

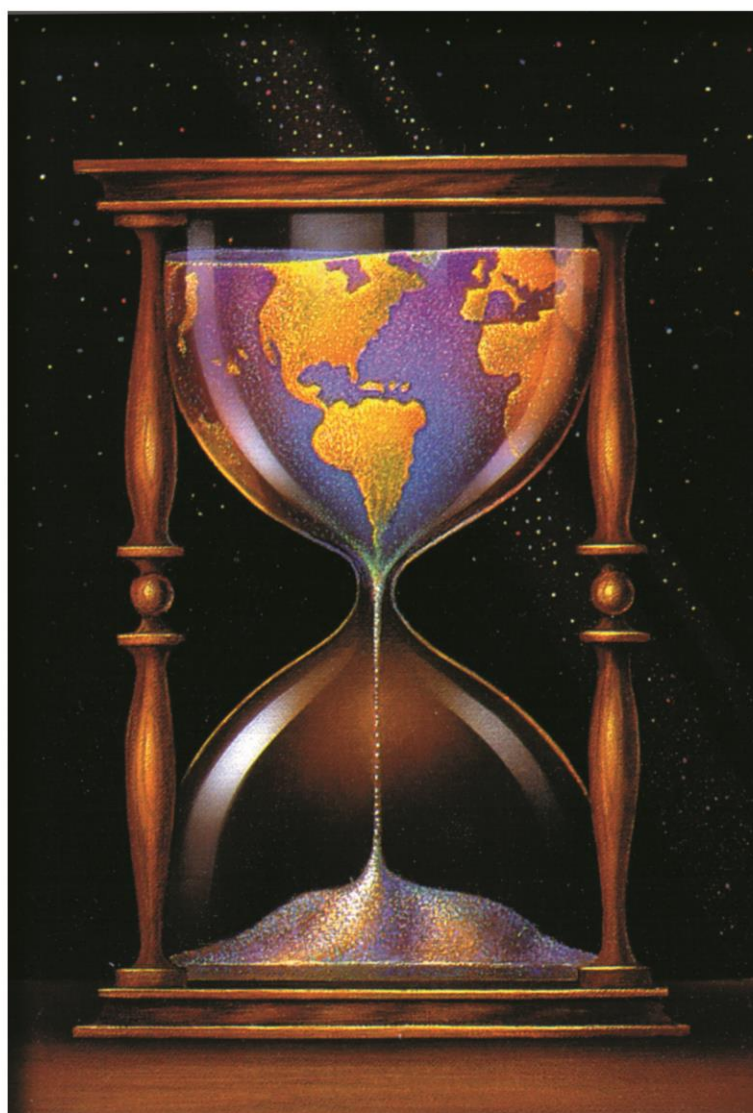
# МЕНЕДЖЕР

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

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

3(85)'2018

ISSN 2308-104X



# «Менеджер», научный журнал 3(85)'2018

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

Основан в 1998 году.

ISBN 978-966-430-134-0

ISSN 2308-104X

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

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

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

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

Адрес редакции:

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

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

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов.

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

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

Распространяется бесплатно по специальной рассылке.

Литературный редактор Л.Н. Полчанинова. Подписано к печати 25.10.2018 г.

Рекомендовано к опубликованию решением

Учёного Совета ДонАУиГС, протокол № 3 от 25.10.2018 г.

Напечатано ФЛП Рыжков Олег Дмитриевич.

Свидетельство о регистрации АА01 № 18228 от 28.10.2014 г.

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

Тираж 100 экз. Усл. печ. л. 29,30.

Периодичность изданий – 4 раза в год.

## СО Д Е Р Ж А Н И Е

## РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ

<b>Балабенко Е.В., Богак А.Н.</b> Определение потребности в жилищной обеспеченности территорий.....	4
<b>Дорофиев В.В., Овчаренко Л.А.</b> Эффективность использования рекреационного потенциала Донецкой Народной Республики в контексте ускоренного развития региональной экономики .....	17
<b>Дрозняк О.В.</b> Совершенствование процесса планирования налогового потенциала для региональных предприятий.....	30
<b>Легкий С.А.</b> Разработка тарифной стратегии в сфере услуг пассажирского автобусного транспорта .....	35
<b>Нарыжный Н.А.</b> Защита интеллектуальной собственности в Европейском Союзе и перспективы ее развития.....	42
<b>Шемяков А.Д.</b> Противодействие коррупции как форма повышения действенности системы государственных органов и местного самоуправления.....	47

## МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

<b>Губерная Г.К.</b> Государственное управление: анатомия эффективности .....	56
<b>Котов Е.В.</b> Система науки молодого государства: состояние и перспективы развития .....	69
<b>Сапьяная Е.М., Гончарова М.В.</b> Использование зарубежного опыта в контексте формирования государственных механизмов поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Донецкой Народной Республики .....	80
<b>Тарасова Е.В.</b> Особенности государственного управления в современных условиях ...	89

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

<b>Барышников С.А.</b> Роль водных путей в процессе формирования транспортно-логистических систем Древней Руси .....	96
<b>Припотень В.Ю., Ободец Я.В.</b> Особенности маркетинга территорий в системе экономического развития территорий.....	103
<b>Смирнова Е.П., Недилько О.А.</b> Специальное учебно-воспитательное учреждение закрытого типа для детей и подростков с девиантным поведением, как структурный компонент в системе профилактики преступности среди несовершеннолетних.....	108

## ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

<b>Ангелина И.А.</b> Паритет покупательной способности валют – механизм беспрепятственного товарообмена.....	115
<b>Волощенко Л.М., Довгань А.С.</b> Модель независимого регулирования уровня покупательной способности финансовых средств на основе обращения единой региональной валюты.....	120

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ

<b>Брадуд Н.В., Литвак Е.Г.</b> Онтологическая модель управления функциональными требованиями .....	131
<b>Гончаров В.Н., Воронкин А.В.</b> Экономическая безопасность на современных предприятиях.....	137
<b>Гончаров И.С., Шалевская Е.Ю., Гончаренко М.А.</b> Качество трудовых ресурсов предприятия. Важность практической подготовки специалистов.....	148
<b>Донец А.И., Лиходедова Т.В.</b> Критериальная система оценивания интеллектуальной собственности торговых предприятий: кластерный подход .....	153
<b>Курипченко Е.В., Кретова А.В.</b> Теоретические подходы к стратегическому управлению развитием предприятия.....	161
<b>Петрушевский Ю.А., Ревунов А.Е.</b> Формирование эффективной системы социальной ответственности бизнеса в Донецкой Народной Республике .....	168
<b>Сергеева А.В., Кожухова А.В., Бабкин Д.А.</b> Сущность и особенности модели развития предприятий на основе стратегического партнерского взаимодействия.....	174
<b>Склепович М.В.</b> Стратегия экономического поведения предприятия сферы торговли в условиях кризиса с учетом уровня конкурентоспособности коммерческого предложения .....	182
<b>Фисенко Л.Е., Дубравина Л.И., Рябоконт М.В.</b> Формирование кадровой политики предприятия .....	188

**ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

<b>Гальченко К.А.</b> Эколого-продовольственная безопасность зернопродуктового подкомплекса Луганщины.....	194
<b>Гончарук Е.С.</b> Модель формирования институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии .....	200
<b>Долбня В.Н.</b> Об аналитических инструментах изучения кластерных характеристик экологически-ориентированных отраслей.....	208
<b>Леонтович Е.С.</b> Сущность и особенности развития сферы услуг .....	218
<b>Мова Е.В.</b> Разработка стратегии продаж торгового предприятия как составляющей процесса стратегического планирования.....	227
<b>Орехов В.В.</b> Разработка и реализация государственной политики в сфере физической культуры и спорта.....	235
<b>Толок И.В.</b> Научные подходы к изучению понятия «управление персоналом предприятия» .....	242
<b>К 50-ЛЕТИЮ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССОРА ГОНЧАРОВА В.Н.</b> .....	248

**C O N T E N T S****REGIONAL GOVERNMENT AND LOCAL SELF – GOVERNMENT**

<b>Balabenko E.V., Bogak L.N.</b> Determination of Demand for Housing Provision of Territories .....	4
<b>Dorofienko V.V., Ovcharenko L.A.</b> Effectiveness of Use of the Recreation Potential of Donetsk People`s Republic in the Context of Accelerated Development of the Regional Economy .....	17
<b>Droznik O.V.</b> Perfection of the Process of Planning the Taxation Potential for Regional Enterprises.....	30
<b>Legkiy S.A.</b> Elaboration of Tariff Strategy in the Sphere of Passenger Bus Transport Servicing .....	35
<b>Naryzhnyi N.A.</b> Protection of intellectual Property in the European Union and Prospects of its Development.....	42
<b>Shemiakov A.D.</b> Corruption Counteraction as the Form of Raising the Efficiency of System of Public and Local Self-Government Authorities .....	47

**MECHANISMS OF PUBLIC ADMINISTRATION**

<b>Gubernaia G.K.</b> Public Administration: Anatomy of Effectiveness .....	56
<b>Kotov E.V.</b> System of Science of a Young State: Conditions and Prospects of Development .....	69
<b>Sapianaia E.M., Goncharova M.V.</b> Application of Overseas Experience in the Context of Forming Public Mechanisms of Backing Small and Middle Business of Donetsk People`s Republic.....	80
<b>Tarasova E.V.</b> Peculiar Features of Public Administration under Current Conditions .....	88

**SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF PUBLIC ADMINISTRATION**

<b>Baryshnikov S.A.</b> Role of Water Lines in the Process of Forming Transport and Logistics Systems of Ancient Rus .....	96
<b>Pripoten V.Yu., Obodets Ya.V.,</b> Peculiar Features of Marketing of Territories in the System of Economic Territorial Development .....	103
<b>Smirnova E.P., Nedilko O.A.</b> Special Educative Institution of Closed Type for Children and Adolescents with Deviant Behaviour as the Structural Component in the System of Juvenile Delinquency Preventive Measures .....	108

**PROBLEMS OF FINANCE, CREDIT AND BANKING SYSTEM**

<b>Angelina I.A.</b> Party of Purchasing Capacity of Currencies as Mechanism of Free Exchange of Commodities .....	115
<b>Voloshchenko L.M., Dovgan A.S.</b> Model of Independent Regulating the Level of Purchasing Capacity of Financial Funds on the Basis of Circulating the Unified Regional Currencies.....	120

**BUSINESS, MANAGEMENT, MARKETING**

<b>Bradul N.V., Litvak E.G.</b> Ontological Model of Controlling Functional Requirements .....	131
<b>Goncharov V.N., Voronkin A.V.</b> Economic Safety at Contemporary Enterprises.....	137

<b>Goncharov. I.S., Shalevskaia E.Yu., Goncharenko M.A.</b> Quality of Labour Resources of an Enterprise. Significance of Specialists` Practical Training .....	148
<b>Donets L.I., Likhodedova T.V.</b> Criterion System of Assessing Intellectual Property of Commercial Businesses: Cluster Approach .....	153
<b>Kuripchenko E.V., Kretova A.V.</b> Theoretical Approaches to Strategic Management of an Enterprise`s Development .....	161
<b>Petrushevskiy Yu.L., Revunov A.E.</b> Formation of Effective System of Social Responsibility of Enterprises .....	168
<b>Sergeeva A. V., Kozhukhova A. V., Babkin D. A.</b> Essence and Peculiar Features of Model of Enterprises` Development on the Basis of Partnership and Interaction .....	174
<b>Sklepovich M.V.</b> Strategy of Economic Behaviour of a Trade Business under Crisis Conditions in View of Competitiveness Level of Commercial Offer .....	182
<b>Fisenko L.E., Dubravina L.I., Riabokon M.V.</b> Formation of Human Resources` Policy of an Enterprise .....	188

#### RESEARCH PAPERS OF YOUNG SCIENTISTS

<b>Galchenko K.A.</b> Ecological and Food Safety of Agroindustrial Subcomplex of Lugansk4Region .....	193
<b>Goncharuk E.S.</b> Model of Setting Up Institutional Maintenance of Innovative Development of Agricultural Enterprises in Using the Alternative Energy .....	200
<b>Dolbina V.N.</b> On Analytical Instruments of Researching Cluster Characteristics of Ecologically Oriented Industries .....	208
<b>Leontovich E.S.</b> Essence and Peculiar Features of Developing the Services Sphere .....	218
<b>Mova E.V.</b> Elaboration of the Strategy of a Commercial Business` Sales as the Constituent Part of the Process of Strategic Planning .....	227
<b>Orekhov V.V.</b> Formation and Implementation of Public Policy in the Sphere of Physical Culture and Sports .....	235
<b>Tolok I.V.</b> Scientific Approaches to Researching the Concept of an Enterprise`s Personnel Management .....	242

#### ON THE 50TH ANNIVERSARY OF THE SCIENTIFIC ACTIVITIES OF PROFESSOR

<b>GONCHAROV V.N.</b> .....	248
-----------------------------	-----

УДК 332.832.2

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ЖИЛИЩНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ТЕРРИТОРИИ

**БАЛАБЕНКО Е.В.,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
менеджмента строительных организаций  
ГОУ ВПО «ДОННАСА»;  
**БОГАК Л.Н.,**  
старший преподаватель кафедры  
градостроительства, землеустройства и  
кадастра  
ГОУ ВПО «ДОННАСА»

В статье решаются актуальные проблемы определения потребности в жилищной обеспеченности территории для дальнейшего развития проектного подхода государственно-частного и муниципально-частного партнерства (далее ГЧП и МЧП) в жилищном строительстве. В работе выполнен анализ понятийного и количественного критерия жилищной обеспеченности, в результате чего уточнено понятие нормы жилищной обеспеченности при участии ГЧП и МЧП в жилищном строительстве. Путем выведения дифференцированного коэффициента учета дополнительных помещений в жилищном строительстве выполнен расчет нормы жилищной обеспеченности, позволяющий определить количественную и качественную потребность в жилищном строительстве при участии ГЧП и МЧП. На основе оценки эффективности использования территории для жилищного строительства и норм градостроительной обеспеченности территории жилищной застройкой, а также запросов населения на улучшение жилищных условий определен расчет потребности объемов жилищного строительства различных категорий путем выявления необходимости и целесообразности размещения разного типа жилья для дальнейшего выбора в проектом подходе ГЧП и МЧП.

**Ключевые слова:** жилищное строительство, потребность, норма жилищной обеспеченности, норма градостроительной обеспеченности жилищной застройкой, государственно-частное и муниципально-частное партнерство.

The article deals with actual problems of determining the need for housing security of the territory for further development of the project-based approach of public-private and municipal-private partnerships (hereinafter referred to as PPP and MPP) in housing construction. The work analyzes conceptual and quantitative criteria of housing security. As a result, the concept of the housing security standard with participation of PPP and MPP in housing construction is clarified. By deducing a differentiated coefficient of accounting for additional premises in housing construction, a calculation of the standard of housing security has been made, which makes it possible to determine the quantitative and qualitative needs for housing construction with the participation of PPP and MPP. Based on the assessment of the use efficiency of the territory for housing construction and the town-planning security standards of the territory with housing construction, as well as the population's needs for improvement of housing conditions, the calculation of the demand for the housing construction volumes of various categories is determined by identifying the necessity and expediency of placing different types of housing for further choice in project approach between the PPP and MPP.

**Keywords:** housing construction, demand, housing security standard, urban development security with housing development, public-private and municipal-private partnership.

*Актуальность и постановка проблемы.* Показатель жилищной обеспеченности – это один из социальных индикаторов, который характеризует качество жизни населения. Жилищный вопрос на текущей повестке дня социальных проблем государства остается

актуальным и в полном объеме неразрешимым, поскольку наряду с проблемами ликвидации жилищной очереди существуют вопросы улучшения условий проживания для тех семей, которые живут большими семьями в малогабаритных квартирах, в ветхих и практически не пригодных для проживания домах, а также улучшения качества жилья для населения с ограниченными возможностями.

Наиболее ярким показателем жилищной обеспеченности населения является среднее значение размера общей площади, приходящейся на одного человека, так называемая норма жилищной обеспеченности – важный индикатор нормативно-правового обеспечения жилищного строительства различных государств.

Жилье является одной из базовых ценностей, обеспечивающих гражданам ощущение стабильности и безопасности, стимулирует к эффективному труду и в значительной степени формирует отношение граждан к государству, поскольку именно государство является гарантом реализации конституционного права граждан на жилье. Жилье удовлетворяет многочисленные нужды человека, служит ему в течение долгого времени; защищает человека от негативных природных явлений, способствует сохранению здоровья и т.д. [1, с. 72].

На сегодняшний день в результате экономической нестабильности территории Донецкого региона в сфере жилищного строительства прослеживается слабая инвестиционная активность, но при этом в связи со сложившейся геополитической ситуации в регионе потребность в жилищной обеспеченности территории возрастает.

Для решения проблем жилищной обеспеченности территории необходимо рассмотреть варианты стимулирования развития жилищного строительства, что обеспечит долговременный социальный и экономический рост в целом.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Концептуальные основы жилищной обеспеченности территории освещались в трудах многих ученых (Асаула А.Н., Гореева И.В., Иванов М.Ф., Севка В.Г., Солдатов Л.А. и др.). Однако подходы к определению потребности в жилищной обеспеченности территории авторами не выделяются.

*Целью исследования* является поиск вариантов определения потребности в жилищной обеспеченности территории. Основой определения потребности в жилищной обеспеченности территории являются нормативно-правовые акты и технико-экономические нормы в строительстве и градостроительстве. В процессе определения потребности использовались научные методы исследования.

Применительно к определению норм жилищной площади на человека использовался метод аналитического, информационно-статистического и сравнительного анализа.

Отчетно-статистическими, опросными, сравнительными, экспертными методами были произведены сбор и анализ данных основных нормируемых параметров застройки территории, усредненная структура потребности в жилищной обеспеченности.

При помощи метода системного подхода были выполнены варианты расчетов объемов жилищного строительства для выбора наиболее приемлемого в развитии территории и потребностей участников партнерских отношений.

*Изложение основного материала исследования.* В период СССР нормой жилищной обеспеченности было количество полезной площади в жилых зданиях, установленное на определенный период времени на одного человека [2].

Согласно статье 50 Жилищного кодекса Российской Федерации:

1. Нормой предоставления площади жилого помещения по договору социального найма (далее – норма предоставления) является минимальный размер площади жилого помещения, исходя из которого определяется размер общей площади жилого помещения, предоставляемого по договору социального найма.

2. Норма предоставления устанавливается органом местного самоуправления в зависимости от достигнутого в соответствующем муниципальном образовании уровня



обеспеченности жилыми помещениями, предоставляемыми по договорам социального найма, и других факторов.

3. Учетной нормой площади жилого помещения (далее – учетная норма) является минимальный размер площади жилого помещения, исходя из которого определяется уровень обеспеченности граждан общей площадью жилого помещения в целях их принятия на учет в качестве нуждающихся в жилых помещениях [3].

По типам домов в Российской Федерации выделяют:

- престижный (бизнес-класс) – 40 м<sup>2</sup>;
- социальный (муниципальное жилище) – 20 м<sup>2</sup>;
- специализированный (дома гостиничного типа, специализированные гостиничные комплексы) [4].

Социальная норма площади жилого помещения определяется федеральным стандартом социальной нормы площади жилого помещения в размере 18 квадратных метров общей площади жилья на одного гражданина [5].

Согласно санитарным нормам в статье 105 Жилищного кодекса Российской Федерации указаны нормы жилых помещений в общежитиях, а именно из расчета не менее шести квадратных метров площади на одного человека [3]. Такие же нормы прописаны и для маневренного фонда (статья 106 Жилищного кодекса Российской Федерации).

Но, несмотря на принятую основополагающую нормативно-правовую базу Российской Федерации в виде Жилищного кодекса, в разрезе городов-центров федеральных округов Российской Федерации нормы предоставления площади жилого помещения также отличаются, а именно:

в г. Москве вследствие конструктивных особенностей жилых помещений, предоставляемых гражданам, состоящим на жилищном учете, размер площади жилого помещения не может быть более чем:

- 1) на семью, состоящую из супругов – однокомнатная квартира площадью до 44 квадратных метров;
- 2) на семью, состоящую из двух граждан, не являющихся супругами – двухкомнатная квартира площадью до 54 квадратных метров;
- 3) на семью из трех граждан, в составе которой есть супруги – двухкомнатная квартира площадью до 62 квадратных метров;
- 4) на семью из трех граждан, в составе которой нет супругов – трехкомнатная квартира площадью до 74 квадратных метров;
- 5) на семью из четырех или пяти граждан – жилое помещение площадью по 18 квадратных метров на одного члена семьи (получившийся размер жилого помещения может быть увеличен не более чем на 9 квадратных метров);
- 6) на семью из шести и более граждан – жилое помещение (жилые помещения) площадью по 18 квадратных метров на одного члена семьи (получившийся размер жилого помещения (жилых помещений) может быть увеличен не более чем на 9 квадратных метров) [6].

В г. Санкт-Петербурге норма предоставления площади жилого помещения по договору социального найма составляет:

- 1) 18 квадратных метров на одного члена семьи, состоящей из двух и более человек;
- 2) 33 кв. м для одиноко проживающего гражданина [7].

В г. Ростове-на-Дону норма предоставления площади жилого помещения по договору социального найма муниципального жилищного фонда устанавливается из расчета:

- 1) 25 квадратных метров общей площади (для одиноко проживающих граждан);



- 2) 34 кв. м общей площади (на семью из 2 человек);
- 3) 15 квадратных метров общей площади на каждого члена семьи (на семью из трех и более человек) [8].

В г. Нижний Новгород:

1) учетная норма площади жилого помещения в целях принятия на учет граждан в качестве нуждающихся в жилых помещениях – в размере 10 квадратных метров общей площади жилого помещения на одного человека для проживающих в отдельных квартирах (доме) и 12 квадратных метров общей площади жилого помещения на одного человека для проживающих в коммунальных квартирах;

2) норма предоставления площади жилого помещения по договору социального найма – в размере 13 квадратных метров общей площади жилого помещения на одного человека [9].

В г. Ставрополе:

1) норму предоставления площади жилого помещения по договору социального найма принимать в размере:

- не менее 18 квадратных метров общей площади жилого помещения для одиноко проживающего гражданина;

- не менее 15 квадратных метров общей площади жилого помещения на каждого члена семьи;

2) учетную норму площади жилого помещения в городе Ставрополе принимать в размере 12 квадратных метров общей площади жилого помещения, приходящуюся на одного гражданина [10].

В г. Екатеринбурге в целях обеспечения малоимущих граждан жилыми помещениями муниципального жилищного фонда:

1. Устанавливается учетная норма площади жилого помещения на территории муниципального образования, исходя из которой определяется уровень обеспеченности малоимущих граждан общей площадью жилого помещения в целях их принятия на учет в качестве нуждающихся в жилых помещениях, в размере 10 квадратных метров общей площади на одного человека.

2. Устанавливается норма предоставления площади жилого помещения по договору социального найма на территории муниципального образования, исходя из которой определяется размер общей площади жилого помещения, предоставляемого малоимущим гражданам по договору социального найма, в размере 16 квадратных метров общей площади на одного человека [11].

В г. Новосибирске:

1. Учетная норма площади жилого помещения устанавливается в размере 12 и менее квадратных метров общей площади жилого помещения на каждого члена семьи.

2. Норма предоставления площади жилого помещения по договору социального найма устанавливается в размере не менее 15 квадратных метров общей площади жилого помещения на каждого члена семьи [12].

В г. Владивостоке:

1. Устанавливается норма предоставления площади жилого помещения по договору социального найма в размере 18 квадратных метров общей площади на одного человека.

2. Устанавливается учетная норма для постановки на учет в качестве нуждающихся в жилых помещениях в размере 13 квадратных метров общей площади на одного человека.

Прочие территориальные единицы, прописывая нормы предоставления площади жилого помещения, отталкиваются от норм городов-центров федеральных округов [13].

В рамках законодательства Украины было выделено определение социальной нормы жилья, которая устанавливается с целью обеспечения государственных социальных гарантий в сфере жилищно-коммунального обслуживания, приведения норм потребления жилищно-коммунальных услуг к фактическому объему потребления, соблюдения принципа социальной справедливости во время представления льгот и субсидий [14].

Также в украинской электронной законодательной базе была выделена справочная информация относительно понятия нормы жилой площади, а именно: норматив обеспеченности жилой площадью в государственном, коммунальном и общественном жилом фондах на одного человека, который отражает принцип потребительского использования жилого фонда [15].

По общему правилу норма предоставления жилой площади в Украине устанавливается в размере 13,65 кв. м на одного человека. Жилое помещение предоставляется гражданину в границах нормы жилой площади, но не меньше размера, определяемого Кабинетом Министров Украины и Федерацией профессиональных союзов Украины [16].

Социальная норма площади жилого помещения в рамках украинского законодательства следующая: при наличии субсидии – на одного человека составляет 13,65 кв. м общей площади и дополнительно для семьи 35,22 кв. м; при наличии льготы – на одного человека составляет 21 квадратный метр и дополнительно для семьи 10,5 квадратных метров [4].

Согласно законодательству о приватизации государственного фонда санитарной нормой жилищной обеспеченности считается бесплатная передача гражданам квартир (домов), жилых помещений в общежитиях (приватизация) в размере 21 квадратный метр общей площади на нанимателя и каждого члена его семьи и дополнительно 10 квадратных метров на семью [17].

В проекте Жилищного кодекса Донецкой Народной Республики согласно статье 1 дано определение понятия жилое помещение – изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом, предназначено и пригодно для проживания [18], а также по аналогии с Российской Федерацией дано понятие нормы предоставления площади жилого помещения по договору социального найма и учетной нормы площади жилого помещения.

Изучив ряд нормативных актов, можно отметить четкое прослеживание неоднозначности подходов к определению понятийного и количественного критерия нормы жилищной обеспеченности на уровне одного государства при наличии основного действующего нормативно-правового документа.

Также различия прописанных в нормативно-правовой базе терминов объясняется сферой их применения, а именно: термин «норма жилой обеспеченности» используется в строительстве при расчете полезной площади жилых зданий; термины «социальная норма жилья» и «социальная норма площади жилого помещения» используются при расчете льгот и субсидий и для расчета минимально или максимально допустимого размера предоставления площади жилого помещения на одного человека.

Для развития нормативно-правового механизма государственно-частного и муниципально-частного партнерства в жилищном строительстве важной составляющей является определение четкого понятийного аппарата жилищной обеспеченности. Понятие нормы жилищной обеспеченности является основополагающим в развитии нормативно-правовой, организационной и информационной составляющей государственно-частного и муниципально-частного партнерства в жилищном строительстве.

Проанализировав вышеприведенную терминологию по вопросу нормы жилищной обеспеченности, авторы придерживаются точки зрения, что в рамках государственно-

частного и муниципально-частного партнерства в жилищном строительстве норму предоставления площади жилого помещения необходимо рассматривать как совокупность методически обоснованных нормативов жилищной обеспеченности и предлагают следующую трактовку определения: норма жилищной обеспеченности при участии государственно-частного и муниципально-частного партнерства в жилищном строительстве – это минимальный допустимый размер общей площади жилого помещения (жилых и подсобных помещений) на одного человека, который отображает принцип потребительского использования общей площади жилого помещения, необходимой для нормальной жизнедеятельности человека.

Норму жилищной обеспеченности необходимо учесть при разработке программ государственно-частного и муниципально-частного партнерства в жилищном строительстве в части выделения общей жилой площади в период жилищного строительства для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

В связи с существующими отличиями вышеупомянутой терминологии, количественные показатели нормы жилищной обеспеченности также разнятся. В данном случае возникает необходимость в формировании единого методического подхода к определению норматива жилищной обеспеченности, который бы позволил объективно определять количественную и качественную потребность на одного человека в жилищном строительстве при разработке жилищных программ с участием государственно-частного и муниципально-частного партнерства в Донецкой Народной Республике и определить показатели жилищного строительства в расчетном периоде.

Действуя в рамках нормативно-правового поля (Постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики «О применении законов на территории ДНР в переходной период» [19]), формирование норматива жилищной обеспеченности на одного человека осуществляется с помощью ДБН В.2.2-15-2005 Жилые здания. Основные положения [20], нормы которого являются обязательными для использования при проектировании новых и реконструкции существующих жилых зданий.

Так, согласно нормам [20], многоквартирный (односемейный) жилой дом и квартиру в многоквартирном жилом здании следует проектировать, исходя из условия их заселения одной семьей.

В квартирах должны быть предусмотрены такие помещения: жилые комнаты и подсобные помещения – кухня, прихожая, санузлы, внутриквартирные коридоры, встроенные кладовые, антресоли, летние помещения и др. Типы квартир по количеству жилых комнат и их площади в жилых зданиях приведены в табл. 1.

Исходя из норм качественных характеристик помещения, согласно табл. 1 [20], определяем минимальную и максимальную площадь жилого и подсобных помещений в зависимости от количества жилых комнат. Расчеты выполняем по формуле:

$$P_n = K_{обш} - P_{ж} ,$$

где  $K_{обш} \min$  ,  $K_{обш} \max$  – нижний и верхний предел общей площади квартиры, м<sup>2</sup>;

$P_{ж} \min$  ,  $P_{ж} \max$  – нижний и верхний предел жилого помещения, м<sup>2</sup>.

Полученные результаты представлены в табл. 1.

На основе предлагаемой системы определения максимально и минимально допустимого предела помещений разного назначения получаем коэффициент учета подсобных помещений в общей площади предоставления жилого помещения:

$$K_n = \frac{P_n}{K_{общ}}$$

Выполнив расчеты по формуле, получим (табл. 1) коэффициент учета подсобных помещений в зависимости от типа квартиры и общей площади при различных заданных параметрах (нижний и верхний предел площади квартир). Среднее значение коэффициента учета подсобных помещений в зависимости от типа квартиры и общей площади получим по формуле:

$$\overline{K_n} = \frac{\sum K_n}{4},$$

где  $\sum K_n$  – сумма всех коэффициентов учета подсобных помещений в отдельно взятом типе квартиры.

