта в получении дополнительных ресурсов и поддержки.

Первый проект - это единственная лучшая (и, возможно, единственная) возможность направить организацию на правильный путь к лучшим методам и технологиям управления информацией. Следовательно, первый проект должен быть выбран в соответствии с его способностью действовать как «катализатор» для дальнейших организационных и культурных изменений. На практике это часто включает начало с одной проблемы или одной области бизнеса, в которой организация в целом была бы заинтересована и о которой заботится. Например, начало реструктуризации корпоративных политик и процедур вызовет мало интереса или энтузиазма. Напротив, создание системы, которая помогает продавцам на местах, можно было бы широко продвигать по всей организации.

*Выводы.* Внедрение информационных технологий в постоянно меняющейся организационной среде является сложным процессом. Проблемы, присущие проектам управления информацией, означают, что для их успеха необходимо использовать новые подходы. На основании проблем управления информацией организации разработаны рекомендации по эффективному планированию стратегии управления информацией организации, а именно, десять ключевых принципов, обеспечивающих эффективность и успешность деятельности по управлению информацией.

#### *Список использованных источников*

1. Kupritz, V. W., & Cowell, E. (2019). Productive Management Communication. *Journal Of Business Communication*, 48(1), 54-82. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://search.ebscohost.com/Login.aspx?direct=true&db=bth&AN=63248735&site=eds-live>.

2. Измерение результативности компании: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2018. (Серия «Классика Harvard Business Review»).

3. Иванкова О.Г. Информация для управления организацией: роль и проблемы формирования / О.Г. Иванкова, О.В. Максимочкина, И.В. Кальницкая // *Российское предпринимательство* - № 23 (269) – 2014 г. – с. 80-88 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article//informatsiya-dlya-upravleniya-organizatsiey-rol-i-problemy-formirovaniya/viewer>.

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РАБОТНИКОВ К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЙ**

**Лукьянова К. К.,**  
канд. экон. наук, доцент,  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
университет»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика,

**Сорокотягин И. И.,**  
бакалавр,  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
университет»,  
Донецк, Донецкая Народная Республика

*В статье рассмотрены теоретические и практические вопросы коллективных методов принятия решений в современных организациях, их эффективность. В результате анализа теоретических исследований выявлено, что из всего множества методов и моделей, используемых при поиске и выборе решений, нет идеальных, любая имеет недостатки и преимущества и результативна только в определённый промежуток временного периода. Необходимо отметить, что различия в системе культурных ценностей влияют на степень вовлеченности каждого сотрудника в принятие решений и эффективность принятия коллективных решений в организации*

***Ключевые слова:** управление, решение, комитет, способ, метод, совет, коллектив.*

## **FOREIGN EXPERIENCE IN INVOLVING EMPLOYEES IN DECISION-MAKING**

**Lukyanova K. K.,**  
candidate of economic sciences, associate professor,  
SEE HPE «Donetsk National University»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic,  
**Sorokotyagin I. I.,**  
bachelor,  
SEE HPE «Donetsk National University»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic

*The article deals with the theoretical and practical issues of collective decision-making methods in modern organizations, their effectiveness. As a result of the analysis of theoretical studies, it was revealed that out of all the many methods and models used in the search and selection of solutions, there are no ideal ones, any one has disadvantages and advantages and is effective only in a certain period of time. It should be noted that differences in the system of cultural values affect the degree of involvement of each employee in decision-making and the effectiveness of collective decision-making in the organization*

**Keywords:** Management, decision, committee, method, method, council, team.

**Актуальность:** Участие работников в управлении означает предоставление работникам возможности влиять на процесс принятия управленческих решений на различных уровнях посредством различных форм в организации. Существуют различные формы участия работников, среди которых рабочие комитеты, совместные советы управления, цеховые советы, совместные советы, советы подразделений, представительство в совете директоров и различные совместные комитеты в частном секторе со специализированными функциями.

**Цель:** цель данной работы заключается в исследовании новых, ранее не применяемых в отечественной практике методов мотивации персонала на рабочем месте, а также актуализации уже функционирующих систем мотивации.

**Результаты исследования.** Формы участия варьируются от отрасли к отрасли, от страны к стране и от объекта к объекту в рамках одной и той же отрасли. Таким образом, существуют следующие формы участия работников [1]:

1. Комитет по труду.
2. Объединенный совет по управлению.
3. Совет представительства.
4. Участие через собственность.
5. Участие через полный контроль.
6. Коллективные переговоры.
7. Расширение и обогащение рабочих мест.
8. Схема предложения.
9. Круг качества.
10. Уполномоченная команда и Автономные команды.
11. Общее управление качеством.