Таблица 1

**Типы квартир и их площади в зависимости от количества жилых комнат\***

№ пор.	Качественные характеристики помещения (площадь – S, м <sup>2</sup> )	Количество жилых комнат				
		1	2	3	4	5
1	Нижний и верхний предел площади квартир ( $K_{общ\ min}$ , $K_{общ\ max}$ )	30-40	48-58	60-70	74-85	92-98
2	Общая комната	15	17	17	17	17
3	Спальня ( $max$ )		14	14	28	28
4	Спальня ( $min$ )		10			
5	Рабочая комната или кабинет			10	10	20
6	Кухня	7	8	8	8	8
7	Санузел	3,8	4,5	4,5	4,5	7,6
Размер жилого помещения ( $P_{ж}$ )						
8	$max$	15	31	45	55	69
9	$min$		27	41	51	61
Размер подсобных помещений ( $P_n$ ): кухня, санузел, прихожая, коридор и т.д.						
10	$P_n\ min$ при $K_{общ\ min}$	15	17	15	19	23
11	$P_n\ max$ при $K_{общ\ min}$		21	19	23	31
12	$P_n\ min$ при $K_{общ\ max}$	25	27	25	30	29
13	$P_n\ max$ при $K_{общ\ max}$		31	29	34	37
Коэффициент учета подсобных помещений ( $K_n$ )						
14	$K_n\ min$ при $K_{общ\ min}$	0,5	0,35	0,25	0,26	0,25
15	$K_n\ max$ при $K_{общ\ min}$	0,63	0,44	0,32	0,31	0,34
16	$K_n\ min$ при $K_{общ\ max}$		0,47	0,36	0,35	0,30
17	$K_n\ max\ max$ при $K_{общ\ max}$		0,54	0,41	0,4	0,38
18	Среднее значение $\overline{K_n}$	0,57	0,45	0,34	0,33	0,32

\* Максимальная площадь квартиры в жилых домах может быть увеличена с целью унификации конструктивно-планировочных решений на 5%

Коэффициент учета подсобных помещений важен при формировании количественного критерия жилищной обеспеченности на одного человека. Итак, отталкиваясь от вышеприведенного анализа нормы предоставления жилой площади в регионах Российской Федерации и учитывая действующее нормативно-правовое поле

(Постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики «О применении законов на территории ДНР в переходный период»), норму жилой площади на одного человека принимаем в размере 13,65 м<sup>2</sup>. Имея заданную нормативную жилую площадь и зная, что жилая площадь должна быть увеличена на площадь подсобных помещений путем применения коэффициента учета подсобных помещений с учетом существующих государственных норм в сфере строительства жилых помещений, получаем норматив жилищной обеспеченности с учетом семейности:

$$S_{общ} = 13,65 \cdot Ч + 13,65 \cdot Kn,$$

где 13,65 – норма жилой площади на одного человека, м<sup>2</sup>;

$Kn$  – коэффициент учета подсобных помещений;

$Ч$  – количество человек.

Принимая во внимание особенности существующего нормативно-правового обеспечения в части предоставления дополнительной площади, рассчитываем нормы жилищной обеспеченности с учетом семейности и полученных коэффициентов учета подсобных помещений жилого дома в соответствии с количеством жилых комнат (табл. 2).

Таблица 2

**Расчет норматива жилищной обеспеченности с учетом семейности**

Кол-во человек	Норма жилой площади на человека, м <sup>2</sup> [8]	Коэффициент учета подсобных помещений жилого дома в соответствии с количеством жилых комнат		Общая площадь жилого помещения, м <sup>2</sup>
		$\overline{Kn}$	Кол-во комнат	
1	13,65	1,57	1	35,08
2	13,65	1,45	2	47,09
3	13,65	1,45	2	60,74
4	13,65	1,34	3	72,89
5	13,65	1,33	4	86,41
6	13,65	1,32	5	99,92

Проведенный анализ позволит выполнить расчет минимально допустимой нормы предоставления общей площади жилого помещения при наличии заранее заданных показателей (количества человек, законодательно зафиксированной нормы жилой площади на человека, количества комнат) для граждан в рамках ГЧП и МЧП.

Для определения объемов жилищного строительства по конкретным участкам необходимо учитывать градостроительные нормы застройки селитебной территории. Выполнив ретроспективный обзор основных нормируемых параметров застройки территории с 1929 года и до наших дней, проанализируем изменения основной градостроительной политики периода массового жилищного строительства прошлого века и в современный период времени (табл. 3).

Из приведенных в табл. 3 нормируемых параметров застройки территории наиболее удобоваримыми в рамках ГЧП и МЧП и применяемыми на сегодняшний день являются нормы следующих документов: СНиП II-60-75\*\* (утративший силу), ДБН 360-92\*\* (применяемый на территории Донецкого региона) и вступивший в силу с августа 2018 г. на территории Украины ДБН Б.2.2-12-2018.

Таблица 3

Ретроспективный обзор основных нормируемых параметров застройки микрорайона<sup>1</sup>

Нормируемые параметры микрорайона при застройке жилыми зданиями с количеством этажей	Нормативная документация							СНИП 2.07.01-89 [25]	ДБН 360-92** [26]	ДБН Б.2.2-12-2018 [27]
	Плн 1929 [21]	СН №41-58 [22]	СНИП II-К.2-62 [23]	СНИП II-60-75, СНИП II-60-75* [24]	СНИП II-60-75, СНИП II-60-75* [24]	СНИП II-60-75** [24]	СНИП II-60-75** [24]			
1. Плотность (брутто) населения, чел./га территории микрорайона <sup>2</sup>										
2 этажа	285	200/150	210/180	220/170	230/190	180-220 <sup>4</sup>	180-220 <sup>4</sup>	180-450	150-450	
3 этажа	428	267/200	290/210	290/220	290/230					
4 этажа	571	290/220	300/220	310/230	320/260					
5 этажей		320/240	330/250	360/270	370/300					
9 этажей и более		420/320	420/320	470/350	460/370					
12 этажей и более			480/360	500/370	480/390					
2. Удельные размеры территории микрорайона в м <sup>2</sup> /чел. <sup>3</sup>										
2 этажа	50	51/67/86	48/57/71	45	40/41	56	41,0	30,1		
3 этажа	30	38/52/63	35/48/61	34,5	31,4/33	50	33			
4 этажа	25	35/47/58	33/45/58	32,2	28/29,4	45	29,4	20,2		
5 этажей		32/42/53	30/40/52	28,1	24,6/25,4	30	25,4			
9 этажей и более		24/32/40	24/31/40	21,5	19,6/20,4	24	20,4	12,2		
12 этажей и более			21/28/33	20,2	17,8/19,6	23	19,6	не менее 10,5		
3. Плотность (брутто) жилого фонда в м <sup>2</sup> /га территории микрорайона										
2 этажа	2400	2700	2800	3000	3350	3300	4000			
3 этажа	3900	3600	3900	3900	4200	3600	5400			
4 этажа	6000	3900	4100	4200	4700	4000	6700			
5 этажей		4300	4500	4800	5400	6000	7900			
9 этажей и более		5700	6400	6300	6700	7600	11350			
12 этажей и более				6700	7000	8000	12700			

<sup>1</sup>Таблица дополнена по материалу Анян Я.И. выполненной согласно нормативной документации, действовавшей в различные периоды. Данные приведены только по наиболее используемым типам застройки по этажности.

<sup>2</sup>через дробь указана плотность населения при жилищной обеспеченности в 18 м<sup>2</sup>/чел.

<sup>3</sup>через дробь указаны удельные размеры территории при жилищной обеспеченности в 18 м<sup>2</sup>/чел./23 м<sup>2</sup>/чел.

<sup>4</sup>с учетом зоны различной степени градостроительной ценности, климатического районирования и плотности населения территории жилого района в зависимости от численности населения города (при расчетной жилищной обеспеченности 18 м<sup>2</sup>/чел.).

Так как на территории ДНР действует Постановление № 9-1 от 02.06.2014 г. [19], в дальнейшем расчете будем учитывать нормы ДБН 360-92\*\* и для последующего развития собственной градостроительной нормативной базы некоторые наиболее приемлемые в рамках партнерства позиции СНиП II-60-75\*\*.

Ниже выполним расчеты возможных вариантов объемов жилищного строительства территории. При расчете объемов жилищного строительства будем принимать за основу данные/усредненные показатели обеспечения каждой семьи отдельной квартирой в городах Донецкой области, полученные Институтом «Донбассгражданпроект» [28]. Для расчета обеспеченности семей жильем учитывалась:

- очередность на жилье (государственное и частное жилье, потребность в индивидуальном строительстве);

- дополнительная потребность в жилье (существующий дефицит квартир, снос жилья по ветхости, вынос жилья из санитарно-защитных зон промпредприятия, снос жилья по реконструкции, перевод жилья в нежилой фонд, отселение, расширение промпредприятий, ожидаемый прирост семей).

Усредненная структура потребности в квартирах в городах Донецкой области представлена в табл. 4.

Таблица 4

#### Усредненная структура потребности в квартирах\*

Потребность, %				
Всего	1-комн.	2-комн.	3-комн.	4 и более комн.
100	22,1	34,0	38,5	5,4

\*Без индивидуального строительства

Исходя из норм градостроительной обеспеченности территории жилищной застройкой и запросов населения на улучшение жилищных условий, выполним расчеты возможных вариантов объемов жилищного строительства по потенциально свободным земельным участкам и территориальной целесообразности размещения разного типа жилья для дальнейшего выбора в проектом подходе ГЧП и МЧП. Варианты расчетов объемов жилищного строительства представим в виде табл. 5.

Таким образом, приведенные выше варианты расчетов объемов жилищного строительства позволят при заранее выделенном участке (наиболее подходящем для ГЧП и МЧП) под жилищное строительство выбрать наиболее целесообразный для развития территории и потребностей участников партнерских отношений.

Данные расчеты помогут в определении объемов жилищного строительства по конкретным участкам территории, выделенным по результатам вышепредставленного методического подхода оценки эффективности использования территории для жилищного строительства, что позволит сформировать эффективные жилищные программы в рамках государственно-частного и муниципально-частного партнерства, определить показатели жилищного строительства в текущем периоде и на перспективу, даст возможность оценить текущий уровень потребности в жилье и т.д.

Выполнив расчеты по предлагаемым выше вариантам, следующим этапом должно стать формирование проектного подхода к реализации организационно-институциональных механизмов государственно-частного и муниципально-частного партнерства в жилищном строительстве.



Таблица 5

## Варианты расчетов объемов жилищного строительства

Усредненная структура потребности в квартирах, %, в т.ч.:	1-комн.	2-комн.	3-комн.	4 и более комн.
	22,1	34,0	38,5	5,4
<b>Вариант 1</b>				
Этажность – 3-4 без участков (принимаем среднее) плотность жилого фонда, СНиП II-60-75** среднегармоническая – 5211 м <sup>2</sup> /га				
площадь жилого фонда, м <sup>2</sup> /га	1151,63	1771,74	2006,24	281,39
кол-во квартир на га	33	52	28	3
кол-во расселяемых жителей на га	33	82	110	16
<b>Вариант 2</b>				
Этажность – до 3-х без участков расчетная плотность населения по р.3 ДБН 360-98** таблица 3.2 с принятым укрупненным показателем на 100 чел – 1 га				
площадь жилого фонда, м <sup>2</sup> /га	771,76	754,81	728,9	86,41
кол-во квартир на га	22	14	10	1
кол-во расселяемых жителей на га	22	34	39	5
<b>Вариант 3</b>				
Этажность – до 3-х с участком расчетная плотность населения по р.3 ДБН 360-98** таблица 3.2 с принятым укрупненным показателем на 50 чел – 1 га				
площадь жилого фонда, м <sup>2</sup> /га	385,88	377,41	364,5	86,41*
кол-во квартир на га	11	7	5	1
кол-во расселяемых жителей на га	11	17	20	5
<b>Вариант 4</b>				
Блокированная застройка с участками 200 м <sup>2</sup> количество участков по р.3 ДБН 360-98** приложение 3.2 с принятым укрупненным показателем на 1 га – 38 и заданной плотностью населения (брутто), чел./га, при среднем составе семьи, чел.				
площадь жилого фонда, м <sup>2</sup> /га		700,90	1093,35	172,82
кол-во участков на га		13	15	2
кол-во расселяемых жителей на га		32	55	9
<b>Вариант 5</b>				
Блокированная застройка с участками 150 м <sup>2</sup> количество участков по р.3 ДБН 360-98** приложение 3.2 с принятым укрупненным показателем на 1 га – 49 и заданной плотностью населения (брутто), чел./га, при среднем составе семьи, чел				
площадь жилого фонда, м <sup>2</sup> /га		916,56	1384,91	259,23
кол-во участков на га		17	19	3
кол-во расселяемых жителей на га		41	69	12
<b>Вариант 6</b>				
Этажность – 9 плотность жилого фонда, СНиП II-60-75** средневзвешенная – 6667 м <sup>2</sup> /га				
площадь жилого фонда, м <sup>2</sup> /га	1473,41	2266,77	2566,80	360,02
кол-во квартир на га	42	42	35	4
кол-во расселяемых жителей на га	42	105	140	20

\* Принимаем не менее 5 в соответствии с табл. 2

**Выводы.** В результате анализа полученных результатов можно сделать вывод, что прописанные выше теоретические (понятийный и количественный критерий жилищной обеспеченности при участии ГЧП и МЧП в жилищном строительстве) и практические

(коэффициент учета дополнительных помещений в жилищном строительстве; норма жилищной обеспеченности, определяющая потребность в жилищном строительстве при участии ГЧП и МЧП; расчет потребности объемов жилищного строительства различных категорий для дальнейшего выбора в проектом подходе ГЧП и МЧП) предложения позволят разработать эффективные жилищные программы в рамках ГЧП и МЧП, рассчитать потребность в жилищном строительстве, учитывая как строительные, так и градостроительные нормы.

*Список использованных источников*

1. Розвиток економіки будівництва та міського господарства Донецької області в контексті трансформаційних перетворень в Україні: монографія / О.І. Амоша та ін. – Донецьк: ТОВ «Друкінфо», 2001. – 316 с.

2. Терминологический словарь по строительству на 12 языках (ВНИИС Госстроя СССР) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.complexdoc.ru](http://www.complexdoc.ru).

3. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 г. № 188-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51057/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/).

4. СНиП 2.07.01-89\* «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/5200163>.

5. О федеральных стандартах оплаты жилого помещения и коммунальных услуг: постановление Правительства Российской Федерации от 29 августа 2005 г. № 541 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102099627&rdk=&backlink=1>.

6. Об обеспечении права жителей г. Москвы на жилые помещения: закон г. Москвы от 14.06.2006 г. № 29 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/3666722>.

7. О порядке ведения учета граждан в качестве нуждающихся в жилых помещениях и предоставлении жилых помещений по договорам социального найма в Санкт-Петербурге: закон Санкт-Петербурга № 221-32 от 30.06.2005 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/8414031>.

8. О принятии положения «О регулировании жилищных отношений на территории г. Ростова-на-Дону»: решение Ростовской-на-Дону городской думы от 25.04.2006 г. № 124 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/432876260>.

9. Об установлении учетной нормы и нормы предоставления жилого помещения в г. Нижнем Новгороде: постановление городской думы г. Нижнего Новгорода Нижегородской области от 16.03.2005 г. № 14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/944922633>.

10. Об установлении нормы предоставления площади жилого помещения по договору социального найма и учетной нормы площади жилого помещения: решение Ставропольской городской думы от 30.11.2005 г. № 184 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/440573602>.

11. Об утверждении учетной нормы площади жилого помещения и нормы предоставления площади жилого помещения, действующих на территории муниципального образования г. Екатеринбурга: постановление Главы города Екатеринбурга от 31.08.2005 г. № 824 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekb4.info/pravo9/postanovlenie238.htm>.

12. О Положении о порядке управления и распоряжения муниципальным жилищным фондом г. Новосибирска: решение городского совета Новосибирска от

28.09.2005 г. № 94 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/5419857>.

13. Об установлении нормы предоставления и учетной нормы площади жилого помещения в г. Владивостоке: решение Думы г. Владивостока от 29.09.2005 г. № 94 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/432860268>.

14. Про встановлення державних соціальних стандартів у сфері житлово-комунального обслуговування: постанова Кабінету Міністрів України № 409 от 6.08.2014 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/409-2014-%D0%BF>.

15. Норма жилой площади. Справочная информация от 03.05.2007. Лига. Закон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/TS000509.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/TS000509.html).

16. Житловий кодекс УРСР від 30.06.1983 р. №5464-Х [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5464-10>.

17. Про приватизацію державного житлового фонду: закон України від 19.06.1992 р. № 2482-ХІІ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2482-12>.

18. Проект Жилищного кодекса Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://donnasa.org/upload/files/proekt\\_zhk\\_dnr.pdf](http://donnasa.org/upload/files/proekt_zhk_dnr.pdf).

19. О применении законов на территории ДНР в переходный период (с изменениями): постановление Совета Министров Донецкой Народной Республики № 9-1 от 02.06.2014 г.

20. ДБН В.2.2-15-2005. Житлові будинки. Основні положення [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klimatvdomi.com/pdf/2.2.15.2005.pdf>.

21. Правила и нормы застройки населенных мест, проектирования и возведения зданий и сооружений, утв. 12.01.1930 г. Стройком РСФСР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ohranatruda.ru/ot\\_biblio/norma/574305/](https://ohranatruda.ru/ot_biblio/norma/574305/).

22. СН 41-58. Правила и нормы планировки и застройки городов, утв. Государственным комитетом Совета Министров СССР по делам строительства по поручению Совета Министров СССР 1 декабря 1958 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian-realty.net/2014base/obyekt2/sn4.htm>.

23. СНиП II-К.2-62 Нормы проектирования. Ч. II, раздел К. Планировка и застройка населенных мест, утв. Государственным комитетом Совета Министров СССР по делам строительства 7 мая 1966 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://znaytovar.ru/gost/2/SNiP\\_PK262\\_Planirovka\\_i\\_zastr.html](https://znaytovar.ru/gost/2/SNiP_PK262_Planirovka_i_zastr.html).

24. СНиП II-60-75\*\* Планировка и застройка городов, поселков и сельских населенных пунктов, утв. постановлением Госстроя СССР от 11 сентября 1975 г. № 147 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200035845>.

25. СНиП 2.07.01-89 Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vashdom.ru/snip/20701-89/>.

26. ДБН 360-92\*\* Містобудування. Планування і забудова міських і сільських поселень, затв. наказом Держкоммістобудування від 17 квітня 1992 р. № 44 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ips.ligazakon.net/document/view/fin35002>.

27. ДБН Б.2.2-12:2018. Планування і забудова територій [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id\\_doc=76667](http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=76667).

28. Расчеты обеспечения каждой семьи отдельной квартирой в городах Донецкой области, полученные Институтом «Донбассгражданпроект», инв. № 4229/3 от 20.10.1987г.

УДК 379.85:332.1

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В КОНТЕКСТЕ УСКОРЕННОГО  
РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**ДОРОФИЕНКО В.В.,**  
д-р экон. наук, проф. каф. менеджмента  
непроизводственной сферы  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления  
и государственной службы  
при Главе Донецкой Народной Республики»;  
**ОВЧАРЕНКО Л.А.,**  
канд. экон. наук, доц. каф. туризма  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления  
и государственной службы  
при Главе Донецкой Народной Республики»

В данной статье на основе рассмотрения актуальных проблем использования рекреационного потенциала Донецкой Народной Республики, текущего и перспективных состояний рекреационного комплекса региона обоснованы методологические подходы к оценке эффективности предложенной стратегии, которые включают: способ построения оптимальной стратегии принятия решений на этапе инвестирования в процессе формирования рекреационного комплекса Республики; расчёт эффекта синергии от реализации стратегии ускоренного развития региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного потенциала; разработку системы показателей, характеризующих эффективность использования рекреационного потенциала региона.

*Ключевые слова:* рекреационный потенциал, оценка, эффективное использование, региональная экономика, инвестирование рекреационных объектов, рекреационный комплекс, система показателей, эффект синергии.

In the article under consideration, it is substantiated the methodological approaches to the assessment of the developed strategy effectiveness on the basis of the examination of actual problems of the Donetsk People's Republic recreational potential use, the current and prospective conditions of the recreational complex of the region (subject to the implementation of the strategy of accelerated development of the regional economy based on the effective use of the recreational potential), which include: a method for constructing an optimal decision-making strategy at the stage of investment in the process of formation of the recreational complex of the Republic; calculation of the synergy effect from the implementation of the strategy of accelerated development of the regional economy based on the effective use of recreational potential; development of a system of indexes characterizing the effectiveness of the use of the recreational potential of the region.

*Keywords:* recreational potential, assessment, effective use, regional economy, investment, recreational facilities, recreational complex, the system of indexes, synergy effect.

*Актуальность проблемы и постановка задачи.* При разработке и в процессе реализации стратегии ускоренного развития региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного потенциала важное значение приобретает оценка эффективности данной стратегии, которая позволяет внести коррективы с учётом полученных результатов. Оценка эффективности использования рекреационного потенциала – сложная методологическая задача, решение которой требует комплексного

междисциплинарного подхода, поскольку экономические составляющие такой оценки тесно переплетаются с социальными и особенно с экологическими аспектами.

В условиях восстановления экономического потенциала Донецкой Народной Республики и поиска направлений его перспективного инновационного развития неизбежно встаёт вопрос о выявлении тех отраслей и сфер деятельности, которые способны в кратчайшие сроки обеспечить достижение положительных экономических и социально-экономических результатов. К таким отраслям экономики относится туристско-рекреационная сфера, которая, помимо решения экономических и социальных проблем, может оказывать положительное влияние на экологию регионов и качество природной среды. Для Донецкой Народной Республики использование рекреационного потенциала может стать важным элементом ускоренного и устойчивого (с точки зрения сохранения экологии) развития региона.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросами эффективного использования рекреационного потенциала, а также оценкой эффективности его использования в настоящее время занимается значительное количество исследователей. Среди них, например, А.А. Власенко, Е.Г. Гусев, О.Н. Дорошенко, Н.С. Журавская, Е.М. Иванов, А.С. Карасев, В.И. Лукащук, Н.С. Мартышенко, Л.Л. Медведева, М.С. Оборин, Н.Н. Путинцева, Е.В. Савенков, А.С. Трусов, В.Г. Хомяков, Ю.В. Шабардина и др. [1-10]. Вместе с тем, рекреационный потенциал Донецкой Народной Республики, как правило, анализируется в научных публикациях в форме перечисления имеющихся рекреационных ресурсов и их описания. Оценка рекреационного потенциала и эффективность его использования на основе сравнения фактического и перспективного (оптимального с экономической, социальной и экологической точек зрения) использования не осуществляется. Авторами статьи в настоящем исследовании предпринята попытка решить данную задачу на примере оценки разработанной стратегии ускоренного развития региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного потенциала.

*Цель статьи* – на основе рассмотрения проблем и перспектив эффективного использования рекреационного потенциала Донецкой Народной Республики обосновать методологические подходы к оценке эффективности предложенной стратегии ускоренного развития региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного потенциала.

*Изложение основного материала исследования.* Перед оценкой стратегии рассмотрим основные проблемы Донецкой Народной Республики в сфере использования её рекреационного потенциала (табл. 1).

Рекреационный потенциал Донецкой Народной Республики в контексте ускоренного развития региона может эффективно использоваться и развиваться. Курортные зоны Донбасса на протяжении последних двух десятилетий находились в состоянии глубокого кризиса. Моральный и физический износ материальной базы рекреации, дороговизна услуг и потеря многими учреждениями рекреации своего функционального предназначения (переход в частную собственность для личного пользования) явились предпосылкой социальной напряжённости в регионе. Современный ритм жизни требует от человека большой физической и моральной отдачи. Однако, если среднестатистическому работнику хотя бы раз в год не дать отпуск, то и результат его работы будет соответствующим. Потребность населения региона в рекреационных услугах объективно возрастает. Это связано с экологической проблемой в Донбассе, ростом заболеваемости, а также высоким уровнем стресса среди населения по причине продолжающегося военного конфликта и социальной напряжённости (отсутствие работы, потеря жилья, близких и т.д.). Объективная потребность в санаторно-курортном лечении и оздоровлении возрастает по мере роста заболеваемости населения, в том числе детей.

Таблица 1

**Триада базовых функций и задачи стратегии ускоренного развития  
региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного  
потенциала Донецкой Народной Республики**

Функция	Проблема	Задачи
1. Нарращивание природного рекреационного потенциала региона	Недостаточное количество лесов в Донецкой Народной Республике, в т.ч. рекреационного назначения; неблагоприятная экологическая обстановка в регионе и низкая эстетическая привлекательность ландшафтов для туризма	Увеличение площади лесных насаждений; расширение сети особо охраняемых природных территорий; экологическое планирование при строительстве рекреационных объектов; ландшафтный дизайн при проектировании рекреационных зон; применение географических информационных систем (ГИС) для оценки и последующего наращивания рекреационного потенциала антропогенно
2. Нарращивание антропогенного рекреационного потенциала региона	Острый дефицит материально-технической базы рекреации в Донецкой Народной Республике (не более 5% от нормативных требований)	Создание особых туристско-рекреационных экономических зон с благоприятным налоговым режимом для инвесторов; совершенствование законодательной базы Донецкой Народной Республики в сфере использования рекреационного потенциала; развитие государственно-частного партнёрства для привлечения инвестиций в отрасль; формирование рекреационного кластера в Донецкой Народной Республике для повышения качества и количества рекреационных услуг
3. Повышение качества жизни населения за счёт рекреации (отдыха / оздоровления); снижения уровня заболеваемости в регионе; роста производительности труда и удовлетворения досуговых ценностей	Высокий уровень заболеваемости населения; физическая и психическая усталость; отсутствие полноценной рекреации населения для снижения / устранения данных явлений	Обеспечить высокое качество предоставления рекреационных услуг; развить на государственном уровне социальную рекреацию, которая позволит охватить наиболее уязвимые социальные слои населения

Общая нормативная потребность (ОНП) в санаторно-курортном обеспечении определяется по следующей формуле (1) [11]:

$$\text{ОНП} = \text{НП}/10.000 \times \text{ЧН}, \quad (1)$$

где НП – удельный (на 10 тыс. чел. населения) норматив научно-обоснованных потребностей;

ЧН – численность населения страны.

Например, для России этот показатель будет соответственно равняться (по состоянию на 1 января 2018 года) 5,82 млн чел.-мест (396,6/10.000×146,8). При этом следует учитывать, что данная нормативная потребность в санаторно-курортном обеспечении заведомо занижена, так как не учитывается влияние целого ряда факторов (например, количество инвалидов или нуждающихся в реабилитации после перенесённых заболеваний в стране).

В Донецкой Народной Республике общая нормативная потребность в санаторно-курортном обеспечении составляет 0,091 млн чел.-мест или 91 тыс. чел.-мест (396,6/10.000×2,3) [12], а фактическая единовременная вместимость рекреационных

учреждений Республики не превышает 9 тыс. чел.-мест (10% от нормативного показателя).

В будущем данная потребность при условии восстановления и рациональной организации функционирования имеющегося санаторно-курортного фонда Донецкой Народной Республики (который таковым может считаться лишь условно по критериям состояния материально-технической базы рекреации и качеству предоставляемых услуг) может быть удовлетворена. Но в настоящее время в Республике ощущается дефицит «чел.-мест» в рекреационных учреждениях в период сезона и 100% простой учреждений отдыха в другое время года. Если, например, учесть население Луганской Народной Республики, которая не имеет собственного выхода к морскому побережью, дефицит «чел.-мест» в период высокого сезона достигнет критического уровня. Такая ситуация сложилась не только по причине морального и физического износа материально-технической базы рекреации, но и нерационального использования функционирующих учреждений.

На рис. 1 показано множество вариантов достижения общей нормативной потребности в санаторно-курортном обеспечении Донецкой Народной Республики в условиях предлагаемой для создания особой туристско-рекреационной экономической зоны (ОТРЭЗ).

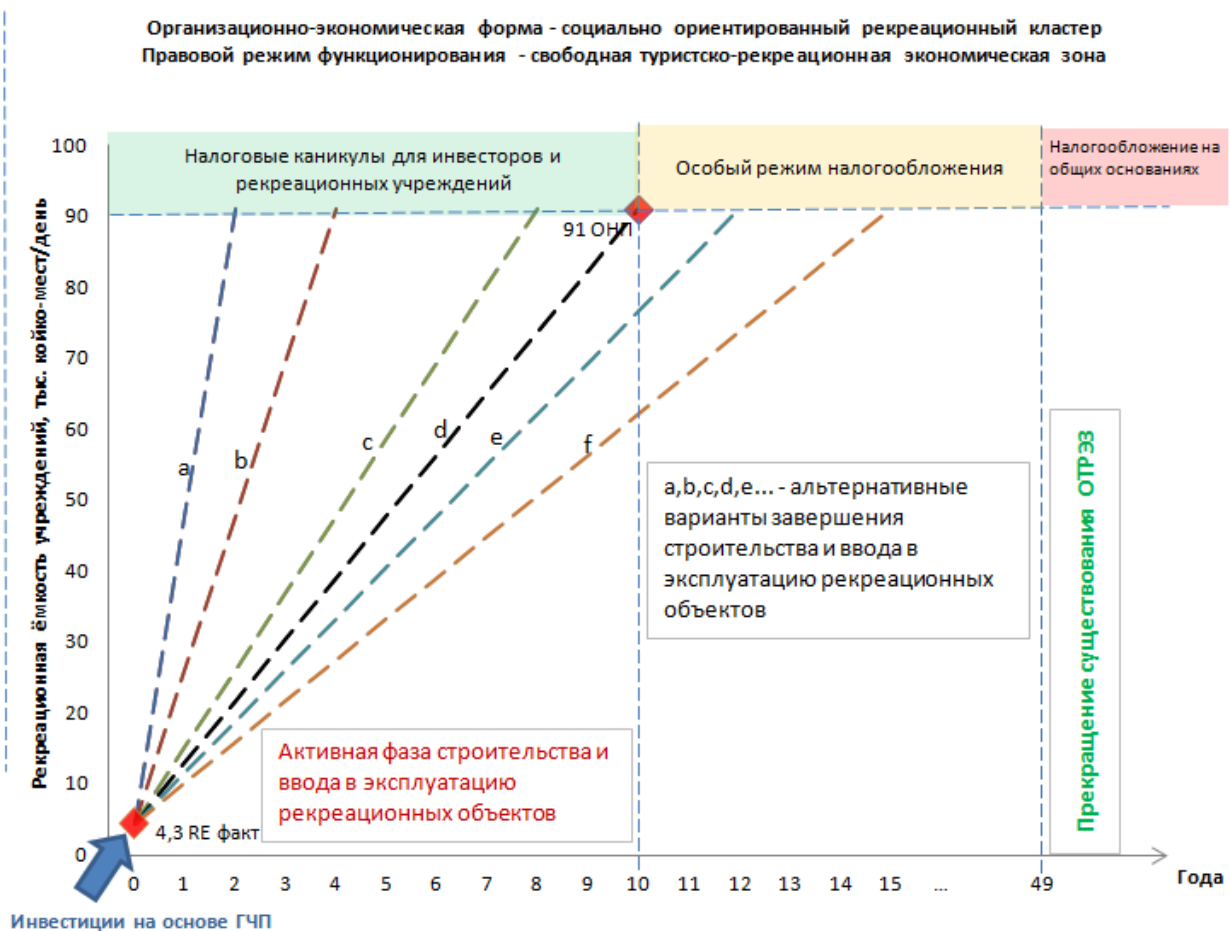


Рис. 1. Достижение общей нормативной потребности (ОНП) в санаторно-курортном обеспечении Донецкой Народной Республики

Чем меньше срок строительства, тем лучше экономические условия для деятельности рекреационных объектов. Другими словами, чем ближе векторы строительства (a, b, c, d, e) к оси оу, тем меньше срок окупаемости рекреационного



комплекса. Совокупный доход рекреационных учреждений в первые 10 лет функционирования зоны рассчитывается по формуле (2):

$$IR = \sum_{i=1}^n IR_i - \sum_{i=1}^n D_i, \quad (2)$$

где  $IR_i$  – доход  $i$ -го рекреационного объекта;

$D_i$  – отчисления на социальную рекреацию;

$n$  – число рекреационных учреждений.

Например, при достижении значения ОНП (для Донецкой Народной Республики показатель равен 91 тыс. койко-мест/день или чел./день) совокупный доход рекреационных учреждений при условной стоимости комплекса рекреационных услуг на единицу

1000 руб./день составит 33 млрд руб./год. При этом на социальную рекреацию (как предполагается) должно быть выделено 3,3 млрд руб./год (10%). На более низких уровнях обеспечения рекреационной ёмкости ( $RE < OHP$ ) расчёт производится аналогично.