12. Финансовое участие.
13. Консультативное участие.
14. Ассоциативное Участие.
15. Административное Участие.
16. Решительное участие.
17. Схема Участия Работников.

**Формы участия работников в Управлении – Комитет по труду, Объединенный Совет по управлению, и ряд других Форм [2].**

Менеджеры, рабочие и специалисты по производственным отношениям по-разному интерпретируют термин «управление участием работников». Некоторые менеджеры интерпретируют это как обмен информацией, в то время как другие рассматривают его как совместную консультацию перед принятием решения. Рабочие обычно подразумевают под этим совместное принятие решений. Это означает, что работники рассматривают участие как эквивалент совместного принятия решений в сферах управления предприятием.

Они рассматривают его как ассоциацию труда с управлением без окончательной власти или ответственности в общей области управленческих функций. Это означает, что руководство соответствующим образом разделяет полномочия по принятию решений с нижестоящими чинами организации.

Таким образом, участие работников в управлении означает предоставление работникам возможности влиять на процесс принятия управленческих решений на различных уровнях посредством различных форм в организации.

**Ниже приведены формы участия [3]:**

***Форма № 1. Рабочий комитет:***

Предприятия с численностью работников 100 и более человек составляют комитет по труду с равным числом представителей от работников и руководства. Этот комитет должен выработать пути и средства для поддержания искренних и гармоничных отношений между сотрудниками и руководством.

***Форма № 2. Объединенный совет по управлению:***

Он был введен в 1958 году. Этот совет формируется на уровне предприятия с равным числом представителей работников и работодателей. Это в основном консультативно-совещательный

совет. Сфера применения его охватывает такие вопросы, как условия труда, недисциплинированность, прогулы, предотвращение несчастных случаев, подготовка графиков отпусков и т.д.

Зачастую рабочий комитет и объединенный совет по управлению схожи по своему охвату и функциям. Следовательно, множественность двудольных консультативных органов не служит этой цели.

### ***Форма № 3. Совет представительства:***

В соответствии с этой схемой один или два представителя работников выдвигаются или избираются в Совет директоров. Основная идея состоит в том, чтобы защитить интересы рабочих и обеспечить промышленную гармонию и хорошие отношения между рабочими и руководством. Это высшая форма участия.

Банки государственного сектора ввели эту схему с 1970 года. Представительные союзы должны дать группу, содержащую имена, из которых один будет выбран правительством.

Успех рабочего директора зависит от его роли в правлении и его предварительного консультационного общения с другими рабочими. Он должен очень эффективно и убедительно сформулировать озабоченность рабочего фактами и цифрами и просвятить руководство о последствиях различных предложений в совете.

### ***Форма № 4. Участие через право собственности:***

Работники, став акционерами, принимают участие в управлении. Руководство продает акции по сниженной цене своим преданным и лояльным сотрудникам. Таким работникам разрешено платить цену в рассрочку для покупки акций. Но участие отличается от управления.

### ***Форма № 5. Участие через Полный контроль:***

Это называется самоуправлением. Югославия — страна, практикующая эту модель. Это дает полный контроль рабочим непосредственно управлять всеми аспектами промышленности через своих представителей. Этот метод обеспечивает полную идентификацию работников с их организацией.

Размах промышленного конфликта становится меньше при методе самоуправления. Но успех метода зависит от интенсивности интереса, проявляемого работниками к управлению.

### ***Форма № 6. Коллективные переговоры:***

Этот механизм дает руководству и работникам возможность устанавливать правила, касающиеся условий труда и трудового договора. Этот вид участия существует на практике.

### ***Форма № 7. Расширение и обогащение рабочих мест:***

Увеличение операционных компонентов задания означает добавление элементов по горизонтали. Обогащение труда подразумевает добавление мотиваторов к существующей работе. И то, и другое – механизмы, призванные избавить работников от монотонности труда. Они служат механизмами участия, поскольку предоставляют свободу и простор для использования своего опыта.

### ***Форма № 8. Схема предложения [4]:***

От работников принимаются предложения по различным аспектам работы. Руководство рассматривает сделанные предложения и претворяет их в жизнь. Некоторые компании делятся своей финансовой выгодой, получаемой за счет хороших предложений, с работниками, которые вносят эти предложения. Этот механизм разжигает в работниках творческий или новаторский порыв. Это беспроегрышный механизм. Присуждаемое вознаграждение должно быть соизмеримо с выгодой, получаемой от данного предложения.