Оценка альтернативных состояний рекреационного комплекса Донецкой Народной Республики, начиная с текущего положения, которое фактически состоит в отсутствии рекреационного комплекса, и заканчивая перспективным, включающим развитие въездного туризма, приведена в табл. 2.

В табл. 3 представлена детализированная оценка состояний рекреационного комплекса Донецкой Народной Республики, приведенных в табл. 2. Детализация осуществлялась за счёт оценивания ряда параметров (всего 10), которые в совокупности позволяют оценить степень благоприятности рассмотренных состояний рекреационного комплекса.

Данные табл. 3 показывают, что 4-е «хорошее» и 5-е «конкурентное» состояния рекреационного комплекса Донецкой Народной Республики наиболее привлекательны с точки зрения реализации стратегии ускоренного развития региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного потенциала.

Самостоятельное развитие рекреационного комплекса Республики без государственной поддержки приведёт к полной коммерциализации сферы рекреации, а в таких условиях социальная рекреация не будет существовать. Другими словами, в данном секторе экономики государство должно выработать социальную политику и определить границы применения рыночных механизмов. Рекреационная отрасль Донецкой Народной Республики должна обеспечить решение следующих задач: психофизическое оздоровление населения; стимулирование культурно-просветительного движения; создание возможностей для развития самых разных видов рекреации (рекреация лиц пожилого возраста, детская, молодёжная). Социальная стабильность и благосостояние в обществе обеспечиваются удовлетворением рекреационных потребностей данных и других групп населения.

В условиях дефицита бюджетных средств перед органами власти Республики стоит задача привлечения инвестиций со стороны частного капитала. При этом частный капитал должен иметь объявленный процент выгоды при любых обстоятельствах. Принцип государственного контроля должен быть положен в основу стратегии развития рекреации при государственных гарантиях доступности рекреационных услуг для всех членов общества. Другими словами, госконтроль обеспечивает правильное использование бюджетных и инвестиционных средств. Только при таких условиях коррупционная составляющая сводится к минимуму, возврат средств инвесторам начнёт поступать в намеченные сроки.

Таблица 2

**Реальное и возможные состояния рекреационного комплекса  
Донецкой Народной Республики**

Состояние	Суть состояния	Рекреационная ёмкость (RE) учреждений отдыха	Краткая характеристика
<b>Неудовлетворительное</b> (минимальные возможности рекреации) <b>(текущее состояние)</b>	«Эксплуатация» Использование имеющейся материально-технической базы рекреации	RE < 5 тыс. чел./день (4,3 тыс. чел./день) (фактическая)	Доходы от рекреационной сферы деятельности на уровне государства практически отсутствуют, на микроуровне – многие объекты рекреации убыточны. Рекреационные потребности населения ДНР не удовлетворяются (острый дефицит рекреационных услуг). Низкое качество рекреационных услуг
<b>Неудовлетворительное</b> (минимальные возможности и минимальный прогресс)	«Восстановление» Реставрация имеющейся, но не функционирующей (построенной в советское время) материально-технической базы рекреации	RE = 9 тыс. чел./день	Доходы от рекреационной сферы деятельности минимальны; Рекреационные потребности населения ДНР практически не удовлетворяются (дефицит рекреационных услуг); Низкое качество рекреационных услуг
<b>Удовлетворительное</b> (формирование рекреационного комплекса ДНР умеренными темпами (более 10 лет и менее 49 лет))	«Выборочный подход» Постепенное наращивание материально-технической базы рекреации (строительство инновационной рекреационной инфраструктуры круглогодичного цикла деятельности)	9 тыс. чел./день < RE < 91 тыс. чел./день	Отрасль приносит доход. Социальная рекреация поддерживается на минимальном или недостаточном уровне. Рекреационные учреждения способны принять на отдых/оздоровление лишь часть населения ДНР
<b>Хорошее</b> (ускоренное формирование рекреационного комплекса ДНР (в расчёте на население Республики))	«Достижение общей нормативной потребности в санаторно-курортном обеспечении региона» Интенсивное наращивание материально-технической базы рекреации	RE = 91 тыс. чел./день	Отрасль приносит доход (совокупный доход отрасли по предварительным условным подсчётам составит 33 млрд руб./год). Социальная рекреация поддерживается на достаточном уровне (отчисления на социальную рекреацию – 3,3 млрд руб./год (10%)). Создание условий для полноценного отдыха и оздоровления всех слоев населения ДНР
<b>Конкурентное</b> (дополнительное формирование рекреационного комплекса ДНР в расчёте на въездной туризм)	«Удовлетворение дополнительных потребностей въездного туризма в санаторно-курортном обеспечении региона» Наращивание материально-технической базы рекреации в соответствии со спросом «извне» и допустимыми рекреационными нагрузками	RE > 91 тыс. чел./день	Отрасль приносит стабильный доход; Создание современной транспортной инфраструктуры в регионе

*Цветом выделены состояния, которые возможны при условии реализации механизма государственно-частного партнёрства для формирования рекреационного комплекса Донецкой Народной Республики.*

Таблица 3

**Детализированная характеристика состояний рекреационного комплекса  
Донецкой Народной Республики**

Параметры оценки	Состояния рекреационного комплекса Донецкой Народной Республики				
	Неудовлетворительное (минимальные возможности рекреации)	Неудовлетворительное (минимальные возможности и минимальный прогресс)	Удовлетворительное (формирование рекреационного комплекса ДНР умеренными темпами (более 10 лет и менее 49 лет))	Хорошее (ускоренное формирование рекреационного комплекса ДНР в расчёте на население Республики)	Конкурентное (дополнительное формирование рекреационного комплекса ДНР в расчёте на въездной туризм)
Совокупный доход (СД)	сезонный (3 мес.) min	сезонный (3 мес.) min	круглогодичный min < СД < 100%	круглогодичный 100%	круглогодичный > 100 %
Зароботная плата работников рекреационных учреждений	сезонно (3 мес.) 25% (1/4 года)	сезонно (3 мес.) 25%	круглогодично 100%	круглогодично 100%	круглогодично 100 %
Дивиденды акционерам	нет	нет	нестабильные	стабильные	стабильные
Неучтённые доходы местного населения	100 %	100 %	средние	min	min
Налоги и другие отчисления в бюджет (Н)	за 3 месяца ( $H_{сез} - за\ сезон$ )	за 3 месяца $H_{сез}$	12 месяцев $H_{сез} < H < 100\%$	12 месяцев 100%	12 месяцев > 100%
Инвестиции в общую и рекреационную инфраструктуру (I)	нет	min	неудовлетворительный или нормальный уровень	достаточный уровень $100\% < I$	международный уровень 100 %
Экология рекреационных территорий	неудовлетворительна	Неудовлетворительна	сохраняется	сохраняется	сохраняется
Природный рекреационный потенциал	остаётся на прежнем уровне или снижается	остаётся на прежнем уровне или снижается	сохраняется или может расти за счёт антропогенного воздействия (облесение, ландшафтный дизайн)	сохраняется или может расти	сохраняется, может расти или может снизиться из-за чрезмерных туристских потоков <b>(мониторинг!!!)</b>
Социально-экономический рекреационный потенциал	неудовлетворительный	Неудовлетворительный	удовлетворительный или достаточный	высокий	высокий и очень высокий
Развитие сопутствующих отраслей экономики (строительство, транспорт, пищевая, сувенирная, легкая и др.)	нет	на минимальном уровне	удовлетворительный или достаточный уровень	достаточный уровень	высокий уровень развития

Для обоснования стратегии ускоренного развития региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного потенциала применён способ построения оптимальной стратегии принятия решений на этапе инвестирования в процессе формирования рекреационного комплекса Республики, который представляет специальный вариант метода динамического программирования. Исходная задача разбивалась на последовательные подзадачи, которые являлись дискретными. Вычисления

проводились от малых подзадач к большим, причём полученные оптимальные решения всех подзадач запоминались и никогда впоследствии не вычислялись заново. Это дало нам право основываться в своих расчётах на принципе оптимальности Белмана (3).

$$F_n(k) = \max_{0 \leq x \leq k} (\varphi(x) + F_{n-1}(\alpha x)) \quad (0 \leq \alpha \leq 1). \quad (3)$$

Оптимальное решение  $F_n(k)$  для  $n$  подзадачи (этапа) при помощи уже найденного оптимального решения  $F_{n-1}(k)$  для  $(n-1)$ -го этапа. Каждая подзадача соответствует определённому рекреационному объекту. То есть  $n$  – количество рекреационных объектов. На единый плановый период (модернизации, строительства и т.д.) предлагается выделять фиксированную сумму инвестиций.

Продемонстрируем возможности данного метода на примере четырёх крупных рекреационных объектов (реальных или в стадии проектов), модернизация/реализация которых улучшила бы ситуацию в сфере рекреации (перечень составлен на основе экспертной оценки специалистов в туристско-рекреационной сфере). К данным объектам отнесены:

1. Пансионат «Дружба» (пгт Седово, ул. Комсомольская, 10), в настоящее время не функционирующий и нуждающийся в реконструкции и модернизации.
2. Зона отдыха населения г. Донецка «Донецкое море» (проект кафедры туризма ГОУ ВПО «ДонАУиГС»).
3. Тематический парк историко-культурной направленности, включая инфраструктуру размещения отдыхающих на Азовском побережье Донецкой Народной Республики.
4. Туристско-рекреационный центр «Зуевский» на территории РЛП «Зуевский».

На единый плановый период в результате совместного системного капиталовложения (синергия частного бизнеса и государства) в размере  $k = 300$  тыс. в условных единицах в совокупности всем объектам. Функция прироста объёма рекреационных услуг  $\varphi_i(x)$ ,  $i = 1, \dots, 4$  при условии снижения сроков окупаемости каждого объекта в зависимости от величины  $x$  капиталовложения в него рассчитывалось экспертным путём при анализе рекреационных возможностей и имеет следующий вид (табл. 4).

Таблица 4

**Прирост объёма услуг рекреационных объектов**

Выделяемые капиталовложения, $x$	Прирост в относительных единицах			
	$\varphi_1(x)$	$\varphi_2(x)$	$\varphi_3(x)$	$\varphi_4(x)$
75	100	110	100	120
150	200	210	210	210
225	250	250	260	260
300	350	340	360	340

(Составлено автором на основе методики оценки проектов).

Задача состоит в распределении капиталовложений (затрат) между рекреационными объектами так, чтобы общий прирост объёма рекреационных услуг всех объектов был максимальным.

В процессе решения поставленная задача была разбита на четыре подзадачи (этапа).

Первая подзадача заключалась в определении наилучшего распределения капиталовложений для первого рекреационного объекта (4):

$$F_1(k) = \max_{0 \leq x \leq k} \varphi_1(x). \quad (4)$$

В силу монотонно-возрастающих функций  $\varphi_i(x)$ ,  $i = 1, \dots, 4$  на первом этапе имеем (5):

$$\begin{aligned} F_1(75) = \varphi_1(75) = 100; & & F_1(225) = \varphi_1(225) = 250; \\ F_1(150) = \varphi_1(150) = 200; & & F_1(300) = \varphi_1(300) = 350. \end{aligned} \quad (5)$$

Решение второй подзадачи позволило определить максимальный прирост объёма рекреационных услуг в относительных единицах для первых двух рекреационных объектов. На втором этапе  $k$  – объём капиталовложений, которые возможно выделить для первых двух рекреационных объектов. Если здесь обозначить через  $x$  объём капиталовложений, возможно выделяемых второму рекреационному объекту, тогда объём капиталовложений первому рекреационному объекту равен  $(k - x)$ . В таком случае максимальный прирост объёма рекреационных услуг в относительных единицах для первых двух рекреационных объектов определяется по формуле (6).

$$F_2(k) = \max_{0 \leq x \leq k} (\varphi_2(x) + F_1(k - x)) \quad (6)$$

Таким образом для первых двух предприятий имеем (7):

$$\begin{aligned} F_2(75) &= \max_{0 \leq x \leq 75} (\varphi_2(x) + F_1(75 - x)) = 110; \\ F_2(150) &= \max_{0 \leq x \leq 150} (\varphi_2(x) + F_1(150 - x)) = 210; \\ F_2(225) &= \max_{0 \leq x \leq 225} (\varphi_2(x) + F_1(225 - x)) = 310; \\ F_2(300) &= \max_{0 \leq x \leq 300} (\varphi_2(x) + F_1(300 - x)) = 410. \end{aligned} \quad (7)$$

Результаты решения второй задачи позволили определить максимальный прирост объёма рекреационных услуг в относительных единицах уже для первых трёх рекреационных объектов. Здесь  $k$  – объём капиталовложений, которые возможно выделить для первых трёх рекреационных объектов. Если здесь обозначить через  $x$  объём капиталовложений, возможно выделяемых третьему рекреационному объекту, тогда объём капиталовложений первым двум рекреационным объектам равен  $(k - x)$ . В таком случае максимальный прирост объёма рекреационных услуг в относительных единицах для первых двух рекреационных объектов определяется по формуле (8).

$$F_3(k) = \max_{0 \leq x \leq k} (\varphi_3(x) + F_2(k - x)) . \quad (8)$$

Используя (6), для первых трёх рекреационных объектов имеем (9):

$$\begin{aligned} F_3(75) &= \max_{0 \leq x \leq 75} (\varphi_3(x) + F_2(75 - x)) = 110; \\ F_3(150) &= \max_{0 \leq x \leq 150} (\varphi_3(x) + F_2(150 - x)) = 210; \\ F_3(225) &= \max_{0 \leq x \leq 225} (\varphi_3(x) + F_2(225 - x)) = 320; \\ F_3(300) &= \max_{0 \leq x \leq 300} (\varphi_3(x) + F_2(300 - x)) = 420. \end{aligned} \quad (9)$$

Так как необходимо распределить объём капиталовложений в размере 300 тыс. относительных единиц в модернизацию или новое строительство четырёх рекреационных объектов, обозначим через  $x$  объём капиталовложений, возможно выделяемых четвёртому рекреационному объекту, тогда объём капиталовложений первым трём рекреационным объектам равен  $(300 - x)$ . В таком случае максимальный прирост объёма рекреационных услуг в относительных единицах для первых двух рекреационных объектов определяется по формуле (10).

$$F_4(300) = \max_{0 \leq x \leq 300} (\varphi_4(x) + F_3(300 - x)) = 440. \quad (10)$$

Таким образом, максимальный прирост объёма рекреационных услуг в относительных единицах, равный 440 относительных единиц, достигается при следующих капиталовложениях:

4-му рекреационному объекту – 75 тыс. у.е.;

3-му рекреационному объекту – 150 тыс. у.е.;

2-му рекреационному объекту – 75 тыс. у.е.

1-му рекреационному объекту капиталовложения не выделяются.

Таким образом, в условиях ограниченности инвестиций для реализации стратегии ускоренного развития региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного потенциала может применяться способ построения оптимальной стратегии принятия решений на этапе инвестирования в процессе формирования рекреационного комплекса Республики.

Расчёт эффекта синергии от реализации стратегии ускоренного развития региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного потенциала подразумевает расчёт синергии от ввода в эксплуатацию рекреационного комплекса региона во временном периоде (один год) в денежном выражении.

В качестве целевого показателя выступает прибыль. Расчёт эффекта синергии производится по следующей формуле (11):

$$\text{Synergy} = \sum_{i=1}^n ((I_i^{RA} + I_i^{SPA} + I_i^{SE} + I_i^C) + (I_i^{w+lp} - I_i^{ap}) + (I_i^{wp} - C_i^{wp+tr})), \quad (11)$$

где  $I^{RA}$  – максимальная чистая прибыль учреждений размещения рекреантов, руб./год;

$I^{SPA}$  – максимальная чистая прибыль лечебно-оздоровительных СПА центров, руб./год;

$I^{SE}$  – максимальная чистая прибыль спортивно-развлекательных учреждений, руб./год;

$I^C$  – максимальная чистая прибыль предприятий общественного питания, руб./год.

$I^w$  – чистый доход сотрудников рекреационного комплекса (заработная плата), не достигших пенсионного возраста, руб./год;

$I^p$  – чистый доход сотрудников рекреационного комплекса пенсионного возраста через увеличение продолжительности активной жизни, руб./год.

$I^{ap}$  – величина совокупного дохода наёмных работников рекреационного комплекса до ввода в эксплуатацию рекреационных объектов в течение выборочно взятого любого годового периода;

$I^{wp}$  – прибыль от продажи бытовых отходов рекреационного комплекса заводу по переработке отходов (цена за 1 тонну  $\times$  тонн / год или руб./год);

$C^{wp}$  – расходы рекреационного комплекса на отдельный сбор или сортировку бытовых отходов, руб./год;

$C^{tr}$  – расходы рекреационного комплекса на транспортировку бытовых отходов к месту расположения завода по переработке бытовых отходов, руб./год;

$n$  – общее количество рекреационных объектов.

Предложенный методический подход учитывает экономическую (доход комплекса), социальную (увеличение доходов населения, в том числе через увеличение активной жизни) и экологическую (доходы от утилизации бытового мусора) составляющие и позволяет оценить эффект синергии от создания рекреационного комплекса в регионе. Вместе с тем, не все эффекты синергии от создания рекреационного комплекса можно выразить через доходы. В связи с этим, оценка эффективности стратегии ускоренного развития региона на основе использования рекреационного потенциала должна производиться комплексно (с учётом показателей, представленных в табл. 5).

Таблица 5

**Система показателей, характеризующих эффективность использования рекреационного потенциала региона**

Наименование показателя	Что показывает, в чём выражается	Формула расчёта	Примечания
1	2	3	4
Экономическая эффективность использования рекреационного потенциала региона, $\text{Эф}_{\text{эж}}$	Какая доля рекреационной отрасли экономики в ВВП Республики, %	$\text{Эф}_{\text{эж}} = \text{ВТРП} \times 100\% / \text{ВВП}$ , где ВТРП – валовый туристско-рекреационный продукт, руб.	
Социальная эффективность использования рекреационного потенциала региона $\text{Эф}_{\text{соц}}$	Какая доля населения Республики отдыхает или может оздоровиться на рекреационных территориях региона, %	$\text{Эф}_{\text{соц}} = \text{Кр} \times 100\% / \text{Чн}$ , где Кр – количество рекреантов, чел./год; Чн – численность населения региона, чел.	* Кр может иметь вид: Кр <sub>ф</sub> – фактическое количество рекреантов, чел./год или Кр <sub>п</sub> – потенциальное (плановое) количество рекреантов, чел./год; $\text{Кр}_п = \text{RE} \times t$ , где RE – рекреационная ёмкость учреждений отдыха/оздоровления, чел./день; t – средний период пребывания на рекреационной территории, дней/год
Социально-экономическая эффективность использования рекреационного потенциала региона $\text{Эф}_{\text{соц-эж}}$	Какая доля населения Республики отдыхает или может оздоровиться на рекреационных территориях региона на бесплатной или частично платной основе, %	$\text{Эф}_{\text{соц-эж}} = \text{Кл} \times 100\% / \text{Кр}$ , где Кл – количество рекреантов-льготников, отдыхающих и оздоравливающихся в рекреационных учреждениях Республики бесплатно или на условиях частичной оплаты, чел./год	
Социально-экологическая эффективность использования рекреационного потенциала региона $\text{Эф}_{\text{соц-экол}}$	Какое количество чел.-дней приходится на единицу площади рекреационных территорий в год, чел.-дней/год/га; чел.-дней/год/км <sup>2</sup>	$\text{Эф}_{\text{соц-экол}} = \text{РПР} / \text{S}_{\text{рт}}$ , где РПР – рекреационный потенциал региона, чел./год; $\text{S}_{\text{рт}}$ – площадь рекреационных территорий, га или км <sup>2</sup>	$\text{РПР} = \sum_i^n \text{РПТ}_i$ , где РПТ <sub>i</sub> – рекреационный потенциал n-й рекреационной территории, чел./год; n – количество рекреационных территорий региона. Показатель может анализироваться только в динамике, комплексно с другими показателями



Окончание табл. 5

1	2	3	4
Экологическая эффективность использования рекреационного потенциала региона, $\text{Эф}_{\text{экол}}$	Какую долю от совокупной площади региона занимают рекреационные территории, %	$\text{Эф}_{\text{экол}} = S_{\text{рт}} \times 100\% / S_{\text{р}}$ , где $S_{\text{р}}$ – площадь региона, км <sup>2</sup>	$S_{\text{рт}}$ может: а) увеличиваться (устойчивое развитие): контролируемые рекреационные потоки; антропогенное наращивание $S_{\text{рт}}$ за счёт облесения территории, принятия мер по сохранению экологии; б) сокращаться (утрата природных комплексов), 3-5 стадии дигрессии): бесконтрольные туристско-рекреационные потоки; максимальное использование имеющихся рекреационных ресурсов (сокращение количества и качества рекреационных ресурсов, сокращение природного рекреационного потенциала)
Экологическая эффективность сохранения рекреационного потенциала региона, $\text{Эф}_{\text{экол БО}}$	Какая доля от совокупного объёма бытовых отходов рекреационного комплекса а региона была переработана заводом по переработке бытовых отходов за временной период, %	$\text{Эф}_{\text{экол БО}} = V_{\text{ПБО}} \times 100\% / V_{\text{БО}}$ , где $V_{\text{БО}}$ – объём бытовых отходов рекреационного комплекса за временной период, т/год $V_{\text{ПБО}}$ – объём бытовых отходов рекреационного комплекса, переработанных заводом по переработке бытовых отходов за временной период, т/год.	

Ежегодный расчёт и анализ значений данных показателей в динамике (за несколько лет) позволит отслеживать изменения и корректировать государственную политику в сфере использования рекреационного потенциала региона.

*Выводы по выполненному исследованию.* Таким образом, в данной статье на основе рассмотрения актуальных проблем использования рекреационного потенциала Донецкой Народной Республики, текущего и перспективных состояний рекреационного комплекса региона обоснованы методологические подходы к оценке эффективности стратегии ускоренного развития региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного потенциала, которые включают: способ построения оптимальной стратегии принятия решений на этапе инвестирования в процессе формирования рекреационного комплекса Республики; расчёт эффекта синергии от реализации стратегии ускоренного развития региональной экономики на основе эффективного использования рекреационного потенциала; систему показателей, характеризующих эффективность использования рекреационного потенциала региона. Авторы не претендуют на то, что представленные методологические подходы устраняют «пробелы» в научном обосновании рассматриваемой проблематики, однако считают, что представленные наработки являются важным вкладом в решение проблемы эффективного использования рекреационного потенциала регионов, в том числе и Донецкой Народной Республики.

#### Список использованных источников

1. Медведева Л.Л. Пути повышения использования потенциала туристско-рекреационных особых экономических зон для решения задач эффективного управления развитием регионов / Л.Л. Медведева // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 3-1. – С. 148-153.

2. Дорошенко О.Н. Использование рекреационного потенциала как один из путей устойчивого развития Мстиславского региона / О.Н. Дорошенко, В.Г. Хомяков //

Региональные проблемы природопользования и охраны природных ресурсов Верхнего Поднепровья и сопредельных территорий. – 2005. – С. 52-54.

3. Шабардина Ю.В. Рациональність використання потенціалу природно-рекреаційних ресурсів та їх вплив на економіку регіону / Ю.В. Шабардіна // Проблемы и перспективы экономики и управления. – 2010. – № 44. – С. 210-216.

4. Широкова П.А. Саморазвитие региона на основе эффективного использования собственного рекреационного потенциала / П.А. Широкова, Ж.М. Малыгина // Экология родного края: проблемы и пути их решения: сб. материалов XII Всероссийской науч.-практ. конф. с международным участием. – 2017. – С. 237-240.

5. Путинцева Н.Н. О стратегии повышения эффективности использования рекреационного потенциала региона / Н.Н. Путинцева // Интерэкспо Гео-Сибирь. – 2006. – Т. 6. – С. 149-153.

6. Оборин М.С. Системный анализ использования курортно-рекреационного потенциала регионов ПФО / М.С. Оборин // Вестник Тверского государственного ун-та. Серия: География и геоэкология. – 2017. – № 3. – С. 171-187.

7. Лукашук В.И. Некоторые аспекты оценки рекреационного потенциала Курской области и увеличения его использования / В.И. Лукашук, А.С. Трусов, Е.В. Савенков // Социально-рекреационный потенциал региона: здоровьесберегающие, социальные и физкультурно-спортивные технологии: сборник научных статей по материалам науч.-практ. конф. с международным участием / под общей ред. А.И. Левина. – 2017. – С. 109-113.

8. Мартышенко Н.С. Проблемы и перспективы эффективного использования рекреационного потенциала региона / Н.С. Мартышенко, А.А. Власенко, Е.Г. Гусев // Актуальные проблемы экономического развития регионов России: сб. материалов международной науч.-практ. конф.; ответственный редактор Н.Ф. Кузнецова. – 2007. – С.100-101.

9. Иванов Е.М. Оценка и использование рекреационного потенциала Дальневосточного региона при восстановительном лечении болезней органов дыхания / Е.М. Иванов, Н.С. Журавская // Бюллетень физиологии и патологии дыхания. – 2006. – № 22. – С. 24-32.

10. Карасев А.С. Методика оценки использования туристско-рекреационного потенциала региона / А.С. Карасев // Региональные исследования. – 2014. – № 3. – С. 151-157.

11. Национальная экономика / под общ. ред. В.А. Шульги. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. – 592 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studlib.com/content/view/1561/25/>

12. Овчаренко Л.А. Научно обоснованные потребности населения ДНР в рекреационных услугах / Л.А. Овчаренко // Управление стратегическим развитием основных сфер и отраслей народного хозяйства в условиях современных вызовов: материалы междунар. науч.-практ. конф., 24-25 октября, 2018, г. Донецк / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – С. 453-459.

УДК 336.221.24

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**ДРОЗНЯК О.В.,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
экономики предприятия и  
управления трудовыми ресурсами  
ГОУ ЛНР «Луганский аграрный  
национальный университет»

В статье приведены основные теоретические и практические аспекты налогового планирования, выделены и обоснованы пути совершенствования некоторых составляющих процесса планирования налогового потенциала для региональных предприятий.

**Ключевые слова:** налоговый потенциал, налоговое планирование, налоговый паспорт, налоговый план, бюджет, эффективность.

The main tax planning theoretical and practical aspects identified and based ways for improving some components of the tax planning process to the tax potential for regional enterprises were presented in the article.

**Keywords:** tax potential, tax planning, tax passport, tax plan, budget, efficiency.

*Актуальность проблемы и постановка задачи.* На социально-экономическое развитие регионов существенное влияние оказывает действующая система налогообложения, где значимое место занимает проблема совершенствования процесса планирования налогового потенциала предприятий. Эта проблема связана с необходимостью достоверной оценки налогового потенциала предприятий с целью определения его фактической величины и перспектив развития. От достоверности оценки налогового потенциала предприятий на основании налогового планирования зависят поступления в государственный и местные бюджеты в настоящем и будущем периодах.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Важные теоретические и практические аспекты налогового планирования на предприятиях в наше время изучались и освещались отечественными и зарубежными учёными. Из всей научной литературы, посвящённой этой проблематике, в первую очередь следует выделить разработки таких авторов, как С. Каламбет, П. Мельник, В. Москаленко, С. Онишко, И. Таранов и других. Кроме этого, фундаментальным исследованиям налоговой системы посвятили свои работы такие отечественные учёные, как О.Д. Василик, В.П. Вишневский, А.И. Крысоватый, Н.П. Кучерявенко, В.П. Загородний, Ю.Б. Иванов, Я.В. Литвиненко, Л.А. Емельянович. В процессе их исследований было установлено, что для предприятий региона налоговое планирование выступает основным методом адаптации к изменениям во внешней среде, составления прогноза налоговых платежей, выявления и анализа факторов, влияющих на уровень налогообложения, оценки экономической деятельности вложения средств в бизнес при существующем уровне налоговой нагрузки, что создаёт почву для избрания предприятиями наиболее оптимального варианта осуществления финансово-хозяйственной деятельности в условиях действующей налоговой системы.

*Актуальность.* Современная экономическая мысль ещё не пришла к однозначному выводу относительно определения влияния процесса планирования на формирование и достоверность оценки налогового потенциала для региональных предприятий, соответственно, исследования в данной области науки являются своевременными и актуальными.

*Цель статьи* – выявление основных направлений совершенствования составляющих процесса планирования налогового потенциала предприятий.

*Изложение основного материала.* Одним из направлений совершенствования управления и развития налогового потенциала предприятий региона является процесс налогового планирования. Оно позволяет предприятию избежать многих сложных ситуаций, частично устраняет отрицательный эффект неопределённости среды функционирования, способствует более рациональному использованию финансовых ресурсов, позволяет руководству принимать более обоснованные управленческие решения по формированию и развитию налогового потенциала предприятий. Следует отметить, что помимо создания адекватной сегодняшним экономическим реалиям структуры налогового планирования, а также определения полномочий и требований к участникам процесса планирования налоговых платежей, для оценки налогового потенциала предприятий региона необходимо наличие финансовых, материально-технических и интеллектуальных ресурсов, которые формируются при составлении ежегодного налогового плана предприятий региона.

Материально-технические ресурсы, задействованные в процессе налогового планирования, определяются путём создания группы планирования мероприятий по оценке налогового потенциала предприятий региона и формируются из двух частей:

– первая часть состоит из элементов материально-технической базы, находящейся в распоряжении тех подразделений предприятия, сотрудники которых заняты планированием налоговых платежей;

– вторая часть создаётся специально с целью функционирования налоговой группы.

Среди всего перечня материально-технических ресурсов, необходимых для успешного осуществления функций планирования налогового потенциала, существенное место должны занимать:

– обеспечение налоговой группы современными информационно-вычислительными комплексами, необходимыми для применения статистико-математических методов определения вариантов распределения мероприятий по оценке системы управления формированием и развитием налогового потенциала предприятий региона;

– использование в процессе работы библиотечного фонда, состоящего из нормативной, научной, практической и периодической литературы;

– применение баз данных законодательства, облегчающих поиск необходимой документации нормативно-правового характера.

Финансовая база организации налогового планирования формируется исходя из потребностей осуществления мероприятий по оценке налогового потенциала предприятий региона. Кроме того, руководство предприятия должно сформировать политику стимулирования работников групп планирования, реализации, контроля и оценки мероприятий по налоговой оптимизации на основе налогового планирования.

Таким образом, налоговое планирование, как неотъемлемая часть налогового менеджмента, является одним из условий эффективного развития предприятия, и представляет собой процесс определения налогового потенциала на основе анализа и выбора различных объектов налогообложения, приоритетных видов предпринимательской деятельности, конкретных операций, возможностей использования налоговых льгот для достижения заданных результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах в условиях действующей налоговой системы.