### ***Форма № 9. Круг качества:***

Круг качества состоит из 7-10 человек, набранных из одной рабочей области, которые регулярно встречаются, чтобы определить, проанализировать и решить проблемы качества и связанные с ними проблемы в своей области. Членство является добровольным, и заседания проводятся один раз в неделю в течение часа. Эта концепция возникла в Японии.

### ***Форма № 10. Уполномоченная команда и Автономные команды [5]:***

Расширение прав и возможностей означает передачу полномочий и ответственности сотрудникам. Когда власть передается сотрудникам, они испытывают чувство собственности и контроля над своей работой. В то же время это порождает в них чувство ответственности.

1. Уполномоченная команда устанавливает свою собственную цель.
2. Определяет метод работы.

3. Определяет стиль руководства и функции.
4. Создает свой собственный график работы и проверяет его эффективность.
5. Готовит собственный бюджет и координирует свою работу с другими ведомствами.
6. Выбирает источник поставки материалов.
7. Нанимает себе замену.
8. Берет на себя ответственность за дисциплину своих членов.
9. Берет на себя ответственность за качество продукции и услуг.

***Форма № 11. Общее управление качеством:***

Это означает глубокую приверженность организации качеству. Качество продукта/услуги является единственным фокусом организации. Организация намерена повысить качество в каждом процессе производства и предоставления услуг конечному потребителю.

Общепринятая вера в то, что качество является прерогативой отдела контроля качества, не верна.

***Форма № 12. Финансовое Участие:***

Этот тип участия потенциально может интенсивно вовлекать работника в процесс принятия решений или консультаций. Она повышает приверженность сотрудников организации, связывая результаты деятельности фирмы с результатами деятельности самого сотрудника.

Многие схемы финансового участия включают в себя план распределения прибыли, выкуп прав управления, привязанную к прибыли оплату труда, кооперативы работников, участие в пенсионном фонде и фонд наемных работников.

**Формы участия работников в Управлении – Кружки Качества, Тотальное Управление Качеством и Финансовое участие [6].**

В Индии существуют различные формы участия рабочих, среди которых рабочие комитеты, совместные советы по управлению, цеховые советы, совместные советы, советы подразделений, представительство в совете директоров и различные совместные комитеты в частном секторе со специализированными функциями.

В последнее время ряд процветающих компаний также приняли некоторые новые формы коллективного управления, такие как [7]:

1. Качественные круги.
2. Полное управление качеством.
3. Финансовое Участие.

**Основные особенности этих форм объясняются ниже[8]:**

### ***1. Круги качества:***

Концепция «кругов качества» возникла в Японии в начале 1960-х годов и распространилась в различных частях мира. «Круг качества» обычно состоит из семи-десяти человек, принадлежащих к одной и той же рабочей области.

Они регулярно встречаются, чтобы определить, обсудить и решить проблемы, связанные с качеством. Членам кружка обычно прививается обучение технике решения проблем.

Ожидается, что кружки качества будут производить два эффекта: первый – повышение качества и производительности, а второй – развитие чувства участия работников в принятии решений, связанных с работой.

Это приводит к повышению удовлетворенности работой и улучшению производственных отношений. Эти круги обычно существуют в течение определенного периода и заканчиваются после того, как они выполнили свою задачу.

С кружками качества тесно связана программа качества трудовой жизни или «гуманизация труда». Основной упор в программе делается на повышение производительности и конкурентоспособности с учетом общих интересов организации.

### ***2. Полное Управление Качеством:***

По сути, это формальная программа, в которой участвуют все сотрудники организации. Ожидается, что каждый сотрудник внесет свой вклад в интересах организации.

Каждый шаг в процессах компании подвергается интенсивному и регулярному контролю, так что работа становится безошибочной.

Ее называют партисипативной, потому что это формальная программа, включающая в себя каждого сотрудника организации и делающая каждого ответственным за ежедневное улучшение качества.

### ***3. Финансовое Участие:***

Эта форма участия основана на предпосылке, что если сотрудник имеет финансовую долю в организации, он, скорее всего, будет более позитивно мотивирован и вовлечен. В соответствии с данной формой участия эффективность деятельности организации связана с эффективностью работы ее сотрудников. Сотрудники могут делиться полученными доходами в виде бонусов, связанных с прибылью, и опционов на акции.

Формы участия работников в управлении – Обмен информацией, Консультативное Участие, Ассоциативное Участие, Административное Участие и Другие Формы.

Изучение различных схем участия трудящихся в конкретных учреждениях, организациях и в различных странах позволит выявить некоторые отдельные формы участия сотрудников в принятии решений [9].