В процессе налогового планирования осуществляется сбор и обработка данных о ситуации, возникающей на предприятии под влиянием системы налогообложения,

разрабатываются различные схемы деятельности, определяются финансовые и товарные потоки, взаимоотношения с поставщиками, покупателями, кредиторами, что позволяет принимать определённые управленческие решения. Основные концептуальные элементы (речь идёт об индикаторах управления) оценки налогового потенциала с учётом налогового планирования на предприятии могут быть представлены следующим образом (рис. 1.):

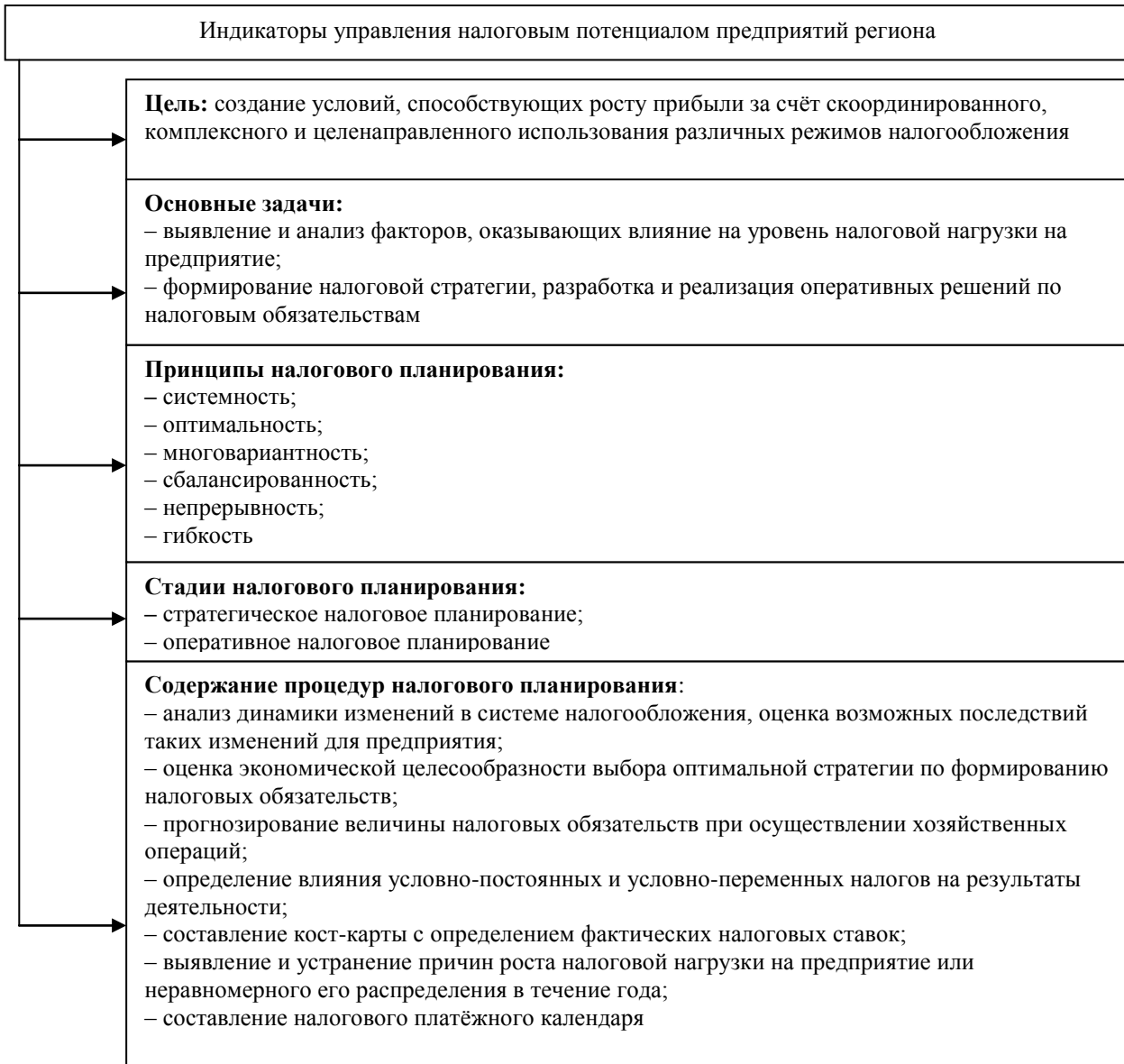


Рис. 1. Основные индикаторы управления формированием и развитием налогового потенциала предприятий на основании налогового планирования

Соответственно, основными индикаторами управления формированием и развитием налогового потенциала предприятий на основе налогового планирования являются: обоснование цели, основных задач, принципов, стадий налогового планирования, содержания процедур (анализ, оценка, прогнозирование). На основании предложенных индикаторов к интегральной оценке расчёта налогового бремени на основе показателей рентабельности, затрат на оплату труда и других налоговых платежей при наличии резерва, можно рассчитать прогнозируемую сумму прибыли и налогового потенциала от внедрения системы налогового планирования на предприятиях региона.

С учётом вышеизложенного, можно предложить системный подход к определению этапов процесса управления формированием и развитием налогового потенциала предприятий региона на основе налогового планирования.

Этапы оценки налогового потенциала предприятий региона на основе налогового планирования по изложенной методике приведены на рис. 2.

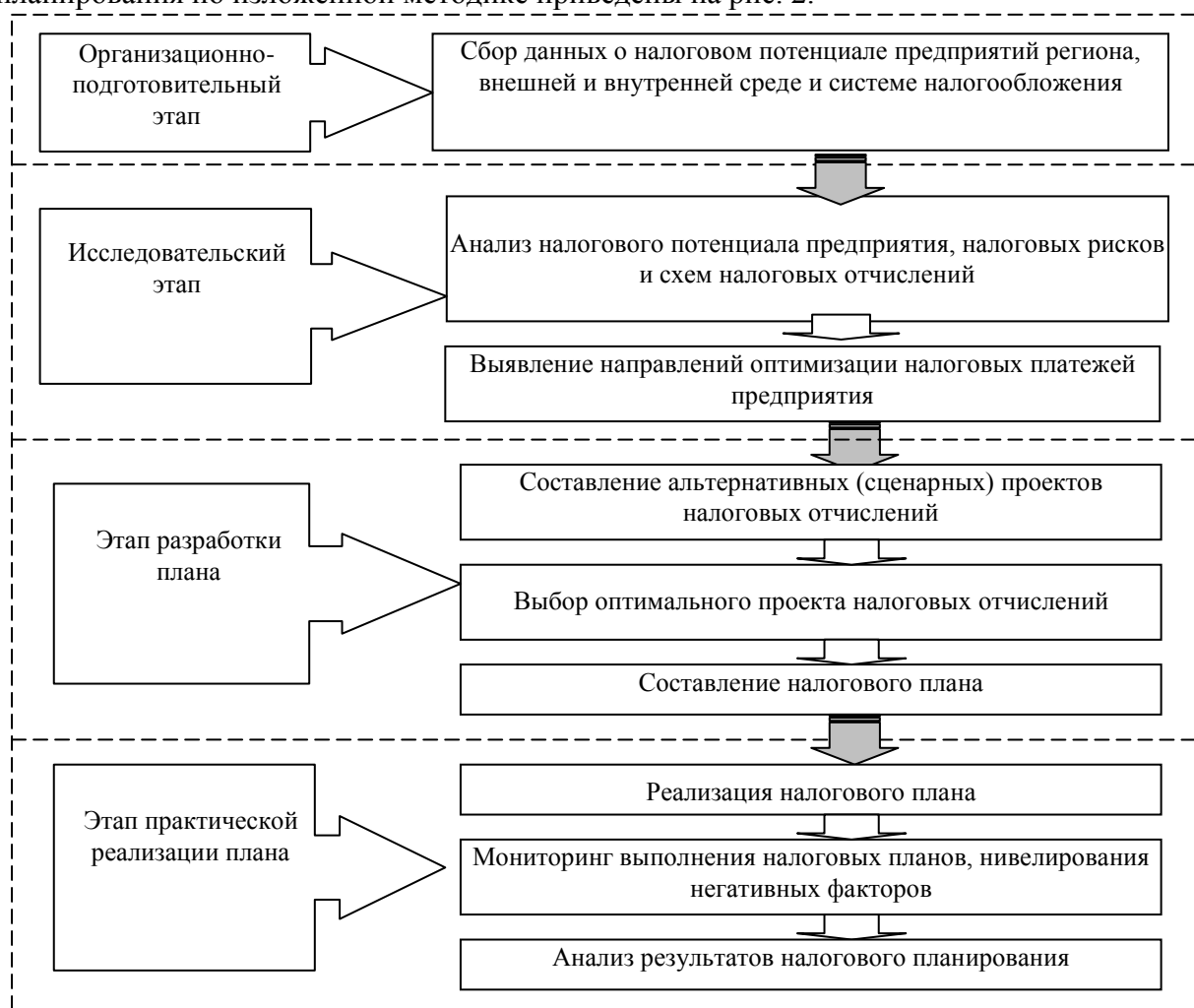


Рис. 2. Совершенствование процесса поэтапного планирования налоговых отчислений

Таким образом, предложенная методика оценки налогового потенциала предприятий региона на основе налогового планирования базируется на системном и проектном подходах и предусматривает: систематизацию налоговых схем и их подбор по первоочерёдности использования при разработке проектов налогового планирования; выбор соответствующего проекта на основе критериев оптимальности; комплексный анализ налогового поля и результатов налогового планирования; текущий мониторинг выполнения налоговых планов, по результатам которого нивелируется влияние негативных факторов через использование резервных и аварийных проектов.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Совершенствование процесса планирования налогового потенциала для региональных предприятий представляет собой комплексный, интеграционный процесс, рационализация которого должна базироваться на системном подходе с использованием достижений экономических, финансовых и юридических исследований. Приведенные выше научные разработки свидетельствуют о необходимости использования концептуальных и методологических подходов к оценке налогового потенциала

предприятий регионов, что в свою очередь создаёт предпосылки для синтеза их наиболее рациональных элементов, определение функциональных зависимостей между избранными макроэкономическими показателями и состоянием налоговой базы, а также выработку на этой основе соответствующих алгоритмов для объективной оценки налогового потенциала предприятий региона. В результате чего, появляется возможность создания надёжной базы для обеспечения роста налоговых поступлений и повышения уровня сбора налоговых платежей, эффективности работы системы бюджетно-налогового планирования, прогнозирования и контроля на региональных предприятиях.

Учитывая значимость феномена налогового потенциала региональных предприятий и перспективу дальнейших исследований в этом направлении, существуют все основания рассматривать его как систему, формирование которой происходит на основе методов регулирования, организации планирования и управления составляющими этой системы.

Кроме этого, важным моментом также является совершенствование работы инспекторов налоговой службы, которую необходимо проводить на основе оценки эффективности их деятельности (отношение количества проверок в отчётном периоде к коэффициенту эффективности одной проверки, определения сумм доначислений, установленных в рамках проверок). Такой механизм определения оценки эффективности деятельности налоговых служб полностью согласуется с особенностями формирования всех элементов налогового менеджмента, поскольку оценка зависит от уровня организации деятельности налогового органа, форм и методов, положенных в основу взаимоотношений с плательщиками и степенью реализации мероприятий налогового мониторинга. Систематизации и оптимизации требует и нормативная база. После её реформирования необходимо сохранить неизменность правил налогообложения в течение длительного времени (не менее трёх лет, как показывает опыт организации налоговых систем развитых стран). В сложившихся условиях, при планировании налогового потенциала предприятий, необходимо также использовать прогнозные экономические параметры, характеризующие изменение баз налогообложения, в соответствии с задачами по увеличению собираемости налогов, погашению части недоимки прошлых лет и налоговым льготам, которые возможны к предоставлению в планируемом году по решениям соответствующих органов власти.

#### *Список использованных источников*

1. Вишневский В.П. Методологические основы совершенствования налогообложения предприятий: дисс. ... д-ра экон. наук / В.П. Вишневский. – Донецк, 2014. – 410 с.
2. Крисоватий А.І. Оподаткування і ринок: умови та можливості поєднання: [Монографія] / А.І. Крисоватий. – Тернопіль: Видавництво Карп'яка, 2000. – 246 с.
3. Мельник П. Деякі суперечності в розвитку податкової системи та шляхи їх подолання / П. Мельник // Економіка України. – 2014. – № 7. – С. 16-21.
4. Налоги, налогообложение и налоговое законодательство / под ред. Е.Н. Евстигнеева. – СПб.: Питер, 2016. – 320 с.
5. Онишко С.В. Реальности и препятствия на дороге к эффективной системе налогообложения / С.В. Онишко // Проблемы финансово-кредитного регулирования: сб. научных трудов. – К.: Институт экономики НАНУ, 2015. – С. 78-86.
6. Рева Т.М. Економіко-організаційний механізм управління податками на промислому підприємстві: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спец. 08.06.02. Національна металургійна академія України / Т.М. Рева. – Дніпропетровськ, 2013. – 16 с.

УДК 656.13.032

**РАЗРАБОТКА ТАРИФНОЙ СТРАТЕГИИ В СФЕРЕ УСЛУГ ПАССАЖИРСКОГО АВТОБУСНОГО ТРАНСПОРТА**

**ЛЁГКИЙ С.А.,**  
**канд. экон. наук, доцент каф. транспортных технологий**  
**автомобильно-дорожного института**  
**ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»**

В статье рассмотрены существующие подходы к процессу разработки ценовых стратегий в сфере производства товаров и предоставления услуг. Проведен их анализ и сделаны выводы по усовершенствованию. На основании этого анализа разработан процесс разработки тарифной стратегии услуг пассажирского автобусного транспорта. Предложенный процесс позволяет объединить процессы разработки стратегии маркетинга и тарифообразования для достижения стоящих перед автотранспортными предприятиями стратегических целей с помощью регулирования тарифов и получения долговременных конкурентных преимуществ.

*Ключевые слова:* услуга, автобус, тариф, стратегия, анализ, разработка, конкуренция.

In the article the existent going is considered near a development of price strategies process in the field of producing goods and grant of services. Their analysis is conducted and drawn conclusion on an improvement. On the basis of this analysis a development of tariff strategy of services of passenger bus transportation process is worked out. The novelty of this scientific result consists in an account at development of tariff strategy of type of market, quality and tariffs of the services given by competitors, and also in deeper marketing researches of market.

*Keywords:* service, bus, tariff, strategy, analysis, development, competition.

*Актуальность и постановка проблемы.* Рынок транспортных услуг в Донецкой Народной Республике характеризуется наличием жёсткой конкурентной борьбы между предприятиями и организациями, осуществляющими перевозки грузов и пассажиров, изменчивостью конъюнктуры рынка, несовершенством нормативно-законодательной базы. В таких условиях у руководителей автотранспортных предприятий возникает проблема установления тарифов, обеспечивающих в перспективном периоде высокую конкурентоспособность, экономическую стабильность и получение планируемой прибыли. Решением этой проблемы является применение эффективной тарифной стратегии, наиболее полно учитывающей все факторы тарифообразования. Это и обуславливает актуальность исследования.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Анализ последних исследований и публикаций [1-9] показал, что на сегодняшнее время учёные-экономисты, которые занимались проблемами ценовой политики и ценообразования предприятий и организаций различных отраслей народного хозяйства не имеют единого подхода к составу и последовательности этапов процесса разработки ценовой стратегии.

Большинство авторов [1-4] отождествляют процесс разработки ценовой стратегии и процесс ценообразования или считают ценовую стратегию одним из этапов процесса ценообразования, поэтому в своих работах они представляют процесс разработки ценовой стратегии, который по сущности и структуре является процессом ценообразования (рис. 1).



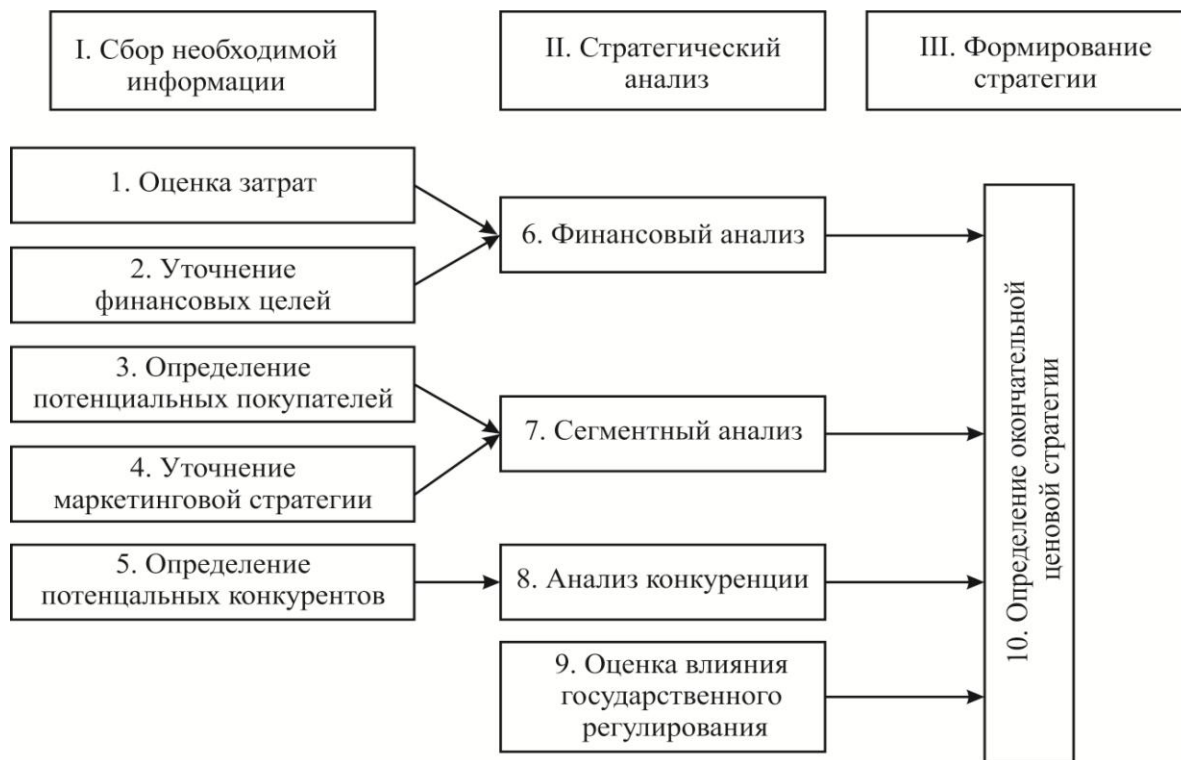


Рис. 1. Схема процесса разработки ценовой стратегии [1-4]

Преимуществами представленного этими авторами процесса разработки ценовой стратегии являются наглядное отображение элементов процесса и связей между ними, а также логичное начало процесса с этапа сбора необходимой информации.

Недостатком этого процесса является его незавершённость, т.к. он не содержит этапов выбора метода ценообразования и установления окончательной цены, уровень и динамику которой необходимо наилучшим образом привести в соответствие с целями автотранспортных предприятий, оказывающих пассажирские автобусные перевозки. Кроме этого, представленный процесс не содержит этапа определения ценовой политики, взаимозависимыми элементами которой являются ценовая стратегия и ценовая тактика.

Авторы работ [5-7] считают, что ценовая стратегия является элементом маркетинговой стратегии.

В частности, А.Ф. Павленко [5] считает, что процесс разработки ценовой стратегии включает такие этапы: маркетинговая стратегия предприятия; определение цели стратегического направления маркетингового ценообразования; формулирование направления ценовой деятельности предприятия; анализ альтернативных ценовых стратегий согласно выбранному направлению; выбор ценовой стратегии предприятия.

Недостатками представленного этими авторами процесса разработки ценовой стратегии являются: отсутствие этапа сбора необходимой информации, на основании которой устанавливаются цели ценовой стратегии; невозможность установления связей между этапами (элементами) процесса разработки ценовой стратегии; ценовая стратегия является элементом маркетинговой стратегии.

Процесс разработки ценовой стратегии пассажирских автотранспортных предприятий представлен в работе [8]. Этот процесс состоит из процессов разработки стратегии маркетинга предприятия и его ценообразования (рис. 2).

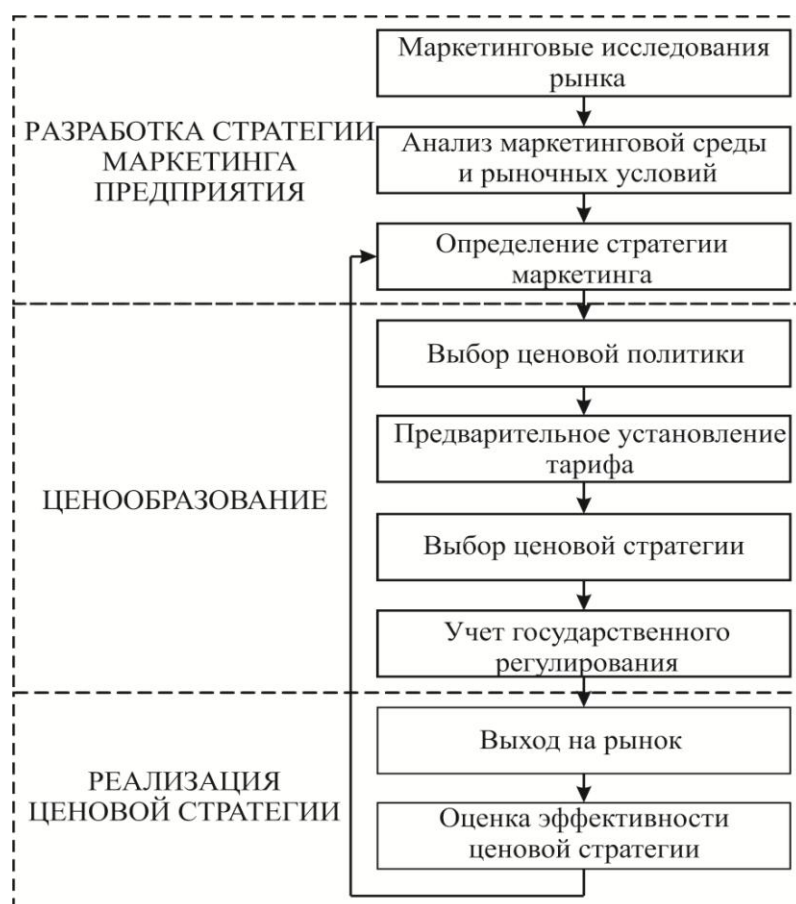


Рис. 2. Схема формирования ценовой стратегии пассажирских автотранспортных предприятий [8]

Недостатком процесса разработки ценовой стратегии у данного автора является то, что маркетинговые исследования рынка проводятся только для получения и анализа информации, необходимой для разработки стратегии маркетинга предприятия. Однако для процесса ценообразования также необходима рыночная информация (об услугах, потребителях, конкурентах, конъюнктуре рынка, нормативной и законодательной базе и т.д.). Поэтому необходимо выделить этот этап в виде отдельного процесса (блока), который будет использоваться как для получения необходимой информации для разработки стратегии маркетинга, так и для разработки процесса ценообразования. Учитывая, что маркетинговые исследования представляют собой сбор, обработку и анализ данных с целью уменьшения неуверенности, которая сопровождает принятие маркетинговых решений [9], анализ маркетинговой среды и рыночных условий отдельным этапом целесообразно не выделять. Кроме этого, возможно объединение этапа выхода на рынок и этапа оценки эффективности ценовой стратегии в один этап – реализация ценовой стратегии.

Анализ существующих подходов к разработке ценовой стратегии предприятий и организаций позволил сделать вывод, что существует три основных подхода: ценовая стратегия отождествляется с процессом ценообразования; ценовая стратегия является составляющей маркетинговой стратегии; ценовая стратегия является составляющей стратегии маркетинга. В соответствии с первым подходом, этапы формирования ценовой стратегии совпадают с этапами ценообразования. Согласно второму подходу, ценовая стратегия является составной частью процесса ценообразования, которое разрабатывается на основании целей и задач маркетинговой стратегии предприятия. Согласно третьему

подходу, ценовая стратегия также является составляющей ценообразования, но в основе которого лежат цели и задачи стратегии маркетинга предприятия.

*Цель статьи* – обоснование состава и последовательности этапов формирования тарифной стратегии в сфере услуг пассажирского автобусного транспорта.

*Изложение основного материала исследования.* На основе проведенного анализа существующих подходов к разработке ценовой стратегии в сфере производства товаров и предоставления услуг и сделанных выводов по их усовершенствованию, предлагается следующая схема процесса разработки тарифной стратегии в сфере услуг пассажирского автобусного транспорта (рис. 3).



Рис. 3. Предлагаемая схема разработки тарифной стратегии в сфере услуг пассажирского автобусного транспорта

Процесс разработки тарифной стратегии в сфере услуг пассажирского автобусного транспорта можно условно разделить на четыре блока: маркетинговые исследования рынка, разработка стратегии маркетинга, тарифообразование, реализация тарифной стратегии.

Первым этапом процесса разработки тарифной стратегии в сфере услуг пассажирского автобусного транспорта является проведение маркетинговых исследований рынка транспортных услуг. На этом этапе производится сбор и анализ информации, необходимой для разработки стратегии маркетинга и тарифообразования. К этой информации относят информацию об услугах, потребителях (спросе), конкурентах, конъюнктуре рынка, внутренней среде предприятия (затратах автотранспортных предприятий на осуществление услуг по перевозке пассажиров), о нормативно-законодательной базе (закон о ценах и ценообразовании, методические рекомендации по расчёту тарифов, нормы и нормативы для определения затрат на перевозку пассажиров и т.д.) и государственном регулировании тарифов. Здесь необходимо отметить важность проведения обследования пассажиропотоков, результаты которого являются основой

организации перевозок пассажиров автомобильным транспортом и установления тарифов на них.

На втором этапе, на основе результатов маркетинговых исследований рынка транспортных услуг, производится выбор оптимальной стратегии маркетинга. На этом этапе устанавливается одна из целей стратегии маркетинга: проникновение на рынок, разработка услуги, расширение рынка, диверсификация [10]. Здесь необходимо подчеркнуть исключительную важность информации, полученную в результате маркетингового исследования, так как ошибки в установлении целей стратегии маркетинга приведут к выбору неоптимальной тарифной стратегии, что может оказаться критическим для открытия новых автобусных маршрутов, а иногда и для деятельности целого автотранспортного предприятия.

На третьем этапе производится выбор тарифной политики. Тарифная политика должна соответствовать стратегии маркетинга. При этом устанавливаются такие цели тарифной политики: основанные на сбыте, на получении прибыли, на сохранении рыночного положения.

На четвертом этапе производится предварительное установление тарифа на услуги пассажирского автобусного транспорта ( $T_{np}$ ). Расчёт тарифа осуществляется без учёта рентабельности перевозки, обеспечивающей перевозчикам необходимый уровень прибыли, согласно [11].

На пятом этапе устанавливается возможный диапазон изменения тарифа. Для обеспечения экономически устойчивой деятельности транспортной организации уровень рентабельности перевозки должен быть равен 9,6% [11]. Поэтому минимально возможный тариф ( $T_{min}$ ) принимается равным величине предварительно установленного тарифа с учётом 9,6% рентабельности перевозки, т.е.  $1,096 \cdot T_{np}$ . В методических рекомендациях [12] рентабельность перевозок на городских, пригородных и междугородних автобусных маршрутах рекомендуется принимать в размере, не превышающем 25% от себестоимости услуги. Поэтому максимально возможный тариф ( $T_{max}$ ) для перевозок пассажиров на этих маршрутах равен  $1,25 \cdot T_{np}$ . На других автобусных маршрутах (международные, туристические и т.д.) максимальный тариф не ограничивается. В этом проявляется государственное регулирование тарифов (на городских, пригородных и междугородних автобусных маршрутах тарифы являются регулируемыми).

На шестом этапе проводится выбор тарифной стратегии, который осуществляется с учётом типа рынка услуг по перевозке пассажиров, качества собственной транспортной услуги и диапазона изменения её тарифа, тарифов и качества услуг конкурентов.

На основании проведенного анализа существующих ценовых стратегий, выявления их преимуществ и недостатков [1-9], предлагаются следующие рекомендации по выбору тарифной стратегии услуг пассажирского автобусного транспорта.

Тариф собственной услуги не может быть ниже уровня минимального тарифа и тарифа менее эффективного по качеству услуги конкурента, и не может быть выше уровня максимального тарифа (на городских, пригородных и междугородних автобусных маршрутах) и тарифа более эффективного по качеству услуги конкурента, если величина тарифа более эффективного по качеству услуги конкурента больше величины тарифа менее эффективного по качеству услуги конкурента. В случае если величина тарифа более эффективного по качеству услуги конкурента меньше величины тарифа менее эффективного по качеству услуги конкурента, то тариф собственной услуги не может быть ниже уровня минимального тарифа и не может быть выше уровня максимального тарифа (на городских, пригородных и междугородних автобусных маршрутах) и тарифа менее эффективного по качеству услуги конкурента.

На монополистическом рынке перевозку осуществляет один перевозчик, поэтому учитывая, что конкуренция отсутствует, уровень тарифа устанавливает непосредственно

сам перевозчик. При этом применяется тарифная стратегия, основанная на расходах. При этом возможны два её варианта: нейтральная – при которой тариф на услугу будет установлен на уровне минимально возможного тарифа  $T_{min}$ , и премиальная – при которой тариф на услугу будет выше  $T_{min}$ .

Рекомендации по выбору тарифной стратегии на других типах рынков приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Выбор тарифной стратегии услуг пассажирского автобусного транспорта**

№ пор.	Тип рынка	Соотношение тарифов	Тарифная стратегия	Уровень тарифа	
1	Монополистический	–	Основанная на расходах. Нейтральная	На уровне $T_{min}$	
		–	Основанная на расходах. Премиальная	Выше уровня $T_{min}$ до уровня $T_{max}^*$	
2	Свободная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополистический	$T_{kmin} < T_{kmax}$			
		$T_{min} < T_{kmin}, T_{max}^* < T_{kmax}$	Основанная на конкуренции. Нейтральная	Выше уровня $T_{kmin}$ , но ниже уровня $T_{kmax}$ ( $T_{max}^*$ )	
		$T_{min} < T_{kmin}, T_{max}^* < T_{kmin}$	Основанная на конкуренции. Нейтральная. (Ценового прорыва*)	Выше уровня $T_{kmin}$ , но ниже уровня $T_{kmax}$ (на уровне $T_{max}^*$ )	
		$T_{min} > T_{kmin}, T_{max}^* < T_{kmax}$	Основанная на конкуренции. Нейтральная	Выше уровня $T_{min}$ , но ниже уровня $T_{kmax}$ ( $T_{max}^*$ )	
		$T_{min} > T_{kmin}, T_{max}^* > T_{kmax}$	Основанная на конкуренции. Нейтральная	Выше уровня $T_{min}$ , но ниже уровня $T_{kmax}$	
		$T_{kmin} > T_{kmax}$			
		$T_{min} < T_{kmax}, T_{max}^* < T_{kmin}$	Основанная на конкуренции. Ценового прорыва	Выше уровня $T_{kmax}$ , до уровня $T_{kmin}$ ( $T_{max}^*$ )	
		$T_{min} < T_{kmax}, T_{max}^* < T_{kmax}$	Основанная на конкуренции. Ценового прорыва	Выше уровня $T_{min}$ , до уровня $T_{kmin}$ (на уровне $T_{max}^*$ )	
		$T_{min} > T_{kmax}, T_{max}^* < T_{kmin}$	Основанная на конкуренции. Ценового прорыва	Выше уровня $T_{min}$ , до уровня $T_{kmin}$ (на уровне $T_{max}^*$ )	
		$T_{min} > T_{kmax}, T_{max}^* > T_{kmin}$	Основанная на конкуренции. Ценового прорыва	Выше уровня $T_{min}$ , до уровня $T_{kmin}$	
		$T_{kmin} = T_{kmax}$			
		–	Основанная на конкуренции. Нейтральная	Ниже уровня $T_{kmax}$ ( $T_{kmin}$ )	
		Качество собственной услуги выше качества конкурентов			
		–	Основанная на конкуренции. Ценового прорыва	На уровне максимального тарифа на услуги конкурентов или ниже	

Примечание\* – на городских, пригородных и междугородних автобусных маршрутах

В табл. 1 приняты следующие обозначения:  $T_{min}$  – минимальный тариф, руб.;  $T_{max}$  – максимальный тариф, руб.;  $T_{kmin}$  – тариф менее эффективного по качеству услуги конкурента, руб.;  $T_{kmax}$  – тариф более эффективного по качеству услуги конкурента, руб.

На седьмом этапе производится установление оптимального тарифа. Этот тариф предлагается определять путём установления функциональной зависимости между тарифами конкурентов и качеством их услуг (рис. 4).



Рис. 4. Установление функциональной зависимости между тарифами конкурентов и качеством их услуг

Завершающим этапом процесса формирования тарифной стратегии является её реализация, т.е. перевозка пассажиров по оптимальному тарифу. Этот этап также предусматривает корректировку этого тарифа в соответствии с изменением рыночных условий (изменение тарифов конкурентов, спроса и т.д.). Для этого проводится оценка эффективности тарифной стратегии – проверяется реакция рынка на тариф (потребителей, конкурентов и др.). Если тарифная стратегия является неэффективной (пассажиры чувствительны к тарифу, и конкуренты переманивают их к себе более низкими тарифами или улучшением качества обслуживания и т.п.), то необходимо изменять стратегию маркетинга и тарифную стратегию.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, разработан процесс формирования тарифной стратегии в сфере услуг пассажирского автобусного транспорта, обоснован состав и последовательность его этапов. Предложенный процесс позволяет объединить процессы разработки стратегии маркетинга и тарифообразования для достижения стоящих перед автотранспортными предприятиями стратегических целей с помощью регулирования тарифов и получения долговременных конкурентных преимуществ.

Кроме этого, разработаны рекомендации по выбору тарифной стратегии и установлению уровня тарифов в зависимости от типа рынка услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом, качеству и тарифам, предоставляемых конкурентами услуг.

Дальнейшие исследования будут направлены на разработку тактических мероприятий в сфере услуг пассажирского автобусного транспорта.

#### *Список использованных источников*

1. Липсиц И.В. Ценообразование: учебно-практическое пособие / И.В. Липсиц. – М.: Юрайт, 2011. – 399 с.
2. Васюхин О.В. Основы ценообразования: учебное пособие / О.В. Васюхин. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2010. – 110 с.
3. Наумов В.В. Ценообразование / В.В. Наумов. – М.: МИЭМП, 2010. – 190 с.

4. Бутакова М.М. Практикум по ценообразованию: учебное пособие / М.М. Бутакова. – М.: КНОРУС, 2006. – 224 с.
5. Павленко А.Ф. Маркетингова політика ціноутворення: монографія / А.Ф. Павленко, В.Л. Корінев. – К.: КНЕУ, 2004. – 332 с.
6. Корінев В.Л. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / В.Л. Корінев, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 200 с.
7. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: монографія / В.Л. Корінев. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
8. Легкий С.А. Формування цінової стратегії на пасажирських автотранспортних підприємствах / С.А. Легкий // Економіка транспортного комплексу: збірник наукових праць. – Харків: ХНАДУ. – 2014. – Вип. 23. – С. 124-134.
9. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / С.І. Дугіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
10. Гусаков В.Г. Аграрная экономика: термины и понятия / В.Г. Гусаков, Е.И. Дереза. – Минск: Беларус. наука, 2008. – 576 с.
11. Лёгкий С.А. Методический подход к расчёту тарифов на услуги пассажирского автобусного транспорта / С.А. Лёгкий // Сборник научных работ серии «Экономика». – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – Вып. 9. – Экономические исследования современных процессов. – С. 151-166.
12. Приказ Министерства транспорта ДНР от 05.05.2015 г. № 140. Методические рекомендации расчёта тарифов на оказание услуг пассажирского автомобильного транспорта и городского электротранспорта (трамвай, троллейбус) // Официальный сайт Министерства транспорта ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://donmintrans.ru/d/1/prikaz/2015/Prikaz140.pdf>.

УДК 346.7

## ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ РАЗВИТИЯ

**НАРЫЖНЫЙ Н.А.,**  
директор департамента международного  
права и сотрудничества  
Министерства юстиции Донецкой  
Народной Республики, г. Донецк

В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием права в сфере защиты интеллектуальной собственности в Европейском Союзе, а также проблемы, с которыми сталкиваются государства в процессе модернизации данной правовой отрасли. Отдельно затрагивается вопрос «пиратских партий» как уникальных европейских протополитических движений, создающих очаги дестабилизации в вопросах охраны интеллектуальной собственности.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, защита интеллектуальной собственности, концепция интеллектуальной собственности, ВОТ, ВОИС, альтернативные концепции защиты интеллектуальной собственности.

The article deals with issues related to the development of law in the field of intellectual property protection in the European Union, as well as the problems faced by states in the process of modernization of this legal industry. Separately, the article deals with the issues of «pirate parties» as a unique European protopolitical movements that create hotbeds of destabilization in the protection of intellectual property.

*Keywords: intellectual property, intellectual property protection, intellectual property concept, WTO, WIPO, alternative concepts of intellectual property protection.*

*Актуальность и постановка проблемы.* На сегодняшний день глобализация транснационального сотрудничества и торговли, а также вытекающие из этих процессов факторы необходимости решения вопросов развития и урегулирования отношений в сети Интернет, являются ведущими мировыми тенденциями. Распространение информации через различные коммуникационные системы политизирует информационную среду в связи с увеличением копируемой и передаваемой информации. Происходит массивный переход к цифровой информации всех категорий – от книг и документов, до аудио- и видеоматериалов, что актуализирует проблему нарушения авторских и смежных прав.

Анализ тенденции развития государственной и мировой политики в сфере защиты интеллектуальной собственности показал, что это спровоцировало возникновение соответствующей тенденции со стороны мирового сообщества, а именно формирование гражданского движения, которое получило название «пиратского». Своему названию данное движение обязано Пиратской партии Швеции, которая была создана и зарегистрирована в 2006 г. в ответ на судебный процесс с наиболее популярным в мире торрент-треккером Pirate Bay [1].

Появление пиратских партий давно интересует академическое сообщество. По данным Scopus, наиболее активно соответствующая проблематика исследуется в Германии и Швеции, где пиратское движение имеет наиболее заметный политический успех, но и в США в рамках национальной безопасности уделяют внимание данной проблеме.

Исследовательский интерес к данному феномену, а также рост динамики изучения проблемы, обусловлены тем, что круг вопросов и проблем, связанных со сферой международной защиты интеллектуальной собственности, растёт с каждым годом.

В данной статье рассмотрены тенденции развития и перспективы внедрения альтернативных концепций защиты интеллектуальной собственности в рамках идеологических и правовых проектов, предложенных представителями гражданского общества (например, пиратскими партиями).

*Анализ последних исследований и публикаций.* На протяжении последних лет современными тенденциями и перспективами развития систем защиты интеллектуальной собственности в условиях неопределённости развития и распространения информационных систем занимались такие учёные, как: Е.В. Морозова, Д.С. Мартыанова, А.В. Глушкова, В.В. Архипов, Т.В. Бачинский. Можно выделить два основных направления, в рамках которых происходило изучение поставленной проблемы. В рамках первого направления производился анализ названных выше гражданских платформ, в контексте изучения становления партийной программы и перспектив развития данных движений в качестве политических сил. Второй подход предполагает акцентирование на факторах, которые влияют на институализацию электронных пиратов в национальных партийных системах.

*Целью статьи* является обозначение и анализ сущности и перспектив развития альтернативных концепций защиты интеллектуальной собственности.

*Изложение основного материала исследования.* Мировая тенденция к усилению государственного контроля в сфере защиты интеллектуальной собственности привела к возникновению такого института, как оппозиционное гражданское движение, известное, как «пиратские партии». Анализ существующей литературы показал, что термин «пиратские партии» трактуется по-разному, но в основном с точки зрения «public policy» их относят к новому типу – сетевых антиистеблишментских и антиэлитистских партий,



критически настроенных по отношению к «status quo», к таким, которые противопоставляют себя другим политическим силам и движениям.

Такой политический институт-феномен, как «пиратские партии», можно интерпретировать как радикальные партии одного требования с неясным становлением по шкале «левые-правые» [2]. Если прогнозировать развитие таких политических феноменов дальше, то возможно возникнет угасание интереса к проблеме копирайта, и, скорее всего, произойдёт процесс отмирания пиратских партий как института политики. Например, в Германии, Швеции и Исландии принуждают рассматривать пиратов как полноправных участников политического процесса, но есть немало случаев, когда за термином «пиратская партия» прячется немногочисленное и неактивное интернет-движение со слабой организацией. В работе Л. Альтюссера [3], указано, что «идеология представляет воображаемые отношения индивидов к их реальным условиям существования», перспективы «пиратов» также выглядят неоднозначно, хотя представители данного гражданского движения настаивают на необходимости отхода от бывших доктрин идеологий, считают себя не идеологами, а скорее исследователями.

Так, в 2012 году Р. Ускай и К. Викак выдвинули две гипотезы касательно развития пиратских партий. В соответствии с первой гипотезой, может сформироваться круг партий, ориентированных на общую политику и «медианного избирателя». Согласно другой – их никогда однозначно не будет возможно отнести к правым или к левым (то есть начнётся расширение и раскалывание в мировом пиратском движении в соответствии с национальными спецификами). Отчасти, можно сказать, что будущее пиратских движений зависит от того, подтвердятся ли вышеизложенные гипотезы [4]. Данные политические платформы либо окончательно оформятся в качестве серьёзной силы, ориентированной на массового избирателя, либо сохранят свой статус сетевых движений, маргинальных в политическом и электоральном сегменте.

Проанализировав мировые альтернативные подходы к охране интеллектуальной собственности, можно прийти к выводу, что, как правило, имеются отличия англосаксонской и континентальной систем права, которые по-разному трактуют содержание интеллектуальной собственности. Но альтернативы в построении международной системы охраны интеллектуальной собственности могут не только быть связаны с юридическими доктринами, но также с социальными, политическими и идеологическими проблемами защиты интеллектуальной собственности.

При использовании метода сравнения концепций, которые являются альтернативными, наибольший интерес представляют не вопросы отличия правовых доктрин, а вопросы институционализации этих концепций. Поскольку существующая схема институционализации способствует или препятствует распространению тех или иных взглядов на проблематику международной охраны интеллектуальной собственности в мире, то это и является основным вопросом, на который необходимо ответить.

Анализируя институциональную основу сформированной международной системы охраны интеллектуальной собственности, можно утверждать, что она представлена целым рядом авторитетных международных организаций. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), являющаяся специализированным учреждением ООН, занимает ключевое место среди них. Данная межправительственная организация является глобальным механизмом по содействию эффективного использования и охране интеллектуальной собственности во всем мире [4]. Но в мировом сообществе существуют и другие организации, озабоченные данной проблематикой – это межправительственные организации. Так, в 1994 году было заключено Соглашение о торговых аспектах интеллектуальной собственности (ТРИПС), административные функции по которому совершает авторитетная Всемирная торговая организация (ВТО). Данное соглашение входит в пакет документов, которые обязаны ратифицировать все

государства, вступающие в эту организацию. Из этого следует, что ВТО также может рассматриваться как институциональный образ внедрения охраны интеллектуальной собственности на международном уровне.

Охрана интеллектуальной собственности происходит аналогичным образом и в рамках ВОИС, и в рамках ВТО. Каждая из названных организаций ориентирована, в первую очередь, на защиту интересов собственников исключительных прав, а не на интересы общества, т.е. потребителей результатов интеллектуальной деятельности [5]. Исходя из анализа мировой практики, охрана прав интеллектуальной собственности стимулирует творческую деятельность и научно-технический прогресс, что является благом и для широких гражданских кругов, которые пользуются результатами как творческого, так и научно-технического прогресса.

В рамках охраны интеллектуальной собственности реализуется ст. 15 Международного пакта про экономические, социальные и культурные права (1966 г.), которая гласит о правах каждого человека: «на защиту моральных и материальных интересов, которые возникают в связи с какими-либо научными, литературными и художественными трудами, автором которых является он». Данная статья признаётся во всем мире, равно как и неотъемлемые права на участие в культурной жизни, право на пользование результатами научного прогресса и их практическое применение. Разница между ВОИС и ВТО заключается в реализации этой концепции и обусловлена только тем, что они продвигают её разные аспекты, обеспечивая всеобщее развитие на международном рынке.

Альтернативные концепции охраны интеллектуальной собственности ориентируются не на собственника исключительных прав, а на общество и индивидов, которые пользуются результатами интеллектуальной собственности. Данные концепции предлагают делить организации на три типа. Первый тип – это анализируемые в данной статье пиратские партии, которые действуют в национальном правовом и политическом поле, принимают участие в борьбе за власть, отстаивая общее право на доступ к благам информации и знаний, которые ограничиваются существующей системой охраны интеллектуальной собственности. В данный момент происходит объединение пиратских партий из разных стран в международный «Интернационал пиратских партий» [6]. Но официально зарегистрированы такие организации как политические партии только в пятнадцати странах, которые на потребительском рынке являются сразу как основными потребителями, так и изготовителями информационных ресурсов (например, в это число входят Франция, Германия, Нидерланды, Великобритания, США, Швеция и т.д.).

Пиратская партия Швеции, например, даже получила в 2009 году несколько мест в Европейском Парламенте, но на этом, как определяют исследователи данного феномена, достигла своей «верхней черты». Из этого можно сделать вывод, что вследствие своих радикальных взглядов и отсутствия чётких политических программ (за исключением конкретных предложений касательно реформирования законодательства в сфере интеллектуальной собственности и по выходу соответствующих государств из ВОИС и ВТО) все эти партии являются маргинальными и на сегодняшней политической арене не представляют значительной политической силы.

Анализ политических движений Швеции, где и возник данный феномен – создана первая в мире пиратская партия, показал, что «пиратам» удалось войти в десятку наиболее популярных партий страны. Их представители занимают высокие посты в школьных и студенческих советах большинства образовательных учреждений, что даёт пиратской партии надежду на то, чтобы стать значительной политической фигурой в этой стране в недалеком будущем. Однако пиратские партии возникли потому, что они на сегодняшнее время не являются такими радикальными, как подобные организации в других странах. Лидер партии Рикардо Фальквинге, комментируя законопроект о реформе авторского

права, отмене патентования и защите права на частную жизнь, говорил о том, что авторское право сегодня не сбалансировано. Также он высказал идею о том, что разрешение открытой продажи копий дисков (что равняется отмене авторского права) ликвидировали бы финансовую заинтересованность автора в целом. Закон, предложенный пиратской партией, является законом о «сбалансировании между финансовыми интересами автора и между интересами общества потребителей в целом» [7].

К охране интеллектуальной собственности применим альтернативный подход, который предусматривает умеренные организации, для которых решение проблем, связанных с интеллектуальной собственностью, не является основной деятельностью. Эти организации обращаются к данной проблеме только с тех позиций современного общества, где информационный продукт имеет высокую значимость, и преждевременные ограничения на его использование причиняют вред социальному обществу. Например, к организациям, чьей основной деятельностью не является охрана интеллектуальной собственности, можно отнести Британскую библиотеку. Данная организация принимает во внимание, что деловые круги бизнеса часто игнорируют ограничения и исключения, которые устанавливаются законом, и вводят собственные лицензии запрета на доступ к результатам интеллектуальной деятельности в цифровой форме [8].

*Выводы по проведенному исследованию.* Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что организации, по типу пиратских партий, занимают критическую политическую позицию. Они выступают против отдельных аспектов существующей системы охраны интеллектуальной собственности, связанной с техническим прогрессом, но не принимают активного участия в жизни государства, что делает их фактором дестабилизации политического сектора и центром нестабильности в вопросах глобальной охраны интеллектуальной собственности. Ввиду отсутствия конкретных предложений по реформированию законодательства в сфере интеллектуальной собственности, они занимают популистскую позицию, но авторитет и популярность данных партий дают возможность отдельным заинтересованным группам использовать их заявления в качестве аргументов для обоснования альтернативных концепций охраны интеллектуальной собственности как на национальном, так и на международном уровне.

Исходя из этого, данные организации, как правило, не создают законченных концепций и доктрин охраны интеллектуальной собственности. Пиратские партии создают правовые механизмы, которые позволяют избирательно охранять права, предусмотренные законом об интеллектуальной собственности. В связи с избирательностью, возникающей вследствие деятельности данных движений, возникает возможность защищать только те права, которые захотят сохранить за собой субъекты интеллектуальной собственности, а также права, которые не вредят другим субъектам и позволяют получать полноценный доступ к культурным благам и плодам научно-технического прогресса.

#### *Список использованных источников*

1. История формирования партии Пиратов «Piratpartiet» в Швеции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Пиратская\\_партия\\_Швеции](https://ru.wikipedia.org/wiki/Пиратская_партия_Швеции).
2. Морозова Е.В. 2014. Антиистеблишментские партии как сетевые сообщества / Е.В. Морозова // Сети в публичной политике. Политическая наука: ежегодник. – М.: РОССПЭН, 2014. – 374 с.
3. Althusser L. On ideology. London, New York: Verso, 2008. – 186 p.
4. WIPO Convention (Total Contracting Parties) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.wipo.int/treaties/en/ShowResults.jsp?country\\_id=ALL&start\\_year=ANY&search\\_what=C&treaty\\_id=1](http://www.wipo.int/treaties/en/ShowResults.jsp?country_id=ALL&start_year=ANY&search_what=C&treaty_id=1).

5. Agreement Between the World Intellectual Organization and the World Trade Organization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.wipo.int/treaties/en/agreement/trtdocs\\_wo030.html](http://www.wipo.int/treaties/en/agreement/trtdocs_wo030.html).

6. Пиратский интернационал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Пиратский\\_интернационал](https://ru.wikipedia.org/wiki/Пиратский_интернационал).

7. Pirate Party Falkvinge interview [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.p2pnet.net/story/8417>.

8. Intellectual Property: a Balance. The British Library Manifesto [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bl.uk/news/pdf/ipmanifesto.pdf>.

УДК 324.238.185

## ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ КАК ФОРМА ПОВЫШЕНИЯ ДЕЙСТВЕННОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ И МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

**ШЕМЯКОВ А.Д.,**

**д-р. экон. наук, доцент, доцент кафедры  
ТУиГА**

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

В статье исследуются факторы, способствующие появлению коррупционной составляющей в системе органов государственного и местного самоуправления. Рассмотрены основные аспекты, способствующие проявлению коррупционной составляющей в системе органов власти. Установлено наличие взаимосвязи социализации человека как фактора влияния на процесс минимизации появления коррупционной составляющей в условиях строительства новой государственности. Проанализирована проводимая работа по борьбе с коррупцией в Донецкой Народной Республике. Предложены основные концептуальные направления противодействия коррупционной деятельности среди должностных лиц органов власти в Республике.

*Ключевые слова:* публичная власть, органы государственного управления, местное самоуправление, коррупция, противодействие коррупции, человеческий фактор.

Factors assisting appearance of corruption constituent in the system of organs of state and local self-government are investigated in the article. Basic aspects are considered assisting the display of corruption constituent in the system of organs of power. The presence of intercommunication of socialization of man is set as a factor of influence on the process of minimization of appearance of corruption constituent in the conditions of building of the new state system. The conducted work is analysed on a fight against a corruption in Donetsk Republic of People's. Basic conceptual directions of counteraction of corruption activity are offered among the public servants of organs of power in Republic.

*Keywords:* public power, organs of state administration, local self-government, corruption, counteraction of corruption, human factor.

*Актуальность и постановка проблемы.* История появления такого феномена, как коррупция по древности не уступает всей истории человеческой цивилизации, где бы она ни проявлялась. Как показывает анализ научной литературы [1-3], наказание за

взяточничество предусматривалось ещё в старовавилонском периоде (1750-е годы до н.э., Кодекс Хаммурапи), аналогичная практика применялась и египетскими фараонами.

Проблема появления коррупции сегодня существует практически в каждом государстве и является серьёзной угрозой формирования недоверия к органам государственной и муниципальной власти как для стран с развитой экономикой, так и для молодых государств, ставших на путь нового государственного строительства.

Проведенные исследования таких учёных, как А.А. Рогоу, Г.Д. Лассуэлл, Ю.А. Нисневич, Г.В. Кохан, М.М. Решетников, В.И. Костенко и др. указывают на то, что при процессах взаимодействия общества и государства, в лице публичной власти, может формироваться питательная среда, способствующая появлению коррупционной составляющей. По мнению учёных, коррупционная составляющая появляется там, где существуют властные полномочия, осуществляемые человеком-чиновником (государственным или муниципальным служащим), у которого на основе появившейся неудовлетворённости проявляется чрезмерный интерес к материальной прибыли, связанной с процессом реализации им властных функций [4-7].

Как видим, этот аспект связан с человеческим фактором, который в зависимости от степени приобретённой поведенческой составляющей в ходе социализации может стать ключевым звеном в развитии коррупционного процесса. И, как правило, стимулом (особенностью) к проявлению коррупционных действий является сфера распределения каких-либо не принадлежащих чиновнику ресурсов по своему усмотрению и извлечение экономической прибыли, связанной с использованием им властных полномочий.

Актуальность противодействия коррупции не вызывает сомнений. Коррупция, как раковая опухоль, проникает во все сферы человеческой жизни, способствует увеличению преступности, ухудшает имидж государства, создаёт социальное напряжение, способствует росту недоверия граждан к существующей системе органов власти и порождает сомнения в способности государства выполнять свои функции. Фактором развития коррупции становится существенное снижение качества морально-нравственных устоев индивида как чиновника, так и рядового гражданина. Присутствие этого фактора особенно нежелательно в среде служащих органов государственного управления и местного самоуправления. Следует заметить, что на работников органов государственной власти возложена социальная, правовая и нравственная ответственность перед обществом, социальными группами, отдельными гражданами. Безнравственные действия чиновников значительно снижают авторитет власти, дестабилизируют процессы, происходящие в общественной системе, представляют реальную угрозу верховенству закона, правам человека и социальной справедливости. Проблема коррупции занимает одно из основных мест в перечне угроз национальной безопасности.

Проблема противодействия коррупции является наиболее острой из проблем государственного строительства и в Донецкой Народной Республике, а потому приобретает особую актуальность и требует безотлагательного решения. Питательной средой, где наблюдается тенденция к процветанию коррупции, является в частности муниципальная служба в органах местного самоуправления. Именно поэтому вопрос предотвращения коррупции в данных органах нуждается в совершенствовании и системном изучении.

*Цель исследования:* анализ факторов, способствующих появлению коррупционной составляющей в системе органов государственного и местного самоуправления Донецкой Народной Республики. Поиск основных концептуальных направлений противодействия коррупционных проявлений среди должностных лиц органов власти.

*Изложение основного материала.* Многовековой исторический опыт управленческой деятельности указывает на то, что публичная власть в лице системы органов государственного и местного самоуправления, по мнению учёного

В.В. Рачинского, служит питательной средой, источником и одновременно основной сферой распространения коррупции в государстве [8]. И действительно следует согласиться с его мнением, поскольку деятельность органов государственного и местного самоуправления осуществляет аппарат работников в лице государственных и муниципальных служащих, которым присущи человеческие как достоинства, так и недостатки. Поэтому у человека, наделённого государственными полномочиями, всегда есть соблазн использовать особенности человеческого фактора с целью дополнительного получения личных материальных и моральных благ. Как видим, особенности человеческого фактора занимают ключевое место в предпосылках появления коррупционной составляющей. Среди этих особенностей следует обратить внимание на тот факт, что ключевое место занимает морально-нравственный аспект поведенческой составляющей человека как личности. Этот аспект формируется в процессе социализации индивида и под воздействием на него как внутренней, так и внешней среды обитания. Поэтому от характера поведенческой составляющей человека – чиновника, наделённого должностными полномочиями на реализацию функций государства, будет зависеть степень осуществления его неправомερных действий, то есть злоупотребление служебным положением с целью получения личных материальных и моральных благ [3]. Так, по мнению российского учёного Румянцевой Е.Е. «... коррупция – это система взаимоотношений власти и населения страны, при которой главным мерилем ценностей выступают деньги и сила (коррупционные связи, оружие и т.п.)...» [9]. Исследователь Дж. Най рассматривает коррупцию как «...поведение, которое не зависит от формализованных публичных обязанностей под влиянием частных (индивидуальных, семейных), материальных или статусных целей...» [10].

Анализ теоретических разработок позволяет сделать вывод о том, что теория управленческой деятельности систем органов государственного управления и местного самоуправления классифицирует коррупцию как подсистему общественного регулирования, порождённой проблемами функционирования власти и противоправными действиями работников государственного аппарата её осуществляющих. Можно сказать, что коррупция в системе органов власти – это реакция на проблемы, которые возникают при реализации некачественных управленческих решений.

Обращает внимание и то, что наряду с органами государственного управления в процесс коррумпиования всё чаще вовлекается и система органов местного самоуправления. В этой системе, на базе коррупционной составляющей, создаётся питательная среда для организованной преступности, в форме как отдельных безнравственных чиновников, так и преступных групп ими организованных. По мнению учёных, предпосылками появления и распространения коррупции в органах местного самоуправления являются аспекты политические, экономические, социально-психологические, правовые и организационно-управленческие.

Как отмечается в одном из документов Организации объединенных наций (ООН), вопрос децентрализации управления после развала советской системы обострил проблему появления коррупционной составляющей в системе органов местного самоуправления во всей Восточной Европе. Поэтому было обращено внимание на то, что самая активная фаза борьбы с коррупцией должна начинаться на местном уровне, так как местные органы быстрее реагируют на волеизъявление жителей территории. К тому же граждане могут непосредственно оценивать и воздействовать на управленческую деятельность аппаратов органов местного самоуправления на основании качества услуг, которые они получают. Как показывает практический опыт, минимизации коррупционных действий, формирование и развитие государственной политики по противодействию коррупции в органах местного самоуправления должны осуществляться на основе антикоррупционного законодательства [11].

Значимым фактором в развитии коррупции являются отрицательные процессы, протекающие в формировании и развитии политической деятельности. Так, российский учёный Г.В. Кохан, исследуя политическую коррупцию, указывает на её появление в социально-общественном смысле. По его мнению – это в определённой степени негативное социальное явление, затрагивающее практически все сферы общественной жизни.

Этот феномен проявляется, как правило, в нелегитимном использовании полномочий, возможностей, а также других общественных ресурсов, доступ к которым индивид имеет благодаря своему статусу и практическому положению, с целью получения личной либо групповой выгоды в ущерб интересам общества [6].

Следующим весьма значимым является идеологический фактор. Он играет роль социальной предпосылки появления коррупции в государстве и обществе. Развитию этой предпосылки, на наш взгляд, способствует принижение роли социально-значимых норм и ценностей, а именно:

- сложившаяся негативная тенденция в морально-нравственном аспекте формирования поведенческой составляющей;
- низкий уровень социализации индивида;
- обычаи, традиции, культура, поощряющие снисходительное отношение к коррупции;
- ментальность народа и особенности его исторического развития;
- утрата привлекательности таких категорий, как открытость, прямота, честь и честность;
- низкий уровень демократизации и формирования гражданского общества.

Очевидно, что появлению коррупционной составляющей, как правило, способствуют наметившиеся негативные тенденции из числа факторов, которые можно классифицировать по следующим группам: экономические, политические, социально-психологические, организационно-управленческие и правовые.

Таким образом, проблема коррупции, беспрецедентного разрастания её масштабов представляет собой серьёзную угрозу функционированию публичной власти, особенно для молодых государств, ставших на путь нового государственного строительства, а соответственно требует инновационных подходов, обеспечивающих серьёзное противодействие её появлению.

Рассматривая противодействие коррупции как форму повышения действенности системы органов государственной власти и местного самоуправления, следует отметить, что базовым направлением предотвращения предпосылок коррупции является системный подход, обеспечивающий как максимальную демократизацию всех сфер жизнедеятельности, так и формирование положительных тенденций в социализации индивида, являющегося участником процессов взаимодействия государства и общества [12; 13].

И действительно, следует согласиться с российским учёным Сибиряковым С.Л. с тем, что требуется безотлагательное преодоление коррупции, которое по его мнению: «...обуславливается тем, что она по эффекту цепной реакции порождает целый спектр других системных проблем: грозит верховенству права, морали общества, стабильности демократических процессов, подрывает основы государственного управления, нарушает принципы равенства и социальной справедливости...» [14].

Анализируя сложившуюся ситуацию в вопросах предпосылок появления коррупции в Донецкой Народной Республике, следует констатировать тот факт, что в государстве проводится определённая работа, направленная на борьбу с коррупционной деятельностью чиновников. Так, созданным управлением по борьбе с экономическими преступлениями и коррупцией Министерства внутренних дел (МВД) в 2016 году было выявлено более 124 случаев коррупционных действий. При этом было задокументировано 33 факта получения взяток, и привлечено к уголовной ответственности 24 правонарушителя. По данным МВД,

зафиксировано четыре случая получения взяток в размере более 100 тысяч рублей, один – свыше 50 тысяч, в восьми случаях сумма взятки превышала 10 тысяч рублей. «Размер причинённого материального ущерба по оконченным уголовным делам составляет 1,3 миллиона рублей. Возмещено более 660 тысяч» [17].

Наряду с выявлением фактов коррупции, проводится предметная работа по формированию действенной системы предотвращения данного явления. Разрабатываются комплексные мероприятия для противодействия коррупции, выявления и преодоления её социальных предпосылок и последствий. 12 февраля 2016 г. Народный Совет рассмотрел в первом чтении проект Закона ДНР «О борьбе с коррупцией». Данный Закон распространяется на сферу деятельности органов государственного управления и местного самоуправления, социальную сферу, сферу образования и здравоохранения. С целью минимизации угрозы национальной безопасности от результатов влияния коррупции планируется ввести некоторые ограничения прав и свобод должностных лиц.

Концепцией Закона предусматривается образование спецоргана по борьбе с коррупцией – Республиканского антикоррупционного агентства (РАА) Донецкой Народной Республики. Этот орган создаётся указом Главы ДНР и непосредственно подчинён ему. РАА наделяется специальными полномочиями, направленными на предупреждение и пресечение коррупционных правонарушений, а также предусматривает организацию механизма собственной безопасности этого органа [17].

Законом также предусматривается ряд мероприятий по профилактике коррупции. Среди которых антикоррупционная экспертиза правовых актов Республики и их проектов, принесение присяги публичными должностными лицами, установление системы запретов по отношению к публичным должностным лицам и другие.

Согласно новой концепции Закона «О противодействии коррупции», в процессе выявления коррупционных схем и борьбы с ними планируется задействовать и независимые негосударственные структуры: общественные организации, профессиональные сообщества, профсоюзы и граждан с активной позицией.

Для достижения поставленной цели в разрабатываемом законопроекте «О противодействии коррупции» предусматривается создание мониторингового центра данных о коррупционных правонарушениях. Совокупность институтов, которые будут задействованы в процессе выявления коррупционной деятельности, можно представить следующей схемой (рис. 1.).