#### ***Форма № 1. Обмен информацией:***

Это самая примитивная форма участия, при которой руководство информирует работников об условиях работы предприятия, его общих перспективах и вероятных изменениях в методах производства и технологии до того, как они будут введены в действие. Эта практика позволяет сотрудникам и их профсоюзам понять экономические аспекты деятельности предприятия и выразить свою реакцию на вероятные изменения и состояние бизнеса.

#### ***Форма № 2. Консультативное Участие:***

При этом типе участия руководство консультирует работников по вопросам, представляющим взаимный интерес, и получает их мнение до принятия решения.

Однако руководство сохраняет за собой право принимать окончательное решение по этому вопросу. «При консультации рабочие и их профсоюзы могут предлагать свои предложения и высказывать свои точки зрения, но не могут настаивать на том, чтобы их точки зрения были приняты» [8].

#### ***Форма № 3. Ассоциативное участие [9]:***

Эта форма участия аналогична консультативному участию с той разницей, что в этой форме единогласные решения совместных форумов обычно принимаются и реализуются руководством. Сотрудники и их профсоюз также расширяют свое

сотрудничество даже на стадии внедрения решения принятого в совместной работе сотрудников и руководителей предприятия. Решение проблем также является примером ассоциативного участия.

В соответствии с ним работодатель, столкнувшийся с неотложной проблемой в бизнесе, просит профсоюз оказать ему помощь, на что профсоюз часто отвечает положительно.

#### ***Форма № 4. Решительное Участие:***

Это высшая форма участия, при которой руководство и представители работников совместно принимают окончательное решение по указанным вопросам. Примером такого участия является представительство профсоюзов в совете директоров фирмы.

*Выводы.* Многочисленные исследования и наблюдения за деятельностью трудовых коллективов и работников показывают, что участие (в той или иной форме) работников в управлении дает следующие положительные результаты [9]:

- улучшается использование человеческого потенциала организации;
- повышается мотивация работников к труду;
- повышаются производительность и эффективность труда;
- при участии работников в обсуждении предлагаемых изменений они меньше сопротивляются этим переменам;
- развивается система коммуникаций в организации, открывается коммуникационная система снизу и ослабляется тем самым давление на руководство со стороны подчиненных.

Участие работников в управлении основано на том, что многие из них имеют вполне естественное желание участвовать (в той или иной форме) в управлении организацией (подразделением), в происходящих в организации процессах, которые связаны с их деятельностью, хотя и выходят за рамки выполняемой ими работы и решаемых задач.

#### *Список использованных источников*

1. Brannick, M.T. Construct validity of in-basket scores /M.T. Brannick, C.E. Michaels, D.P. Baker. – Journal of Applied Psychology, 1989. – p. 957–963.

2. Feldman, J.B. (1981). Beyond attribution theory: Cognitive processes in performance appraisal / J.B. Feldman. - Journal of Applied Psychology, 1981. - p. 127–148.
3. Haaland, S.P. Implications of trait-activation theory for evaluating the construct validity of assessment center ratings. Personnel Psychology / S.P. Haaland, N.D. Christiansen. - 2002. - p. 137–163.
4. Mitchel, J.O. Assessment center validity: A longitudinal study /J.O. Mitchel. – Journal of Applied Psychology, 1975. – p. 573–579.
5. Pinolli, P.L. The role of learning from examples in the acquisition of recursive programming skills / P.L. Pinolli, J.R. Anderson. – Canadian Journal of Psychology, 1985. – p. 240–272.
6. Балдин, К. В. Управленческие решения / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев, В.Б. Уткин. — М.: Дашков и Ко, 2019. — 496 с.
7. Бусов, В. И. Управленческие решения: учебник для бакалавров / В. И. Бусов. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 254 с.
8. Менеджмент: Учебник / Виханский О.С., Наумов А.И. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 450 с.
9. Залмах, В.П. Выработка управленческих решений на производстве / В.П Залмах, В.П Рига: Зинатне, 1978. – 192 с.



*Научное издание*

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

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ**

**СЕРИИ «ЭКОНОМИКА»**

**Выпуск № 23**

Материалы представлены на языке оригинала

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

При цитировании или частичном использовании текста публикаций  
ссылка на сборник обязательна

Главный редактор Л.П. Барышникова

Технический секретарь Т.А. Мельникова

Компьютерная верстка Д.А. Артамонов

Подписано к печати 28.10.2021 г.

Рекомендовано к опубликованию решением

Ученого Совета ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», протокол №3 от 28.10.2021 г.

Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub> Бумага офсетная 10,01 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.

---

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

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

ГОУ ВПО «ДОНАУИГС»