Основной целью схемы выявления коррупционной деятельности в Республике является выработка антикоррупционных предложений, составление проектов законодательных актов и указов для Главы, направленных на борьбу с коррупцией.

Стратегической задачей Антикоррупционного комитета является организация исполнения нормативно-правовых актов и указов Главы Республики, а также поиск форм, методов и механизмов, обеспечивающих противодействие коррупции.

Вместе с тем, работа по предотвращению коррупции в ДНР требует активизации и более системного подхода, обеспечивающего её совершенствование, а именно:

1. Формирование государственной политики по противодействию коррупции.

2. Создание эффективной антикоррупционной базы, которая, на наш взгляд, позволит:

- во-первых, регламентировать основные правовые и организационные принципы минимизации появления коррупции;

- во-вторых, установить формы и методы борьбы с коррупционными проявлениями;

- в-третьих, создать условия для поиска инновационных научно-методических подходов, обеспечивающих системную работу в части осуществления процедур предупредительного характера;



– в-четвёртых, сформировать концепцию по разработке антикоррупционных механизмов, позволяющих осуществлять предупреждение и реализацию мероприятий по устранению коррупционных правонарушений.



Рис. 1. Схема выявления коррупционной деятельности в Республике

Ключевым в системном подходе по противодействию коррупции в ДНР является развитие направления по развитию антикоррупционных механизмов.

На наш взгляд, особого внимания заслуживает предложенный учёными Серёгиным С.И и Молдованом Е.С. следующий научно-методический подход, в котором авторы в качестве мер предупреждения и противодействия коррупции выделяют государственно-политические, государственно-правовые, социально-экономические, общественно-гражданские и социокультурные факторы [15; 16].

Исследователь Молдован Е.С. предлагает механизмы по предотвращению и противодействию коррупции, в которых нормы, заложенные в них, позволят в Донецкой Народной Республике минимизировать проявление коррупционной составляющей, а именно:

«...1. Адаптационный. Приведение структуры государственной службы Донецкой Народной Республики в соответствии с международными стандартами. Обеспечение прозрачности и гласности.

2. Карательный. Создание системы эффективного противодействия коррупции, при которой совершение коррупционных деяний влечёт неизбежную ответственность лиц, виновных в их совершении, с наступлением негативных социальных и служебных последствий (потери пенсионного обеспечения, ограничения карьерного роста, занятия политической деятельностью).

3. Организационно-управленческий. Чёткое законодательное определение процедур принятия управленческих решений. Оптимизация численности государственных

структур во избежание параллелизма в работе, уменьшение количества контрольных и надзорных инстанций.

4. Правовой. Унификация нормативно-правовых актов в сфере государственной и муниципальной службы Донецкой Народной Республики.

5. Превентивный. Предотвращение социальных предпосылок коррупции и устранение причин, вызывающих совершение коррупционных деяний.

6. Социально-экономический. Создание системы общественных отношений, при которой правомерное поведение служащих публичной службы является социально престижным и выгодным. Внедрение системы мотивации, обеспечивающую минимизацию негативных тенденций в части покровительства, клановости и семейственности...» [16].

В части местного самоуправления в качестве направлений по развитию механизмов по борьбе с коррупцией учёный выделяет:

- деятельность органов власти по формированию активной гражданской позиции;
- передачу прав местным органам власти в части совершенствования законодательства по противодействию коррупции;

- проведение воспитательной работы на базе повышения правовой культуры граждан и формирование у них морально-нравственной неприязни к коррупционным действиям чиновников;

- формирование системы оплаты труда, обеспечивающей достойную зарплату служащим органов власти;

- неукоснительное соблюдение принципа открытости и прозрачности в деятельности органов государственного и местного самоуправления. Качество нормативно-правовой базы и открытый доступ граждан к процессу принятия и реализации решений органов власти являются главными факторами в борьбе с проявлениями коррупции;

- использование передовых информационных технологий и инновационных форм и методов, обеспечивающих тесную взаимосвязь органов власти с общественностью;

- разработка программ по противодействию коррупции на местном уровне и создание системы мониторинга за их выполнением.

*Выводы по проведенному исследованию.*

1. Проведенное исследование указывает на то, что действенность системы государственных органов и местного самоуправления зависит от системного подхода, обеспечивающего разработку и реализацию инновационных форм и методов противодействия коррупции.

2. К основным концептуальным направлениям противодействия коррупционных проявлений среди должностных лиц органов власти в Республике следует отнести:

- разработку на государственном уровне эффективной государственной политики по противодействию и предупреждению коррупции;

- активное развитие общественного контроля в системе мониторинга коррупционных правонарушений;

- повсеместное культивирование принципа «первичности» среди государственных и муниципальных служащих: «Кто для кого, служащий для народа или народ для служащего?»;

- разработку и реализацию свода правил этического поведения государственных и муниципальных служащих, в которых должны быть прописаны принципы приоритета интересов, политической нейтральности, беспристрастности, компетентности и эффективности, неразглашение информации, воздержание от выполнения незаконных решений или поручений.

3. В предлагаемом Законе ДНР «О противодействии коррупции» должны быть предусмотрены условия, обеспечивающие эффективное функционирование схемы выявления коррупционной деятельности в Республике; совершенствование механизмов, а именно:

– ограничение на использование служебных полномочий или своего положения через систему общественного контроля и ответственности за получение материальных и моральных вознаграждений;

– повышение качества отбора кандидатов, с участием общественности, на занятие должностей, связанных с выполнением функций органов власти.

*Список использованных источников*

1. Якобсон В.А. Законы Хаммурапи как источник по истории древней Месопотамии: дисс. ... докт. ист. наук. 07.00.09 Историография источниковедение / В.А. Якобсон; АН СССР, Институт востоковедения, Ленинградское отделение. – Ленинград, 1988. – 401 с.

2. Артемьев А.Б. Антропология коррупции: монография / А.Б. Артемьев, [под ред. проф. С.А. Комарова]. – СПб.: Изд-во Юрид. Ин-та (Санкт-Петербург), 2011. – 271 с.

3. Аксенов Ю.М. Коррупция: проблемы и условия, её порождающие / Ю.М. Аксенов // Социология коррупции. Материалы научно-практической конференции (20 марта 2003 года). – М.: Изд-во ИНИОН РАН, 2003. – С. 182-183.

4. Рогоу А.А. Власть, коррупция и честность. Пер. с англ. Т.Н. Самсоновой. – М.: РАГС, 2005. – 176 с.

5. Нисневич Ю.А. Публичная власть и коррупция: социально-антропологический подход – «Polis. Political Studies» Journal, 2014. – № 6. – С. 32-51.

6. Кохан Г.В. Явление политической коррупции: теоретико-методологический анализ: монография / Г.В. Кохан. – М.: МИСИ, 2013. – 232 с.

7. Решетников М.М. Психология коррупции. Утопия и антиутопия: монография / М.М. Решетников. – 2-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 101 с.

8. Рачинский В.В. Публичная власть как общеправовая категория: теоретико-прикладной аспект: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. – Уфа, 2003. – 195 с.

9. Румянцева Е.Е. Коррупция как противоположность демократии / Е.Е. Румянцева // Научный эксперт. – 2008. – № 12. – С. 62.

10. Михайлов Л.В. Борьба с коррупцией в США (80-е годы) / Л.В. Михайлов // Вопросы истории, 1994. – № 5. – С. 149.

11. Программа Развития ООН (Региональное Бюро по странам Европы и СНГ) «Борьба с коррупцией в посткоммунистических государствах: практические уроки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.transparensy.org.ru/>.

12. Костенко В. Мировой опыт противодействия коррупционным проявлениям – М.: МИСИ, 2013. – 112 с.

13. Шемяков А.Д. Концептуальные основы формирования социально-ответственного поведения менеджера в современной модели государственного управления / А.Д. Шемяков // Сборник научных работ. «Экономика и управление народным хозяйством». Серия «Государственное управление». Вып. 3: Экономика и управление народным хозяйством / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2016. – С. 69-79.

14. Сибиряков С.Л. Место и роль коррупции в системе наиболее опасных видов преступности / С.Л. Сибиряков // Вестник научных трудов Нижнекамского филиала Московского гуманитарно-экономического института. – Вып. 2. – Ч. 2. – Вопросы борьбы с преступностью / отв. ред. П.А. Кабанов. – Нижнекамск: НКФ МГЭИ, 2000. – С. 42-46.

15. Серьогін С.М. Механізми попередження та протидії корупції в органах публічної влади / С.М. Серьогін, С.С. Серьогін // Публічне управління: теорія та практика: зб. наук. праць Асоціації докторів наук з державного управління. – 2010. – № 1. – С. 134-140.

16. Молдован Е.С. Напрями запобігання та протидії корупції на державній службі: морально-ідеологічний аспект [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/2010\\_2/txts/10mesmia.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/2010_2/txts/10mesmia.pdf).

17. Официальный сайт Народного Совета ДНР. Итоги работы и новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/ru/>.

УДК 351

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ: АНАТОМИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

**ГУБЕРНАЯ Г.К.,**  
д-р экон. наук, профессор кафедры  
теории управления и государственного  
администрирования  
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Традиционно эффективность ассоциируется с экономикой. Но экономика – составная часть общественной жизни, сказывающаяся на социальной сфере и на экологии. В статье предпринята попытка, претендующая на концепцию, представить эффективность в качестве интегрального показателя экономической деятельности в обществе.

**Ключевые слова:** эффективность, экономика, социум, экология, общество.

Traditionally, efficiency has been associated with Economics. But the economy is an integral part of social life, affecting the social sphere and the environment. In the article the attempt, claiming the concept to represent the effectiveness as the integral index of economic activities in society.

**Key words:** efficiency, economy, socium, ecology, society.

*Лучше молчать и показаться дураком,  
чем заговорить и развеять все сомнения.*

Марк Твен

*Актуальность и постановка проблемы.* Ещё Рене Декарт (1596-1650) – основатель новоевропейского рационализма – заметил, что люди «избавились бы от половины неприятностей, если бы смогли договориться о значении слов». Договоренность тем более важна в отношении терминов, которыми мы обозначаем объект исследования до или после его изучения.

Сталкиваясь многократно с бесплодностью многих обществоведческих дискуссий и испытывая потребность в сосредоточении на главном, содержательном, автор статьи посвятил некоторое время поиску сущности понятий – терминов в сферах рынка, управления, власти, организации. Ответы найденного изложены в [1; 2; 3].

На наших глазах творится история. Идёт явная, но пока не осознаваемая борьба между неясным новым, перспективой и жестким (нередко, увы! трагическим) сегодняшним днём с его традиционными тенденциями, перешедшими из прошлого в сегодняшний день.

Когда на международном уровне рассматриваются перспективы мирового развития, все говорят о «продвижении вперёд», обязательно на основе международного права и защиты интересов каждой из стран. Но что значит это «вперёд»? Правда, раскрывают его такими частными, несмотря на их безусловную важность, направлениями, как решение проблем терроризма, климата, ядерного оружия и т.д. А что лежит в основе появления и нарастания этих проблем? Что приводит к тому, что даже такие личности, как Б. Березовский, перед смертью осознают: «Я потерял смысл жизни»? В чем противоречие между сохранностью прежнего, бывшего и будущего? Не в универсализации ли представлений о богатстве как реализованной мечте о счастье?

Как это противоречие разрешить известно со времен философии древности – только развитием. Развитием на основе умножения *разнообразия* жизненных интересов человека и условий жизнеобеспечения, понимаемых и воспринимаемых следующим образом: «Богат не тот, у кого много, а тот, кому хватает».

Тут мы сталкиваемся с необходимостью понимания двух проблем, от решения которых зависит развитие – развитие сбалансированного (уравновешенного) приумножения.

Проблема первая – выявление того, чем и как мы управляем. Вопрос «чем?» соответствует постановке цели, не угождающей кому бы ни было, а реалистичной. Вопрос «как?» соответствует выбору и отбору реалистичных методов оценки и цели и того, что стоит её достижение.

Проблема вторая – формирование и осуществление действительно эффективного, минимально затратного управления.

И первое, и второе отражаются в таком интегрированном показателе, как эффективное управление. Но для того чтобы *управлять эффективно*, нужно уразуметь что такое *эффективность*.

Важно, чтобы аргументированно раскрыть оба понятия: *эффективность и эффективное управление*.

Не мудрствуя лукаво, заглянем в словарь, где *эффект* (лат. *effectus*) трактуется как «действие, результат чего-либо». Не разрушая смысловое первородство термина, определим для дальнейшего анализа *эффект* как результат достижения цели при данных ресурсных возможностях и условиях. Понятно, что результаты могут быть разными.

Эффективность и, следовательно, эффективное управление – это проблема жизнедеятельности и/или её понимания в стремительно меняющихся условиях смены цивилизации. Это проблема количества добываемого для жизни (отдачи ресурсов) и/или проблема качества жизни и жизнедеятельности, т.е. условий, в которых мы живем и которые готовим для жизни в будущем.

При этом нельзя (не следует!) отождествлять управление с властью, подменять одно другим [1, разд. 1].

Когда управление подменяется властью, есть риск попадания во власть людей случайных, безответственных, без необходимого кругозора и аналитического восприятия действительных условий, требующих действительного управления (анализ–цель–решение–ответственность), а не власти. Но без власти люди подобного типа уже жить не могут, ни на что реально деятельное они уже не способны. Поэтому во что бы то ни стало пытаются сохранить свое властное положение каким бы то ни было способом, нередко во вред тому, что именуется управлением эффективным. Происходит «перебор с властью», который сродни перебору с алкоголем. Мэру нужно знать и в одном и в другом случае. *Мера во власти – это её соответствие внутренним и внешним условиям, определяемое её адекватностью указанным условиям.*

Первое, что нужно заметить: *управление имеет дело с взаимосвязями*. Поэтому и эффективность его нужно искать и оценивать по результатам их обеспечения в реализации.

Второе. С самого начала следует дать определение эффективности управления. *Это процесс, результатом которого является обеспечение устойчивого динамического равновесия управляемой системы в её взаимодействии с окружающей средой.*

Заметим, однако, что сколько-нибудь продолжительного равновесия нет и быть не может. Жизнь развивается: что-то/кто-то зарождается, рождается, развивается, что-то/кто-то угасает, уходит. Сбалансированность, согласно известной песне, – это «только миг между прошлым и будущим».

Третье. Таким образом обуславливается необходимость: 1) структуры системы управления; 2) взаимодействия её составляющих; 3) взаимосвязи системы с окружающим миром.

При этом следует сделать несколько существенных для решения обозначенной проблемы оговорок.

В центре современной цивилизации стоит ЧЕЛОВЕК.

У каждого человека **своя правда жизни**, свои сегодняшние её условия и свои намеченные и возможные её перспективы.

У каждого народа, каждой страны свои особенности социального генотипа и властно-общественных отношений, своя правда в них.

У каждого региона, каждой территории свои природные условия, свои сегодняшние производственные возможности и, следовательно, своя правда в них. Но во множестве этих правд есть одна истина, одна общая для всех проблема, нуждающаяся в разрешении.

Это проблема нарастания объемов и разнообразия ресурсов, вовлекаемых в производство товаров и услуг. А сколько и каких товаров и услуг нам нужно сегодня, нужно будет завтра, послезавтра, после послезавтра и т.д.?

Ресурсы, дававшиеся и всё ещё даваемые нам природой, имеют тенденцию к исчерпаемости. Да, некие новые технологии позволят что-то заменять, экономить. Но это тенденции. Некоторые из них видимы, некоторые только желаемы, но общая картина, пригодная для понимающего, а значит, не разрушительного использования окружающего нас мира, полна неопределенностей. В этих условиях можно выбрать что-то одно, территориально и/или эгоистически эффективное для управления. Но перебор в одном направлении приводит к ограничению возможностей «управления освоением» в других.

Это *первый недостаток* такого восприятия «эффективного управления» – эгоизм. *Недостаток второй* – это нарушение равновесия<sup>1</sup>, которое рано или поздно реализуется в кризисе. *Недостаток третий* – это игнорирование того, что цивилизация массового материального производства и потребительства находится на грани очевидного перехода от исчерпаемости (исчерпанности?) своих возможностей к цивилизации гуманитарно-природного равновесия. Но для того, чтобы осознать это и, следуя принципу равновесия желаний и возможностей, приступить к разрешению проблемы в повседневном и стратегическом управлении, нужно разрешить следующие противоречия:

- противоречие между бедностью большинства и богатством меньшинства<sup>2</sup>;
- противоречия между индивидуальными потребностями человека в достойной жизни и возможностями её обеспечения.

Второе противоречие разрешается условиями достижения достатка. А это важнейшая функция государственного управления.

Легко сказать, но очень непросто сделать.

Человеку свойствен эгоизм. Это естественно. Эгоизм распространяется и на коллективы, и на регионы, и на народы. Эгоистически эффективные подходы к управлению отдельными объектами – от семьи, малых предприятий до страны в целом – делают проблему обеспечения равновесия любого уровня принципиально непрогнозируемой. Здесь экономическая наука застопорила свой ход. Преодолеет ли она в одиночку преграды, которые всегда возникают в науке на определенном уровне её развитости и развития общества? Сомневаюсь. Верю в союз наук, их взаимодействие и взаимосвязь, в их сотворчество. Для поиска истины в нашем случае – это соединение экономической науки с философией, социологией, математикой для формирования интегрального показателя эффективности управления – государственного, регионального, местного.

Для этого необходима не только интеграция научных исследований, но и интегральное образование. Сделаю оговорку. Образование – главное богатство, которое

<sup>1</sup> До сих пор не удалось увязать (по крайней мере, мне это неизвестно) в экономической науке теорию равновесия с теорией экономической динамики. Изучение работ Дж. фон Неймана, П. Самуэльсона, Д. Гейла, Р. Солоу не помогло мне в этом разобраться.

<sup>2</sup> Сразу хочу заметить: я категорически против отъемов собственности и неуважительного к ней отношения. Но это отдельный разговор.

у человека нельзя отнять. Если эта оговорка истинна, то роль образования, а, следовательно, Учителя, возрастает<sup>3</sup>.

Понятно, законченную теорию представить не могу. Как, впрочем, и никто другой. Заключение обоснованное. Оно связано с особенностями и масштабами общественных систем, максимально открытых, а потому не позволяющих отдельным экспериментам являться в качестве доказательства-вывода для всей системы. Поэтому в обществоведении так важно знание истории. Поэтому обществоведческие выводы обоснованно могут быть сделаны на масштабных исторических материалах «после того как...», а не «до того» или «в процессе того». И поэтому в логике научного познания, представляющей цепочку «гипотеза – концепция – теория», можно претендовать на концепцию, что и представлено в данной статье.

Предложу ещё одно определение того, что такое «эффективное управление». Это – **результативное управление**, рациональное как с точки зрения организации объекта и процесса его функционирования, так и с точки зрения учета наследованных особенностей народа<sup>4</sup>.

Эффективное управление имеет дело не только с отдельными элементами системы, а, как уже отмечалось, и с её связями внутри неё и вовне. Но поскольку управление осуществляют люди, есть опасность перебора в управлении. Когда управление невежественно или неосторожно, оно переносится на «элементы» – людей, превращаясь во власть. А во власти *всегда*, как уже отмечалось, есть опасность перебора, связанная с забывчивостью того, что есть человек, перебор с мерой. *Мера во власти* – это её адекватность условиям и ... уважение к человеку, к тем, кем управляешь.

Здесь мы вновь обращаемся к тому, о чем сказано выше, к тому, что управление – это прежде всего процесс управления связями – соединением, а не разъединением. Поэтому в условиях не чрезвычайных, в условиях обычно текущей жизни оно должно быть не жестким, а гибким – не крики, не окрики, а организация и организованное стимулирование, не только деньги (хотя и они тоже при обоснованной дифференциации), но и доверие, создающее пространство каждому работнику в рамках единых для всех организационных правил и предписаний.

В оценке управления участвуют не только конечные показатели деятельности, если речь идет об экономических объектах, но и характер целенаправленного процесса, особо значимый в государственных, региональных, муниципальных и общественных структурах управления. Отсюда особая роль личности в управлении, усвоенная автором ещё из университетских времён из работы Г. Плеханова «К вопросу о роли личности в истории».

Проблема личности в истории всегда была актуальной. Особенно во власти. Власть всегда наиболее ругаема. Если не в открытую, то в кулуарах<sup>5</sup>. Управление ругаемо меньше, а если и ругаемо, то по делу – результаты заметнее. Однако во власть хотят попасть многие, особенно для «закрепления» в условиях безработицы. Об этом можно судить, но это нельзя осуждать, не будучи в условиях чрезвычайных. Но всегда есть опасность превращения управления во власть, нами хорошо освоенная и некоторыми неплохо усвоенная.

Эта опасность и одновременно сладкая мечта немало числа людей по законам социальной генетики настолько хорошо освоена, что нельзя пройти мимо вроде бы частного случая, но в гипертрофированной форме отражающего этот наш социальный феномен, случайно обнаруженный в жизни одним из наблюдательных журналистов

<sup>3</sup> К Учителю с большой буквы (Н. Добролюбову) обращался Н. Некрасов: «Учитель, перед именем твоим позволь смиренно преклонить колени». Или, как наставлял недавно ушедший А. Дементьев, «не смейте забывать учителей».

<sup>4</sup> Исследованы Н. Дубининым и Л. Гумилевым [см. 1, разд. 3].

<sup>5</sup> О причинах [см. 1, с. 5-29].



Игорем Карамазовым. При посещении психбольницы к нему подошел «представительного вида дядечка», который «представился министром финансов земного шара», поинтересовался, сколько ему нужно денег для «полного счастья» и выписал тут же «чек» на миллион рублей [4]. Комментарии не нужны. Добрый был человек, заботливый. Здесь обратим внимание на *основания эффективного управления*.

Сегодня, во время неустойчивости и неопределенности, самое ценное, что можно приобрести, это – образование. Не должности – они временны, а знания<sup>6</sup>. Но обретение знаний зависит не только от представленных властью и управлением условий, но в очень большой степени от самого человека. Невозможно выучить невежду, если он не желает учиться, не вылечить больного, если он не желает лечиться.

Управление людьми, как управление взаимосвязями – это процесс не только прямого воздействия, законы и правила которого известны каждому закончившему вуз по соответствующей специальности. Это также обратные связи, создаем, не учитываемые нами до тех пор, пока общественное мнение не взорвется, поскольку отдельные его проявления не принимались во внимание.

Что лежит в основе обратных связей?

- 1) наследованные особенности народа<sup>7</sup>;
- 2) реалии природно-экономических условий страны и/или региона;
- 3) выявленное ядро возможностей социально-экономического развития, способное мультиплицировать прогрессивные (эффективные) результаты достигнутого (достижимого, достигаемого) на все общество и/или сообщество.

Если во втором условии эффективного управления всё более-менее ясно («любовь к родному пепелищу, любовь к отеческим гробам»), то в первом, согласно социально-генетической истине наследования, чуждым является термин «национальные меньшинства», заранее приговаривающий часть населения к «меньшовартости» – термин, не допустимый по отношению к человеку – творению Божьему, но социально живущему. Если управление (управляющий) неэффективно, то рано или поздно «другие придут, сменив уют на риск и непомерный труд, пройдут тобой не пройденный маршрут» (В. Высоцкий).

*Цель статьи:* обратить внимание коллег на новые следствия экономической эффективности, далеко не всегда безобидной для человечества, и пригласить к обсуждению данной проблемы.

*Изложение основного материала исследования.* В любом акте или, тем более, целостном процессе нужно различать правду – то, что сегодня, завтра, и истину – что всегда. *Истина* – это отражение устойчивого, регулярного, взаимодействующего пересечения правд, их взаимосвязи.

Правдами, их взаимосвязью занимается управление, а истину – этот фундамент разнообразных и часто противоречащих друг другу правд, постигает наука. *Поиск и обнаружение истины является целью науки*. Истина проявляет себя через правды, в т.ч. и в виде отклонений, очерчивая для управления не разрушительные векторы обеспечения жизни, её совершенствования и развития.

Понятно, «нам не дано предугадать, как слово наше отзовется». Хотелось бы получить обсуждение. Но опыт подсказывает бесперспективность подобного «хотения». Тем не менее, анализы-исследования необходимы. Мы запутались и продолжаем погружаться в пучину проблем, трагедий и бесперспективности. Давно пора было искать выход, и если не дорогу, то хотя бы тропки.

<sup>6</sup> Правда, и кушать хочется, а для этого нужны работа и деньги.

<sup>7</sup> Понимая эти особенности, зная историю их зарождения, формирования и развития, поймем, почему коммуны в сельском хозяйстве у нас не прижились, а в Израиле (кибуцы) стали успешными и спасительными.

Понятно также, что всех нас одолевает драматизм, а для многих – трагизм настоящего. Время такое, время – деньги, хоть какие-то деньги – хоть какое-то обеспечение жизни.

Что же случилось? Не привели ли к этому в том числе и предшествующие представления об эффективности как оценке труда, производства, реализации сделанного, об управлении всем процессом от ресурсов до потребления? Об этом и пойдет речь.

После многих лет изучения экономики, финансов, рынка, управления возникла мысль о том, что что-то неладно в финансово-экономическом «королевстве». Но что? Постепенно формировалась гипотеза о несоответствии оценок эффективности и их использования в практической жизни, в управлении меняющейся цивилизацией, о том, что мы свидетели и участники цивилизационного разлома – времени формирования новой цивилизации.

Для выявления её сути определимся с тем, что всегда лежало в основе жизни человека. Это – труд и его условия (факторы).

Первый цивилизационный этап человечества – этап его становления – характеризуется полной зависимостью от природы – этап общинности.

Второй этап, когда люди не только брали у природы, но и обучались и приучались обрабатывать землю, они использовали себе подобных в качестве физических рабочих инструментов – это этап рабства.

Третий этап, когда основным ресурсом-фактором выдвинулась земля с возможностями её обработки – это период цивилизации аграрной, феодализма.

Четвертый этап на первое место поставил факторы технические – это техническая цивилизация со всеми её индустриализациями и постиндустриализациями, техническими новациями и инновациями.

Конечно, во все периоды речь идёт об условиях труда и жизни человека, условиях его специализации и производительности.

И, наконец, пятый этап цивилизации, явный и явленный переход к которому мы наблюдаем сегодня – это этап основополагающей и ведущей роли человека, когда не только человек зависит от природы, земли, недр, техники, а все эти условия, надежность и воспроизводимость одних, характер развития других зависят от человека и при этом они равнозначимы. Как назвать эту цивилизацию, где факторы жизни человека равнозначимы с точки зрения эффективности жизнедеятельности и вместе с человеком составляют *систему* обеспечения жизнедеятельности человека, им же и управляемую? Назовём её, по крайней мере, пока, *гуманитарная<sup>8</sup> цивилизация*.

Законченную теорию эффективности жизнедеятельности и каждой её системной составляющей представить, понятно, не могу. Утверждение обоснованное. Поэтому для теоретического решения поставленной здесь задачи так важно знание истории развития факторов производства, на масштабных материалах которой только и могут быть сделаны обоснованные выводы не только о тенденциях и перспективах развития общества, но и о являющемся представлении об эффективности жизнедеятельности, включающей в себя как составные части использования человеком всех трех её составляющих – природы, техники, своих собственных талантов и способностей, их развития в образовании, их использования в трудовом прилежании.

Итак, исходя из изложенных предварительных концептуальных позиций, претендую на то, что в данной статье предлагается *концепция эффективности управления обществом и в обществе, исходящая из объективности взаимосвязи и взаимозависимости различных условий жизнедеятельности и обеспечивающая их сохранность, их неразрушаемость, их сбалансированность*.

Вырвать что-то одно из системы, обеспечить, стимулируя его выход на первое место *за счет* других составляющих – это сравнительно просто и быстро. Но нередко, к

<sup>8</sup> От лат. *humanitas* – человеческая природа, образованность, духовная культура.

сожалению, оказывается, что это небезопасно для других составляющих системы, обеспечивающих её *динамику равновесия*. Да, это получается быстро. Но быстро и просто – это «*наделать*». А вот для того, чтобы «*сделать*», нужно время на анализ, обретение умения и приложение трудолюбия.

Общества приходят к пониманию этой, казалось бы, очевидной истины через тернии (*per aspera – старая как мир истина*). Но, придя к пониманию, осознают, что в управлении обществом и в обществе (в т.ч. экономикой и её подразделениями) «скорострельные» решения недопустимы, необходимы решения взвешенные и рациональные. Только такие решения в управлении обеспечивают не просто эффективность, а эффективность системную, устойчивую, устойчивую настолько, насколько управлением обеспечивается сбалансированность жизнедеятельности системы<sup>9</sup>, устойчивость не «за счет...», а в результате взаимодействия.

Мы наследовали, как опыт, деятельность «за счет...». Индустриализация – за счет... Коллективизация – за счет... Реализация национальных идей западного украинства в современной Украине – за счет... Счетов много, а оплачиваются они жизнями людей, подтверждая известную истину, согласно которой «в рай можно попасть только на катафалке». И – увы! – никакая наука не может помочь больным и/или неразвитым мозгам, потому вначале нужно научиться и понимать, о чем речь, и считать, и подсчитывать.

Считаемый количественный рост как показатель эффективности закономерен, а, следовательно, оправдан своей объективностью *только* в экономике. В экономике равновесие обеспечивает рынок как механизм реализации закона соответствия спроса и предложения. За пределами экономики действует своими законами другая природа и, следовательно, другие закономерности и другие показатели, в том числе и качественные, количественно далеко не всегда определяемые<sup>10</sup>.

Рассмотрим сказанное, не забывая, что в центре человек.

На рис. 1 представлена системная структура страны, в рамках которой каждый блок имеет свое функциональное предназначение и, следовательно, имеет ориентирующее значение для государственного управления.

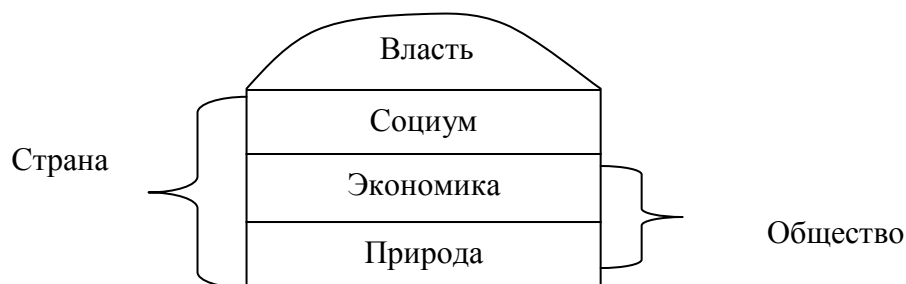


Рис. 1. Функциональные блоки системной структуры страны и управления ею

Наиболее исследованным с точки зрения управления и его эффективности является блок «Экономика»<sup>11</sup>. Количественные показатели эффективности и ориентация на них в управлении не могут привести и не приводят к отрицательным последствиям внутри самой экономики, поскольку экономическая деятельность регулируется рынком, объективным законом рыночного равновесия (а другого нет, и не было). Подробно рыночный механизм экономического равновесия рассмотрен в [2], поэтому нет нужды здесь на этом останавливаться. Заинтересованный и ищущий

<sup>9</sup> С этой точки зрения весьма интересен и полезен опыт последнего двадцатилетия России – после финансово-экономического кризиса 1998 года и того, что ему предшествовало в управлении. Взвешенные и рациональные (пусть и не всегда) решения, основанные на возможностях их сохранности и приумножении там, где это возможно, позволили России (по рейтингу Всемирного Банка «Ведение бизнеса») в списке 190 стран подняться со 124 места на 35. Но об этом отдельный большой разговор.

<sup>10</sup> Хотя от количественных показателей, как единственно сопоставимых, не отказываемся.

<sup>11</sup> Хочу привлечь внимание читателей, если таковые появятся, к своей работе [2].

человек найдет её. Здесь только зафиксирую следующее: *рынок – это ВНУТРИэкономический механизм обеспечения равновесия*. Обращаю внимание на «внутри»<sup>12</sup>.

Но экономика – это только часть жизни страны, часть важнейшая, если не наиважнейшая. И вот здесь является главное. Может ли власть вмешаться в действие рыночного механизма равновесия? Может, когда в том есть необходимость. История полна подобных примеров. Но вмешательство, во-первых, должно быть ограничено во времени, а, во-вторых, компенсировано со стороны государственного управления. Это историко-практическая аксиома управления в странах, которые мы признаем развитыми, цивилизованными.

В управлении обществом и во взаимоотношениях государства и экономики есть ещё одна особенность. В любом обществе *всегда* есть большие или меньшие группы людей, которые ещё, уже или никогда не могут участвовать в экономических процессах. Но мы живем в обществе людей, а не затравленного зверья. Поэтому всем должен быть обеспечен необходимый уровень жизни. Это также может быть, должно (!) быть отнесено к показателям эффективности государственного управления. Экономического – нет, социального – да. Но источник такого обеспечения – экономика. И когда мы оцениваем уровень жизнеобеспечения членов общества – не участников трудовых экономических процессов (дети, объективно безработные, инвалиды, старики) – мы, понимая, что источник обеспечения – экономика, используем такую функцию государства, как *перераспределение*.

*Перераспределение – сложная, если не сложнейшая функция государственного управления*. Но такая функция, которую умные, образованные управленцы во власти реализуют посредством государственных институтов власти, согласовывая действия, противоположна по направленности. Это – не просто изъятие, а перераспределение, которое должно быть: а) справедливым (пропорциональным), б) целенаправленным (узаконенным) и в) одновременно стимулирующим для участников экономических отношений (бесплатное образование, здравоохранение, безопасность). Мы часто не задумываемся о сложности подобных задач и обывательски судим, а чаще осуждаем деятельность государственных органов.

Сделаю оговорку. Есть критика, а есть критиканство. Критика – это не только видение недостатков, упущений, неправильной работы, но и понимание того, как их преодолеть или устранить и как надо управлять. Критиканство – это только видение недостатков или непонимание ситуации без предложений по их устранению, подаваемое только как отрицание всего и вся.

Но вернемся к рассматриваемой проблеме. Очевидно, что *эффективность государственного управления охватывает не только собственно экономику, но и социальную сферу – собственно состояние жизни людей*.

Экономика объективно сама в состоянии регулировать происходящие в ней процессы. Поэтому и её количественные показатели эффективности вполне объективны, заслуживают доверия. Но она функционирует не в отрыве от других системных составляющих страны, она находится с ними во взаимодействии – и с социумом, и с природой, и с властью. Именно властное управление окормляет все составляющие системы.

Как распределяются результаты экономической деятельности (внутриэкономический процесс) и как они перераспределяются (процесс внеэкономический) зависит от управления.

Самое главное, что нужно принять во внимание – это то, что и в экономике и вне её действуют люди. Поэтому рассуждения об объективности экономики и её внутреннего механизма равновесия – рынка – весьма относительны, но на стадии

<sup>12</sup> За пределы рынка действие этого закона не распространяется, а попытки его распространения аморальны с позиций перспектив развития человеческого общества.

поблокового анализа необходимы, а потому не только допустимы, но и оправданны. Но после поблокового раздельного анализа его результаты нужно соединить, увязать, поскольку мы имеем дело с управлением.

В управлении страной, регионом, населенным пунктом любого масштаба имеет значение то, как результаты экономической деятельности сказываются на жизни людей. Внутри экономики – как оплачивается труд, каковы разрывы во внутриэкономических доходах и оправданы ли они. Вне экономики – как перераспределяются доходы экономики, не обескровливает ли её изымаемое, не нарушается ли принцип заинтересованности, не приводит ли распределение перераспределяемого к увеличению социально-экономических разломов, а, следовательно, к усилению социальных протестов с хорошо, к сожалению, известными нам результатами.

Поэтому в оценке эффективности управления должны быть соединены, а ещё лучше – интегрированы<sup>13</sup>, экономические и социально-экономические результаты.

Если для оценки экономической эффективности количественные показатели адекватны, то при попытке оценки эффективности социально-экономической не всё так просто.

Конечно, можно и эту сферу отображать количественно. В деньгах. И это будет справедливо для времен, когда значительная часть человечества живет в бедности. Но... Социально-экономическая эффективность, отражающая характер связей экономики и социума, определяется следующими условиями:

- 1) развитостью (техника и технологии) экономики;
- 2) наличием рабочих мест, где человек реализует знания, опыт и способности своего «Я», что отражается в производительности труда, в отсутствии не только безработицы, но и её угрозы;
- 3) распределением добавленной стоимости с учетом (или без одного) вклада труда и таланта в экономику и другие виды общественно значимой деятельностью.

Результирующей является третья составляющая, представляя «чистый социум», структурируя его, что очень важно, по доходам. Эти показатели очевидным образом раскрывают нам картины либо социальной справедливости (например, в Западной Европе), либо вопиющих социальных разломов. В первом случае социальная эффективность высокая – она прямо противоположна показателям разломов. Их два, по крайней мере, доступных расчетам и восприятию. Это соотношение между доходами 10% наиболее высокооплачиваемой части населения и 10% с наименьшими доходами; это соотношение между средней по экономике оплате труда и оплатой труда, например, президента, премьера, депутатов.

Таким образом, показатель «чистой» экономической эффективности должен быть скорректирован на показатель эффективности социально-экономической, чтобы четко представить картину эффективности для разных слоев социума, сопоставить их и сделать выводы для того, что называется «стабильной динамической устойчивостью страны». Поскольку сегодня и в ближайшее время всё измеряется и пока ещё будет измеряться в деньгах (в разных валютах и в обобщенной мировой), то и показатели эти будут количественные, денежные, хотя и относительные<sup>14</sup>.

Как говорят американцы, в мире нет чего-то более важного и ценного, чем деньги, но это «что-то» стоит очень больших денег. Всё меряют деньгами: и карьеру, и престижность или непрестижность труда. Не понимаю, почему отдельные виды труда считаются непрестижными, если они необходимы.

Бесплатный труд, бесплатное служение своей стране на Западе неведомо. А мы, по крайней мере, моё поколение, с этим хорошо знакомы. И в годы войны, и в

<sup>13</sup> Я этого сделать не могу. Нужен математик. Свидетельствую тем самым ещё раз о необходимости соединения наук.

<sup>14</sup> Точнее их назвать – *соотносительные*.

послевоенные годы люди моей страны, включая детей, работали бесплатно с денежной точки зрения. И за короткий (кратчайший!) срок восстановили страну, озеленили её степные районы, развили науку, культуру, искусство. Злобы не породили, потому что хотя и были диспропорции в потреблении, но разломов не было. А с их появлением и прежняя наша Родина разломалась. Поэтому и настаиваю на том, что одних только экономических показателей эффективности управления страной недостаточно. Они должны быть скорректированы показателями социально-экономических разломов<sup>15</sup>. Иначе деньги одолевали и одолели всё: и мораль, и совесть, и справедливость, и гуманность, и любовь<sup>16</sup>, и дружбу.

Почему только экономические показатели эффективности недостаточны, а после какого-то предела вредны?

До определенного предела роста экономические показатели роста могут одновременно являться и являются действительными показателями эффективности социально-экономической. Вот только один, последний, наиболее убедительный пример – распад<sup>17</sup> СССР. Не «прозрение народа», не «разочарование коммунистической идеологией», а пустые полки в магазинах разрушили Советский Союз («Вхожу в советский магазин, теряю весь гемоглобин»).

Конечно, чтобы жить по средствам, их нужно иметь. В СССР средства какие-никакие имели, товаров не было. И сколь бы ни скудны были эти средства, но даже их нельзя было реализовать. Оплата труда была, но не было возможностей её реализации на рынке и далее в потреблении.

Когда явилась возможность свободной реализации, к сожалению, всего и вся, возможность не управляемая, люди массово ринулись «приобретать» деньги. Именно: приобретать, ибо рабочие места, где *зарабатывают*, нужно создавать – это долго и дорого. Поэтому чисто экономическая характеристика эффективности должна быть скорректирована на безработицу.

Есть ещё один подход к социально-экономической эффективности, раскрытый после долгих и всесторонних исследований британско-американским профессором-экономистом А. Дитоном (Нобелевская премия, 2015)<sup>18</sup>. Он включал в себя анализ проблем потребления, бедности и социального обеспечения по таким основным направлениям исследования, как здоровье, благополучие и экономическое развитие. Дитон доказывает прямую связь между материальным достатком и ощущением счастья. Тем самым опровергается прямо пропорциональная зависимость счастья от количества денег в кошельке<sup>19</sup>. Накопление личного богатства, в каких бы показателях общего роста странового эффекта оно ни отражалось, приводит к двум очевидным отрицательным результатам (эффектам), которое рано или поздно окажется *антиэффективным* с точки зрения общественной полезности:

- 1) к потере свободы у богатых: чем больше богатство, тем меньше, следовательно, пространство свободы;
- 2) к опасному расслоению граждан страны, равных по Закону, но не равных по бытию.

Заметим ещё один парадокс.

По мере экономического роста вместе с ним растёт содержательное и стоимостное науки, здоровья, образования, культуры, искусства, спорта, т.е. того, что

<sup>15</sup> Есть ещё ряд социальных проблем, требующих отдельного исследования, например, проблема оплаты качества труда, а не должности и т.д.

<sup>16</sup> Очень советую прочитать лучший роман XX века – «Сто лет одиночества» Гарсиа Маркеса, лауреата Нобелевской премии по литературе.

<sup>17</sup> Замечу, распад, а не разрушение. Распавшееся можно соединить. Разрушенное не соединяется.

<sup>18</sup> [www.nobeliat.ru/laureat.php?id=894](http://www.nobeliat.ru/laureat.php?id=894)

<sup>19</sup> Применительно к США вывод Дитона гласил: счастливее всех чувствуют себя те, кто зарабатывает 75 тыс. долларов в год, ибо чем больше этой суммы получает семья, тем меньше удовольствия испытывают её члены от простых человеческих радостей.

функционирует и развивается на средства, получаемые в результате перераспределения материальных и стоимостных плодов экономики. И без управления данным процессом здесь не обойтись. Но управляя перераспределением, которое можно оценить как эффективное, его представители должны объясняться с гражданами<sup>20</sup>. Как по целям перераспределения и их доступности гражданам, так и по обусловленным этим суммам изъятия<sup>21</sup>. Тут снова эффективность экономическая упирается в эффективность социальную, преобразуясь в эффективность социально-экономическую и высвечивая следующий парадокс и следующие ограничители возможностей обществоведения и управления как его составной части.

Парадокс экономический состоит в том, что по мере роста экономики растет и бедность. Правда, понятие бедности, оценка её изменяются. Уровень бедности теперь определяется сравнением с богатством. В результате растет, распространяется и действует одно из самых худших качеств людей – зависть. А она, в свою очередь, порождает и, развиваясь, умножает внутриобщественные разломы со всеми последствиями вплоть до трагических, которые мы вкусили в полной мере<sup>22</sup>.

Тут мы сталкиваемся со следующим ограничителем в обществоведении и практике управления обществом.

В технике есть механизмы «защиты от дурака», работающие автоматически и тем самым предотвращающие негативные и катастрофические последствия технически неправильных решений человека. В управлении обществом таких механизмов нет: все решения принимает человек, и он же исправляет или не исправляет отрицательные последствия. Помогать в этом деле призван ум, с которым каждый человек рождается и благодаря которому развивается (или не развивается). Ум – главный поводырь человека по жизни. В ещё большей степени это касается управляющих. Где-то прочитала: Сократ утверждал, что жизнь такова, каков ум<sup>23</sup>.

Пользуясь тем, сколько нам удалось накопить ума, рассмотрим коротко ещё одну составляющую эффективности управления – сохранение природы. К ней можно относиться с любовью, бережно, а можно насилием. Второй вариант сегодня господствует. А результаты его мы уже ощущаем. Экологи бьют тревогу. Но перегруженные эгоизмом потребительства мы игнорируем их предостережения и выводы. Главный из них состоит в том, что залихватская цивилизация массового потребления<sup>24</sup> исчерпала себя. Убиваем людей, убиваем природу. Промышленное загрязнение окружающей среды всем известно. Говорено-переговорено об этом. Одним из шагов уравнивания отношений производства и природы предлагается при оценке экономической эффективности корректировать этот показатель на показатели вреда, нанесенного (наносимого) окружающей среде.

Ещё один показатель эффективности и эффективного управления, означающий отказ от засорения природы и обретения дополнительного ресурса производства – это отходы самого производства и жизнедеятельности человека. Способность и полноту их переработки называю «вторичной экономикой», обеспечивающей замкнутые циклы «обращения веществ в природе». Возможность такого «круговорота веществ в природе» видела сама в совхозе под Ригой (Латвия) ещё в далекое советское время<sup>25</sup>.

<sup>20</sup> Ведь перераспределение связано с налогами и другими платежами – изъятиями из заработанного или полученного другим путем.

<sup>21</sup> При этом нужно понимать, что перераспределяемые деньги – это деньги граждан, а не государства. Это деньги, заработанные гражданами. Государство распоряжается ими (может и должно!) по решению граждан – их представителями-депутатами и под их контролем.

<sup>22</sup> Чем больше денег определяет положение человека в обществе, тем больше обесценивается человеческая жизнь.

<sup>23</sup> Интересно было бы оценить «ум» нашей современности.

<sup>24</sup> Каждому – по дворцу? Каждому – по автомобилю? Не выйдет, господа!

<sup>25</sup> Эта проблема заслуживает того, чтобы быть обсужденной отдельно со специалистами в области техники и технологии.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Понятия эффекта и эффективности управления давно и не заметно для нас (или не очень заметно!) оторвались от жизни, заменив ценность самой жизни ценностью вещей и денег. Но ведь самое главное в жизни – это сама жизнь<sup>26</sup>, которая, как известно, представляет собой процесс обмена веществ в природе. А по сегодняшней форме, завершающей цивилизационный переход от одного цикла к другому, это в значительной, если не в решающей степени – «оцифрованное существование». Оцифрованное в количестве вещей, которыми обладаешь, метраже и этажности особняков и т.д., в количестве денег – не важно, где они хранятся – под матрасом или в банке. Деньги под матрасом – неэффективны. Деньги в банке работают. Задача эффективного государственного управления – стимулировать их работу.

Кто-то точно определил: человек, который больше всего любит деньги, не любит людей. Явление такого рода людей, их типаж предугадан ещё в начале XX века Д. Мережковским, увидевшим в мещанине «грядущего хама».

Иметь или быть? Вот в чем вопрос, заданный себе и нам Эрихом Фроммом. Или – иметь и быть? Или быть и иметь? Наверное, нужен баланс: иметь только и столько, чтобы быть.

Человечество убивает себя идеологией и установками «иметь», а государство, ориентируясь в управлении только или преимущественно на количественные показатели экономической результативности, «помогает» ему в этом.

Для того чтобы «иметь-иметь-иметь», истощаются недра, почва, вода, растительный мир. Индустриализация заменила ходьбу (ноги) автомашинами, ремесло (руки) – оборудованием, а постиндустриализация – и мозги заменяет. Производство превосходит рациональность потребления, поскольку определяется не им, а сверхпотреблением. Перед производством теперь другая цель, заморачивающая жизнь наживой и приобретательством<sup>27</sup>. Отсюда и замена информации рекламой, настырно щекочущей все части тела и побеждающей. Становится вредной и постепенно сужается среда обитания человека, не только физическая, но и духовная.

Итак, в условиях перехода к новой гуманитарно-ответственной цивилизации измерять и оценивать эффективность управления страной только показателями экономической эффективности – это заявлять социодикарство. При таком подходе преобладает борьба за обладание, обладание возрастающее, порождающее экономическое, а нередко, и физическое «поедание» условий жизни для себя и себе подобных. Тут уже о свободе и речи не может быть, поскольку жизнь подчиняется добыче лишнего при достатке необходимого.

1. И техника, и технологии, и экономика, и государство – творения умов и рук человеческих, не только используемые людьми, но и влияющие на условия жизни человека, на окружающую его среду.

Поэтому оценивать эффективность только по результатам производства и не учитывать внешнюю «результативность» – это поступать, мягко говоря, неосмотрительно, рискованно.

2. И техника, и технологии – это искусственная природа, созданная людьми. И как всё, что ими делается, она имеет две качественные стороны по отношению к жизнедеятельности своих создателей:

- а) положительную – умножение возможностей человека;
- б) отрицательную – неравномерность сосредоточения этих возможностей и распределения результатов их использования.

К тому же производственное обслуживание – коллективно, взаимосвязано, а потребление – индивидуально.

<sup>26</sup> К сожалению, очень поздно это понимаешь.

<sup>27</sup> Давайте заглянем в свои шкафы – даже те, у кого денег мало.



Поэтому производственно-экономическая оценка эффективности должна быть скорректирована оценкой социально-распределительной.

3. Если в технике, как отмечалось, предусмотрена «защита от дурака» (человека)<sup>28</sup>, то в общественных системах такой защиты нет. Кроме того, если техника подает результат сразу, то в социально-экономических системах результаты деятельности отделены месяцами и годами, их воздействие на природу и общество выявляются с большим или меньшим опозданием, пройдя цепочку различных трансформаций.

Поэтому экономические оценки эффективности должны быть скорректированы показателями воздействия на окружающую среду – выбросами, выхлопами, отходами<sup>29</sup>.

Эффективность государственного управления – продукт несравненно более сложный, чем эффективность экономическая. Во-первых, государственное управление своими воздействиями на развитие страны зависит от развитости экономики и возможностей, получаемых в результате перераспределения. Во-вторых, инструментами перераспределения государство экономику либо стимулирует, либо ограничивает, либо наказывает. В-третьих, государство использует средства, полученные вследствие перераспределения, на преодоление негативных следствий экономики и создание в рамках ресурсных возможностей – достойного цивилизации уровня жизни своих граждан – жизни, а не выживания.

Объединив результирующие показатели экономики, её воздействия на социум и природу, может быть, мы сможем рассчитывать *универсальные показатели* эффективности управления страной. И пусть они, как в Бутане, именуется «показателями (индикаторами) счастья»<sup>30</sup>.

Итак, для оценки действительной эффективности управления страной нужно представить единый показатель того, что сделано, делается или «наделано».

Это:

- 1) результаты экономической деятельности – ВВП;
- 2) показатель социально-экономических разломов;
- 3) воздействие на природу – экологические последствия хозяйственной деятельности;
- 4) положение с отходами – состояние переработки и остатки, засоряющие природу;
- 5) занятость – безработица.

Первый показатель формируется вне зоны прямого государственного воздействия, должен быть откорректирован последующими четырьмя, находящимися под властью государства.

Приведенные выводы предлагаю для дальнейшего обсуждения и обработки, особенно для обсуждения молодёжью – теми, кому предстоит жить в этом мире. Непростой удел им достается. Но они другие и, может быть, не будут так деликатны с разрушителями.

А сегодняшним увлечениям потребительством напомним Т. Шевченко: «Схаменіться! Будьте люди, бо лихо вам буде».

И заметим:

1. Силы природы и человека не равны. Природа сильнее, сквозь асфальт пробивается.
2. Рост экономики – это не только хорошо, но и небезопасно для окружающей нас природы и природы самого человека.

<sup>28</sup> Правда, это не всегда помогает.

<sup>29</sup> Переработка отходов («вторичная экономика») – важный современный показатель эффективного управления.

<sup>30</sup> Когда-то ещё в Советском Союзе мы услышали от академика-физика Л. Ландау «формулу счастья».

3. Рост цен – это не только плохо, но и хорошо в определенных условиях, на определенные товары в определенное время.

4. Рост темпов инфляции – это не только плохо, но иногда и необходимо для регулирования материального потребления и стимулирования производства.

5. Девальвация – это не только плохо, но и хорошо в условиях необходимости изменений в регулировании внешнеэкономических отношений.

Вся проблема эффективности государственного управления – в балансировании всех составляющих жизни человека, которые были указаны автором выше.

#### *Список использованных источников*

1. Губерная Г.К. Власть и управление: монография / Г.К. Губерная. – Донецк: ДонГУУ, 2016. – 130 с.

2. Губерная Г.К. Рынок и необходимость государственного управления: спецкурс / Г.К. Губерная. – Донецк: Изд-во Норд-Пресс, 2012. – 140 с.

3. Губерная Г.К. Теория организации: конспект лекций / Г.К. Губерная. – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – 66 с.

4. Карамазов И. Занимательная психиатрия / И. Карамазов // Новороссия. – 2018. – 12 апр. – С. 6.

5. Губерная Г.К. Территориально-эффективное управление как опыт и перспективные возможности Донбасса / Г.К. Губерная // Менеджер. – 2017. – № 3(81). – С. 3-10.

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

**УДК 001.89**

## **СИСТЕМА НАУКИ МОЛОДОГО ГОСУДАРСТВА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**КОТОВ Е.В.,**

**канд. экон. наук, ст. научный сотрудник,  
доцент кафедры теории управления и  
государственного администрирования  
ГОУ ВПО «Донецкая академия  
управления и государственной службы  
при Главе Донецкой Народной  
Республики»**

В статье проведен анализ состояния и перспектив развития системы гражданской науки в Донецкой Народной Республике на двух этапах государственного управления её развитием. На основе сбора статистической информации осуществлена выборочная и укрупнённая оценка научной деятельности по параметрам результативности, ресурсного обеспечения и практической ценности. В процессе исследования использовались общенаучные методы, с помощью которых были сформулированы основные выводы и предложения, направленные на повышение эффективности управления системой гражданской науки в Донецкой Народной Республике.

**Ключевые слова:** *система науки, управление наукой, результативность научной деятельности, межорганизационные научные связи, научный потенциал, научные результаты, исследования и разработки.*

The article analyzes the state and prospects for the development of the system of civil science in the Donetsk People's Republic at two stages of public

administration of its development. On the basis of the collection of statistical information, a selective and consolidated evaluation of scientific activity on the parameters of effectiveness, resource provision and practical value was given. In the process of research, general scientific methods were used, with the help of which the main conclusions and proposals aimed at improving the management efficiency of the civil science system in the Donetsk People's Republic were formulated.

**Keywords:** *system of science, science management, effectiveness of scientific activity, interorganizational scientific relations, scientific potential, scientific results, research and development.*

*Актуальность и постановка проблемы.* Военно-политический конфликт в Донбассе повлек за собой существенные трансформации в системе науки, которой пришлось приспособляться к совершенно новым, ранее не известным, условиям. События 2014 г. нарушили научные связи и привычное течение научного процесса и потребовали от научных организаций новых решений, способных сохранить научный коллектив и материально-техническую базу.

Несмотря на правовые противодействия со стороны государственной власти [1; 2], в новом государстве осталось значительное количество научных организаций, которым встраиваться в новые условия, сложившиеся в Донецкой Народной Республике. В результате на территории Республики было зарегистрировано почти два десятка учреждений (предприятий), имеющих сильный исследовательский потенциал, ранее представлявших академическую (входили в Национальную академию наук Украины) или отраслевую науку, и перешедших в подчинение Минобрнауки ДНР (табл. 1). В новых условиях, в связи с объективными обстоятельствами, отраслевые институты имели двойное подчинение.

Таблица 1

### Исследовательский потенциал научных организаций Республики

Научная организация	Основные направления исследований и разработок	Отрасль (сектор) экономики, где возможно внедрение научных результатов
1	2	3
1. Государственное учреждение «Научно-исследовательский институт «Реактивэлектрон»	Тугоплавкие соединения и композиционные материалы. Радиопоглощающие и магнитные материалы. Конденсаторные, диэлектрические и пьезоматериалы. Химические реактивы, материалы, микроудобрения	Химическая промышленность, машиностроение, авиастроение, горная промышленность, чёрная металлургия, радиоэлектронная промышленность, железнодорожный и городской транспорт, оборонная промышленность, сельское хозяйство, здравоохранение
2. Государственное учреждение «Донгипрошахт»	Проектирование строительства, реконструкции и ликвидации подземных сооружений гражданского и специального назначения. Проектирование объектов гражданской обороны, соцкультбыта, средств противопожарной защиты строящихся и эксплуатируемых зданий и сооружений. Инженерно-геологические изыскания (разведка). Выполнение топографо-геодезических, картографических работ и кадастровых съёмки	Добывающая промышленность, строительство
3. Государственное учреждение «Донецкий ботанический сад»	Охрана и развитие генофонда природной флоры; промышленная и гражданская ботаника	Сельское хозяйство, промышленность, сфера услуг
4. Государственное учреждение «Донецкий государственный научно-исследовательский, проектно-конструкторский и экспериментальный институт комплексной механизации шахт» «Донуглемаш»	Разработка, изготовление, эксплуатация и ремонт средств комплексной механизации добычных и подготовительных работ, средств автоматизации и электроприводных горных машин	Угледобывающая промышленность, угольное машиностроение

## Окончание табл.1

1	2	3
5. Государственное учреждение «Донецкий научно-исследовательский угольный институт»	Технологии разработки угольных месторождений	Угольная промышленность
6. Государственное учреждение «Донецкий физико-технический институт им. А.А. Галкина»	Физические свойства материалов в экстремальных условиях и основы технологий перспективных конструкционных и функциональных материалов. Физика наноструктурных материалов и наноразмерных систем	Металлургия, машиностроение, авиастроение, энергетика, добыча полезных ископаемых, химическая промышленность, здравоохранение
7. Государственное учреждение «Институт прикладной математики и механики»	Математические методы, механика горных пород; моделирование, идентификация и распознавание управляющих систем	Угольная промышленность, медицина, космическая отрасль, информационные технологии, энергетика, металлургия
8. Государственное учреждение «Институт проблем искусственного интеллекта»	Распознавание речевых и цифровых сигналов, зрительных образов и изображений; разработка интеллектуальных робототехнических систем и агентов; экспертные системы; интеллектуальные диагностические системы, в т.ч. психофизиологические	Образование, медицина, транспорт, промышленность, информационные технологии, телекоммуникации, сельское хозяйство
9. Государственное учреждение «Институт физики горных процессов»	Физика горных процессов на больших глубинах, активное управление состоянием горного массива, прогнозирование состояния угольных шахт	Добывающая промышленность, металлургия, нефтегазовая промышленность
10. Государственное учреждение «Институт физико-органической химии и углехимии им. Л.М. Литвиненко»	Исследование механизмов реакций органических соединений. Изучение химических и физико-химических свойств угля и его компонентов. Синтез и изучение структуры и свойств гетероциклических соединений	Строительство, химическая промышленность, агропромышленный комплекс, угледобывающая и углеперерабатывающая промышленность, машиностроение
11. Государственное учреждение «Макеевский научно-исследовательский институт по безопасности работ в горной промышленности»	Обеспечение охраны труда работников и безопасности производственного процесса	Горнодобывающая промышленность
12. Государственное учреждение «Научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт по автоматизации горных машин «Автоматгормаш» им. В.А. Антипова»	Создание автоматизированных систем управления добычной и проходческой техникой, технологической связи, контроля и диагностики горношахтного оборудования, систем диспетчерского управления работой угольной шахты, а также комплексных систем автоматизации всех технологических цепей горного производства	Горнорудное машиностроение
13. Государственное учреждение «Научно-исследовательский, проектно-конструкторский и технологический институт взрывозащищенного и рудничного электрооборудования»	Создание новых видов взрывозащищенного и рудничного электрооборудования для угольной и других отраслей промышленности, имеющих взрывоопасное производство	Угольная, нефтехимическая промышленность
14. Государственное предприятие «Проектно-конструкторский технологический институт»	Разработка проектов технического переоснащения предприятия, его участков и цехов; разработка и совершенствование энергосберегающих, ресурсосберегающих машин, оборудования, технологических процессов, обеспечивающих экологическую защиту окружающей среды	Машиностроение, горно-металлургическая промышленность, жилищно-коммунальное хозяйство, сельское хозяйство
15. Республиканский академический научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт горной геологии, геомеханики, геофизики и маркшейдерского дела	Мониторинг процессов, разработка прогнозов и программ в сфере добычи полезных ископаемых, защиты зданий и сооружений от влияния горных работ; маркшейдерские исследования	Горнорудная, нефтяная, газовая и строительная промышленность

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемам анализа состояния научной среды и разработкой предложений по повышению эффективности научной деятельности посвящено много работ [3-5]. Однако все они касаются систем науки признанных государств, имеющих разветвлённую сеть научных связей и не испытывающих ограничений в связи с научной изоляцией.

*Целью данной статьи* является анализ состояния системы науки государства с особым статусом на примере Донецкой Народной Республики и обоснование путей сохранения и развития её научного потенциала.

*Изложение основного материала.* Главное преимущество состояния, которое установилось в системе управления наукой Республики с 2015 г. – это вхождение значительной части научных и всех образовательных организаций, проводящих научные исследования, в сферу ответственности Минобрнауки ДНР. Именно на этот орган исполнительной власти была возложена задача реализовать такой комплекс мероприятий, при котором наука не только сохранится, но и станет ключевым ресурсом социально-экономического развития государства. История показывает, что наряду с финансовым капиталом, уровень накопления и концентрации научного и научно-технического потенциала во многом определяет уровни развития экономики и жизни населения.

Основной акцент в своей работе орган исполнительной власти сосредоточил на создании качественной государственной научной и научно-технической политики, которая определяет не только потенциал науки как системы, а формирует и развивает материальные и моральные стимулы к проведению научных исследований и привлечению к ним молодёжи, распространению научных знаний. При отсутствии стимулов или их неэффективном функционировании высококвалифицированные специалисты, учёные, исследователи и изобретатели выезжают из страны. Этот процесс получил название «утечка мозгов» и его существование, а тем более активизация, методично, но неотвратно, приводит к тому, что государство выдавливается на периферию мировой системы разделения труда. В результате приходит в упадок фундаментальная и прикладная наука, что провоцирует нарастание проблем, связанных с ухудшением качества производимой продукции, дефицит квалифицированных кадров, падение производительности труда и безнадёжную зависимость от импорта техники и технологий.

При этом отсутствие всеобъемлющей поддержки собственных научных организаций, проведение исследований, осуществление научных разработок и внедрение инноваций не останавливается. Они «переезжают» в более благоприятную среду, где происходит капитализация и присвоение их результатов. В научной среде, из которой они «уехали», неизбежно возникают застойные явления, поражающие все сферы жизнедеятельности человека, включая экономику и производство. На экономико-производственной карте мира страна превращается в сырьевой придаток государства с более сильным научно-техническим потенциалом.

Публикационная производительность научных работников является важным показателем востребованности научных результатов. В целом, общая динамика научных публикаций Республики демонстрирует устойчивый рост. При этом аналогичная динамика наблюдается в публикационной активности научных работников, имеющих докторскую или кандидатскую степень. Значительный рост также наблюдается в научных, конструкторских, технологических результатах: в 2016 г. темп роста составил 168,9%.

Растёт и общее количество публикаций в отдельных индексируемых международных информационно-аналитических системах научного цитирования. При этом темпы, взятые в 2015 и 2016 гг., не снижаются и в 2017 г. Наиболее привлекательными для научных публикаций являются издания, входящие в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) (рис. 1). Это обусловлено специфическими

условиями, в которых функционирует наука Республики, что вынуждает публиковать научные результаты в изданиях, индексируемых данной системой. Именно вследствие внешних факторов в качестве основных для анализа были выбраны наукометрические базы РИНЦ и Google Scholar.

Снижение удельного веса Google Scholar в общем количестве публикаций в наукометрических базах не стоит принимать как негативную характеристику. Косвенно данная динамика может свидетельствовать о том, что научные публикации учёных Республики сместились в сторону изданий, которые не дают открытого (бесплатного) доступа к своим материалам. Увеличение же доли публикаций в других наукометрических базах однозначно имеет положительную характеристику, поскольку оно произошло в изданиях, которые входят в такие базы, как Scopus и Web of Science. Это свидетельствует об ознакомлении международного научного сообщества с результатами научных исследований учёных Республики в технических и естественных науках. Система же РИНЦ более благоволит исследователям в сфере гуманитарных и общественных наук. В совокупности рост доли публикаций в названных наукометрических базах свидетельствует о том, что в научном сообществе результаты научных исследований учёных Республики интересны и востребованы.

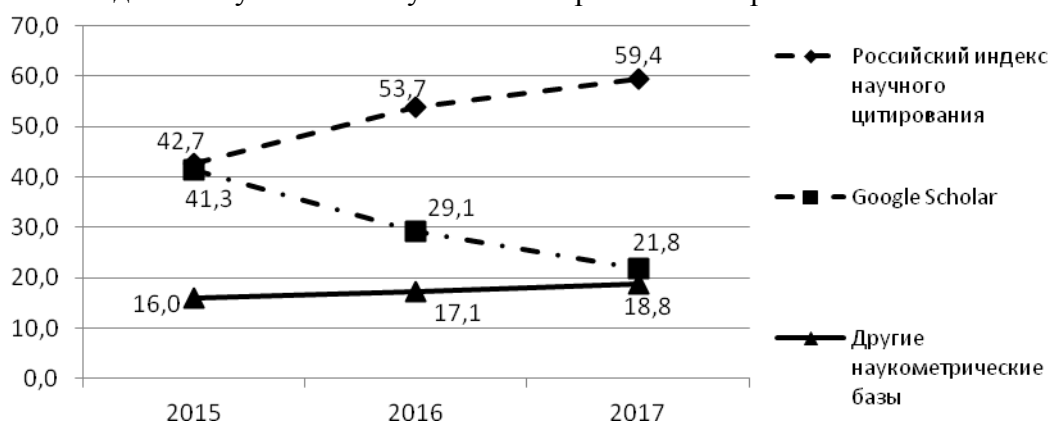


Рис. 1. Распределение научных публикаций в наукометрических базах, %

В системе науки Республики сформировались положительные стимулы для расширения кадрового состава организаций, проводящих научные исследования. Показатель среднесписочной численности работников, занятых научными исследованиями и разработками, в среднем на одно учреждение систематически растёт: темпы прироста кадровых ресурсов в науке даже ускоряются: 2016 г. – 9,7%, в 2017 г. – 26,5%.

В Республике систематически растёт количество созданных и внедрённых результатов интеллектуальной деятельности. При этом созданные результаты сохраняют темп своего воспроизводства, а вот внедрённые – существенно приостанавливают. Понимая под инновационным потенциалом организаций, проводящих научные исследования, удельный вес внедрённых результатов интеллектуальной деятельности в общем количестве созданных, следует отметить, что темп прироста инновационного потенциала в 2016 г. составил более трети расчётного показателя 2015 г. Это стало возможным благодаря различным благоприятным факторам, в том числе накопленным ранее разработкам. Но уже в 2017 г. динамика данного показателя резко затормозилась, и по итогам года произошло падение показателя внедрения результатов интеллектуальной деятельности.

Падение в 2017 г. произошло и по таким показателям, как созданные результаты интеллектуальной деятельности, имеющие государственную регистрацию и/или правовую охрану в Республике, а также использованные научные результаты, подтверждённые соответствующими актами. При этом особую тревогу вызывает падение именно второго показателя, поскольку предоставление акта об использовании результата научного исследования – это наиболее быстрый и лёгкий способ

подтверждения его внедрения. Однако, несмотря на ухудшение в целом ситуации с внедрением научных результатов, стоит обратить внимание на один очень важный факт – в 2017 г. впервые результаты исследований были внедрены путём передачи прав на их использование по лицензионному договору (соглашению).

Как уже отмечалось ранее, обеспечение высококвалифицированными кадрами (кандидатами и докторами наук) в Республике имеет устойчивый рост. В результате, соотношение кандидатов и докторов наук незначительно растёт: в среднем на 1 доктора приходится 3 кандидата (рис. 2).

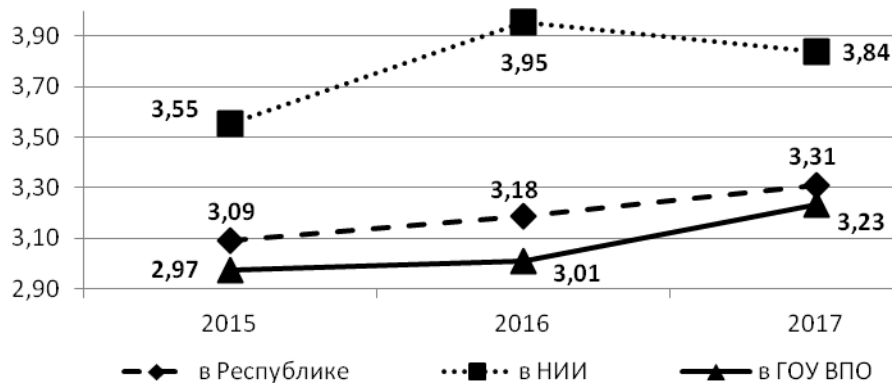


Рис. 2. Количество кандидатов наук, приходящихся на одного доктора наук

Необходимо отметить, что величину рассматриваемого показателя формируют научно-исследовательские институты (НИИ), а его позитивную динамику – исключительно государственные образовательные организации высшего профессионального образования (ГОУ ВПО). Количество работников образовательных организаций, защитивших диссертационные работы, значительно, в десятки раз, превышает аналогичный показатель по научным организациям, что естественно, поскольку обусловлено преимуществом первых в своей многоотраслевой научной деятельности. Однако по стоимости нематериальных активов, в которые входят объекты интеллектуальной и промышленной собственности, созданные работниками, имеющими учёную степень, научные организации, по состоянию на конец 2017 года вне конкуренции.

Материально-техническое обеспечение научной деятельности в Республике улучшается. За анализируемый период стоимость основных средств, машин и оборудования организаций, осуществляющих научную деятельность, в среднем за год росла соответственно на 2,7% (0,79 процентных пункта в 2016 г.) и 0,6% (0,96 процентных пункта в 2017 г.). Однако данный рост скорее восстанавливающий, чем развивающий. Из имеющейся информации невозможно определить глубину падения стоимости основных средств, машин и оборудования организаций, проводящих научные исследования, в результате военно-политического конфликта. Поэтому делать однозначные выводы о значительном положительном характере вышеприведенных показателей роста нельзя и улучшению состояния материально-технического обеспечения научно-инновационной деятельности необходимо уделять повышенное внимание.

Сравнение отдельных показателей научно-инновационного потенциала Республики с другими странами свидетельствует не в пользу первой (табл. 2).

В Республике доля докторов и кандидатов наук среди исследователей значительно превышает аналогичные показатели в Российской Федерации и Республике Беларусь. Но это иллюзорное превосходство, которое в долгосрочной перспективе не принесёт значительной выгоды. Республика критически отстаёт по таким стратегически важным индикаторам, как численность исследователей до 35 лет (молодые учёные), доли аспирантов среди исследователей и удельного веса машин и оборудования в стоимости основных фондов научных организаций. Даже сегодняшнее

превосходство в удельном весе докторантов среди исследователей имеет регрессионную динамику и, сохранив существующие темпы снижения, уже через два года потеряет своё преимущество.

Таблица 2

**Сравнение отдельных показателей научно-инновационного потенциала Донецкой Народной Республики [6; 7], %**

Наименование показателя	Российская Федерация (2015 г.)	Республика Беларусь (2014 г.)	Донецкая Народная Республика		
			2015 г.	2016 г.	2017 г.
Научно-исследовательские, проектные и проектно-испытательские организации	62,5	х	х	х	52,8
Высшие учебные заведения	37,5	х	х	х	47,2
Доля докторов наук среди исследователей	7,4	2,5	10,4	9,2	10,8
Доля кандидатов наук среди исследователей	22,0	10,6	32,1	29,4	35,8
Численность исследователей до 35 лет	33,0	23,3*	12,2	10,4	8,0
Доля докторантов среди исследователей	0,5	1,6	1,4	1,3	1,0
Доля аспирантов среди исследователей	29,0	26,8	11,0	11,5	8,9
Удельный вес стоимости машин и оборудования в стоимости основных средств	45,1	х	3,9	4,0	4,1

Примечание: \* – доля исследователей в возрасте до 30 лет

Наука Республики активно и результативно использует внешние связи для продвижения научных знаний, повышения научного имиджа организации, получения исследовательского и научно-организационного опыта. Организации Республики привлекают зарубежные организации и их сотрудников к проведению научных исследований и научно-организационных мероприятий, содействуют участию в аналогичных мероприятиях своих сотрудников. Однако в последнее время темпы падения совместных научных работ с зарубежными организациями ускоряются.

Стоит отметить, что у научно-исследовательских организаций не сформированы внешние научные связи по привлечению к исследованиям и разработкам в Республике иностранных учёных. Рост показателя численности иностранных учёных, привлечённых к выполнению научных исследований и разработок и работавших в организации, сформирован исключительно образовательными организациями.

В 2016 г., в сравнении с 2015 г., произошёл рост количества совместных научных работ. Их доля в общем количестве научных работ, выполняемых организациями, выросла на 2,4 процентных пункта и составила почти 7%. За 2017 г. данный показатель незначительно снизился, однако по результатам всего года существенных изменений, предположительно, не будет. Выявленный рост совместных научных работ в 2016 г. и сдержанное падение в 2017 г. сформированы вследствие устойчивого роста данных работ в образовательных организациях высшего профессионального образования.

Состояние межорганизационных связей влияет на возможности обмена опытом в проведении научных исследований и научно-организационных мероприятий. С учётом актуальности для науки Республики вхождения в международное научное пространство особенно важно наладить межорганизационное взаимодействие по



обмену опытом с зарубежными научными организациями. Наиболее эффективным инструментом, с точки зрения достижения озвученной цели, является направление сотрудников организаций Республики на стажировку в зарубежные организации.

Высшие учебные заведения активно используют данный инструмент. За анализируемый период именно от них на стажировку за пределы Республики выехало 99% всех работников, которые выезжали с данной целью. Такое значительное преимущество перед научными организациями объясняется не столько слабыми межорганизационными связями научных организаций, сколько тем фактом, что такой инструмент, как стажировка в их работе крайне редко используется. Таким образом, выявленное преимущество обусловлено отраслевой спецификой, а не недостатками системы управления и организации научного взаимодействия. Эта же причина обусловила и преимущество учреждений высшего профессионального образования в количестве научных мероприятий международного уровня, в которых приняли участие сотрудники организации. Обращает на себя внимание тот факт, что научные и образовательные организации уделяют особое внимание проведению научных мероприятий с международным статусом.

В целом, организациями Республики, которые проводят научные исследования, межорганизационные научные связи и взаимодействия находятся на достаточно высоком уровне и имеют все предпосылки к дальнейшему устойчивому развитию. Фактор внешнеполитической непризнанности Республики хоть и имеет всё ещё существенное значение, но уже заметны признаки утраты им своего определяющего влияния в сфере науки. А вот проблемы внутриреспубликанских межорганизационных связей необходимо решать усилением стимулирующего и координирующего влияния на данные процессы со стороны государства.

Проведенный анализ показал, что, несмотря на образовавшиеся социально-экономические разломы и трансформации, агрессию и попытки научной изоляции со стороны внешней среды, наука в Республике сохранила свой потенциал и заложила основы для его последующего системного и устойчивого развития. Гарантировать и обеспечивать реализацию условий, сформированных в качестве базы для развития системы науки в Республике, возможно через централизацию управления фундаментальной и прикладной наукой и усиление статуса органа Министерства образования и науки ДНР как ведущего института развития и модернизации Донецкой Народной Республики.

Централизация и регулирование научных исследований позволит вывести на новый качественный уровень планирование и получение научных результатов, обеспечит всестороннюю и комплексную поддержку приоритетным научным исследованиям и разработкам, усилит внутренние и внешние межорганизационные и междисциплинарные научные связи. Повышение статуса в системе управления государством Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики как центра координации научных исследований и разработок обеспечит сбалансированный и взаимовыгодный обмен знаниями и навыками между академической, отраслевой, вузовской и корпоративной наукой.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Как показал анализ результатов научной деятельности в Республике уровень научных исследований и значимость их результатов, качество научной продукции зависят от многих факторов. Важнейшими из них являются финансовое обеспечение, техническая (приборы, установки) и технологическая (наличие современной инженерной инфраструктуры) оснащённость. Однако качество и производительность научного труда определяют не только материальные факторы. В последнее время на передовые роли выходят такие факторы, как конкурентная среда, престижность профессии учёного, наличие амбициозной научной задачи и научных

партнёров, квалификация диссертационных советов и редакционной коллегии научного издательства.

Для снижения влияния вышеназванных факторов, стимулирования творческой активности учёных, повышения эффективности научных исследований и качества научных результатов необходимо реализовать комплекс следующих приоритетных направлений:

1. Повышение уровня материального и технико-технологического обеспечения научных исследований.

Качественные научные результаты невозможно получить без использования современного научного оборудования и приборов, обеспечивающих предельную точность и аналитические возможности, новейших средств вычислений и коммуникаций, применения технологически совершенных методов исследований, развитой инженерной инфраструктуры. Фондо- и техновооружённость научных организаций зарубежных коллег, в том числе российских, в десятки раз превышает республиканский показатель.

2. Приоритетная государственная поддержка междисциплинарных исследований.

Приоритетными направлениями государственной поддержки должны стать процессы формирования «горизонтальных» связей, в том числе международных, создание совместно с высшими учебными заведениями и корпоративными исследовательскими структурами научных программ и коллективов. Поэтому в Республике необходимо создать сеть исследовательских центров (лабораторий) и разработать Программу междисциплинарных исследований Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики.

3. Усиление конкурсного начала при финансировании научных исследований.

Повышение результативности научных исследований и качества научных результатов возможно только в конкурентной среде, для обеспечения которой необходимо:

- разработать Программу фундаментальных научных исследований на среднесрочную перспективу;

- внедрить наряду с базовой государственной поддержкой научных исследований механизмы программно-целевого и конкурсного финансирования;

- разработать критерии результативности научной деятельности в зависимости от области знаний;

- усилить роль Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики в координации фундаментальных научных исследований, проводимых в Республике;

- усовершенствовать систему оценки эффективности деятельности научных учреждений, подведомственных Министерству образования и науки Донецкой Народной Республики.

4. Разработка приоритетных направлений научных исследований с учётом долгосрочных планов развития Донецкой Народной Республики.

Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики должно определять приоритетные направления фундаментальных и прикладных научных исследований по важнейшим проблемам естественных, технических, гуманитарных и общественных наук с использованием современных методов планирования и прогнозирования.

5. Повышение публикационной активности.

Повышение публикационной активности и индивидуальных индексов цитирования преследует одну стратегическую цель – ознакомление научного сообщества о возможных и полученных научных результатах в Республике. Сопутствующей целью учёта этих двух показателей является их включение в структуру

интегральных критериев оценки результативности и уровня проводимых научных исследований, востребованности научным сообществом полученных знаний, междисциплинарного или узкоспециального характера полученных научных результатов. В числе основных мероприятий предлагается:

- создание в Республике репозитариев открытого доступа и обеспечение научным организациям доступа к интернациональным базам реферативной научной информации за счёт средств республиканского бюджета;
- разработка системы стимулирования публикационной активности научных сотрудников;
- привлечение в составы редакционных коллегий научных изданий авторитетных учёных, в том числе иностранных, имеющих высокие индексы цитирования.

#### 6. Интеграция в международное научное сообщество.

Развитие международного научно-технического сотрудничества будет содействовать интеграции науки Республики в мировое научное пространство. Необходимо усовершенствовать государственную политику в области международного научного сотрудничества, усилив в ней ориентацию на проведение совместных исследований, в том числе:

- создание международных исследовательских центров;
- проведение в Республике нескольких масштабных ежегодных международных научных мероприятий с привлечением ведущих учёных и организаций мирового класса;
- укрепление научных связей с Академиями стран СНГ, государств с особым статусом, в том числе в рамках совместных проектов;
- упрощение таможенной системы провоза научных образцов, материалов и приборов через границы для фундаментальных совместных исследований.

#### 7. Сохранение и развитие научных школ.

Сильные научные школы – это основа обеспечения преемственности научных поколений, сохранения в обществе принципов науки и образования. Для поддержания и развития научных школ в Республике необходимо:

- разработать систему развития научных школ с выделением на эти цели специальных средств;
- создать реестр и разработать критерии оценки научных школ Республики;
- гарантировать приоритетную поддержку ведущих научных школ при распределении средств на развитие материально-технической базы научных организаций Республики.

#### 8. Усиление роли Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики как центра координации научных исследований и разработок.

Усиление роли Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики потребует законодательного закрепления за ним статуса головного органа страны в области научной экспертизы и научного прогнозирования. Это должно закрепить за ним научно-методическое и экспертное сопровождение государственных решений по вопросам экономического и социального развития и проведение научной экспертизы республиканских проектов, прогнозов и программ развития.

Также под ведомственным контролем Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики необходимо обеспечить:

- а) создание сети научно-исследовательских (научно-технологических, инжиниринговых) центров для материализации научных исследований и разработок;
- б) разработку и системный контроль над реализацией программы инновационного развития Донецкой Народной Республики и программы фундаментальных исследований, выполняемых в интересах обороноспособности и безопасности Донецкой Народной Республики;

в) разработку механизмов вовлечения студентов в сферу научных исследований посредством создания на базе вузов студенческих ассоциаций по образу и подобию профессиональных ассоциаций.

Необходимость трансформации системы науки Республики назрела достаточно давно, а военно-политический конфликт лишь усилил актуальность процессов [8]. Поэтому при Минобрнауки ДНР необходимо создать рабочую группу, которая с привлечением всех заинтересованных сторон должна разработать мобилизационную стратегию реформирования науки в Республике. Поскольку реформирование науки – это крайне сложный, ответственный и трудоёмкий процесс, затрагивающий не столько исследовательскую, сколько социально-экономическую сторону системы науки, то при его реализации очень важно, чтобы он проходил на основе широкого общественного обсуждения.

#### *Список использованных источников*

1. Деякі питання фінансування бюджетних установ, здійснення соціальних виплат населенню та надання фінансової підтримки окремим підприємствам і організаціям Донецької та Луганської областей, а також інших платежів з рахунків, відкритих в органах Казначейства: постанова Кабінету Міністрів України від 7 листопада 2014 р. № 595 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/595-2014-%D0%BF>
2. Про невідкладні заходи щодо стабілізації соціально-економічної ситуації в Донецькій та Луганській областях: указ Президента України від 4 листопада 2014 року № 875/2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/875/2014>
3. Мясникович М.В. О современном состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь / М.В. Мясникович // Личность. Культура. Общество. – 2002. – № 1-2. – С. 124-156.
4. Одинаев С. Независимость Республики Таджикистан и развитие фундаментальных наук / С. Одинаев // Известия Академии наук Республики Таджикистан. Отделение физико-математических, химических, геологических и технических наук. – 2011. – № 2. – С. 10-40.
5. Тимуш А. Социально-экономические аспекты реформирования науки в Республике Молдова / А. Тимуш // Общество и экономика. – 2007. – № 9-10. – С. 139-147.
6. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2014 года: аналитический доклад / под ред. И.В. Войтова, М.В. Мясниковича. – Минск: ГУ «БелИСА», 2010. – 156 с.
7. Организации и персонал, выполняющие научные исследования и разработки. Инф.-стат. мат. – М.: ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, 2016. – 129 с.
8. Котов Е.В. Проблемы развития науки в условиях неопределённости. / Е.В. Котов // Перспективы развития науки и образования: сборник научных трудов по материалам XX международной научно-практической конференции (31 августа 2017 г.) / под общ. ред. А.В. Туголукова. – Москва: ИП Туголуков А.В. – 2017. – 125 с. – С. 35-41.

УДК 351.82:334.012.64

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В КОНТЕКСТЕ  
ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ ПОДДЕРЖКИ  
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**САПЬЯНАЯ Е.М.,**  
преподаватель кафедры туризма  
ГОУ ВПО «Донецкая академия  
управления и государственной службы  
при Главе Донецкой Народной  
Республики»;  
**ГОНЧАРОВА М.В.,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
менеджмента внешнеэкономической  
деятельности  
ГОУ ВПО «Донецкая академия  
управления и государственной службы  
при Главе Донецкой Народной  
Республики»

На основании зарубежного опыта определена роль государственных институтов и экономических механизмов, использование которых способствует снижению административного давления на бизнес, формированию оптимальных условий для развития наиболее перспективных и социально значимых направлений предпринимательства. Разработаны практические рекомендации по развитию механизмов государственной поддержки предпринимательства в сферах консалтинга, коворкинга и образования.

***Ключевые слова:** малый и средний бизнес, государственная поддержка, предпринимательская активность, финансовое обеспечение.*

Based on foreign experience, the role of state institutions and economic mechanisms is defined, the use of which helps reduce administrative pressure on business; creates optimal conditions for the development of the most promising and socially significant areas of entrepreneurship. Practical recommendations have been developed for the development of mechanisms for state support of entrepreneurship in the fields of consulting, coworking and education.

***Keywords:** small and medium business, government support, entrepreneurial activity, financial support.*

*Актуальность и постановка проблемы.* Улучшение экономического положения в Донецкой Народной Республике (ДНР) и соответственно обеспечение достойного уровня жизни связываются с развитием предпринимательской деятельности. При определении роли предпринимательства в экономической системе можно выделить ряд методических подходов, исходя из того, что предпринимательская функция осуществляется в любой социально-экономической системе. Отношение предпринимательства к тому или иному типу экономической системы зависит от роли государственного регулирования, или рыночных рычагов влияния. По нашему мнению, адекватными для развития предпринимательства являются именно рыночные рычаги стимулирования предпринимательской деятельности. Как показывает зарубежный опыт, залогом успешного развития малого и среднего предпринимательства (МСП) является стабильная и всесторонняя государственная поддержка. Именно помощь государства субъектам МСП в сегодняшних сложных экономических условиях может обеспечить улучшение экономической ситуации как в регионах, так и в Республике в целом. Однако в последние годы наблюдается замедление темпов роста количества

малых предприятий и численности занятых на них, уменьшение доли малого предпринимательства в общегосударственных объёмах производства, что является результатом недостаточной действенности мер государственной поддержки субъектов МСП, а поэтому и необходимости её реформирования. В результате проведённого анализа выявлено, что негативное влияние названных выше причин на развитие малого предпринимательства в ДНР обусловлено рядом проблем, таких как: несовершенство и обременительность системы налогообложения, административные препятствия в сфере предпринимательства, неурегулированность вопросов финансирования и кредитования.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованием проблем механизмов государственного регулирования и поддержки малого и среднего предпринимательства занимаются такие ученые, как Бородушко И.В., Брялина Г.И., Епифанова Т.В., Игнатова И.В., Кумпилова А.Р., Ларионов И.К., Макаров Н.Д., Рябов Е.А., Мурзина Е.А., Норин В.Г., Нурмухаметов А.В. и другие.

*Цель статьи* – проанализировать зарубежный опыт развития механизмов государственной поддержки предпринимателей; оценить эффективность механизмов государственной поддержки субъектов МСП в РФ; рекомендовать направления имплементации зарубежного опыта в практику государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Донецкой Народной Республики.

*Изложение основного материала исследования.* Наиболее развитой страной по критерию уровня предпринимательской активности в мире являются Соединённые Штаты Америки. Высокий уровень данного показателя обеспечивается за счёт поддержки со стороны государства. Одним из этапов достижения текущего уровня предпринимательской активности стало создание Конгрессом США в 1953 году Администрации по делам малого бизнеса на правах федерального ведомства. Акты и поправки к ним, проведённые Правлением США через Конгресс в конце в 80-х – начале 90-х годов, отразили радикальные изменения государственной научно-технической политики США [7].

Изучив опыт государственной поддержки малого и среднего бизнеса в сфере налогового стимулирования малого предпринимательства в США, можно сделать вывод о том, что для малых и средних предприятий отсутствуют особые налоговые режимы. Все предприятия обязаны в полном объёме вести бухгалтерский учёт для расчёта прибыли в целях налогообложения. Однако для малых предприятий предусмотрены специальные положения, упрощающие процедуру учёта и отчётности налогооблагаемой прибыли по прогрессивной шкале:

- налогооблагаемую прибыль до 50 тыс. долл. – 15%;
- от 50 до 75 тыс. долл. – 25%;
- от 75 тыс. долл. к 10 млн долл. – 34%;
- более 10 млн долл. – 35% .

В США малые предприятия имеют право применять кассовый метод учёта (либо метод начисления), извлекать из налогообложения инвестиции в капитальные активы в том случае, если их объёмы за год не превышают 24 тыс. долл. [5].

Наиболее эффективной формой государственной поддержки предпринимательства в США является предоставление займов малым предприятиям, данная форма решает вопрос о привлечении к этой цели банковских кредитов. Именно эта форма поддержки позволяет активизировать ресурсы и использовать инициативу предпринимателей.

Значительного внимания заслуживает опыт Японии в регулировании предпринимательского сектора. Главной функцией государства в стране является стимулирование, направление и ускорение структурных изменений в экономике, которые необходимы для долгосрочного роста. Взаимоотношения предпринимательства и государства в значительной степени являются отношениями сотрудничества, в отличие

от США. Среди основных элементов государственного регулирования предпринимательства можно выделить следующие:

1. Долгосрочное планирование, которое носит индикативный характер, и программирование национальной экономики, что создаёт эффективные условия для развития.

2. Финансирование и бюджетное субсидирование фундаментальных исследований и программ разработки новых технологий, которые осуществляются государственными институтами и исследовательскими центрами вместе с частными компаниями. Япония ежегодно тратит 500 млн долларов, способствуя 185 центрам развития технологий [2].

3. Поддержка развития малого и среднего бизнеса, включая льготное кредитование, поддержку технических проектов, отлаженную инфраструктуру поддержки малых и средних предприятий, систему защиты от злоупотреблений со стороны крупных субъектов предпринимательства и тому подобное. Важно отметить, что малые предприятия активно вовлекаются в государственные проекты. Так, в Японии доля малых предприятий, которые выполняют правительственные заказы, составляет 45%, а в заказах общественных организаций страны – 32%. Последнее отражается в том, что на долю малых и средних предприятий в Японии приходится около 55% реализованной промышленной продукции, около 60% – оптовой торговли и более 80% – розничной. В обрабатывающей промышленности из 6,5 млн предприятий 99% составляют малые. На малых и средних предприятиях занято 39 500 000 человек, или 80,6% всей рабочей силы Японии [3].

4. Защита конкурентной среды путём ограничения монополистических тенденций и доступа крупных фирм на рынок.

5. Денежно-кредитное регулирование, в том числе гибкое варьирование учётной ставки, особенно во время кризисов в экономике [2].

Эффективная система поддержки малого предпринимательства существует в Великобритании. Государство активно использует инструменты бюджетной, налоговой и кредитной политики для стимулирования этого сектора экономики. Для предприятий малого бизнеса снижены ставки подоходного налога: при стандартной ставке 35% ставка для малых предприятий составляет 27%. В рамках государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Великобритании, помимо снижения ставки налога на прибыль, используются следующие методы:

- уменьшение налога на инвестиции малых предприятий, осуществляющих деятельность, связанную с высокой степенью риска;
- стимулирование частной инициативы предоставлением налоговых скидок;
- упрощение финансовой процедуры слияния и разделения фирм;
- снижение ставок индивидуального подоходного налога;
- увеличение уровня заработной платы, которая облагается налогом по наивысшей ставке.

В Великобритании сложилась целая сеть организаций, которые оказывают консультативные услуги, предоставляют научно-техническую информацию и дают рекомендации, касающиеся основания и ведения малого бизнеса. Среди них – служба малых фирм, местные предпринимательские агентства, центры труда, коммунальные объединения и инициативные группы.

С октября 1991 в Италии действует закон о мерах по содействию модернизации и развитию малых предприятий. Для финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) на малых предприятиях, их технической модернизации, подготовке кадров, внедрения системы контроля над качеством выпускаемой продукции, действенной поддержки на внешних рынках и других видов стимулирования развития малого бизнеса ежегодно выделяется 1570 млрд лир. При этом особое внимание уделяется депрессивным южным районам. Именно сюда поступает 2/5 указанных ассигнований, а всего малый бизнес получает около 1000 млрд лир за счёт

освобождения предприятий от уплаты налогов. Таким образом, вновь созданные малые промышленные предприятия южных районов Италии в течение 10 лет вообще не платят налог на прибыль и местные налоги [5]. Наряду с льготным налогообложением система государственной поддержки малого предпринимательства в Италии включает также целевое субсидирование и льготное кредитование. На эти два направления ежегодно расходуется около 600 млрд лир.

Правительством Российской Федерации была утверждена программа социально-экономического развития страны до 2020 года. В программе детально отражены особенности оказания помощи малому и среднему бизнесу. Применение форм содействия направлено, прежде всего, на создание и укрепление здоровой конкуренции, а также на улучшение общего уровня жизни населения. Безусловно, предоставление государственной поддержки значительно упрощает создание и развитие своего дела с нуля. Создавая компанию, предприниматель сталкивается, прежде всего, с недостатком денежных средств и информации. Современные формы государственной поддержки способны выручить в подобной ситуации. Основные виды государственной поддержки малого и среднего предпринимательства представлены на рис. 1.

Согласно закону № 209-ФЗ, основные полномочия по развитию и стимулированию малого бизнеса РФ возлагаются на региональный уровень власти. Безусловно, региональным уровням власти не позволено самостоятельно вырабатывать политику в отношении развития малого и среднего предпринимательства. Данная функция осуществляется федеральными органами власти. К полномочиям регионов относится «участие в осуществлении государственной политики в области развития МСП» [6].

Помимо решения организационных задач на регионы возложено их финансовое обеспечение. Приведём основные полномочия органов власти субъектов РФ в данном вопросе:

- формирование и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- методическое обеспечение органов местного самоуправления и содействие им в разработке и реализации мер по развитию малого и среднего предпринимательства на территориях муниципальных образований;
- организация и осуществление в установленном Правительством РФ порядке оценки соответствия планов закупки товаров, работ, услуг, планов закупки инновационной продукции, высокотехнологичной продукции, лекарственных средств и т.д.;
- разработка и реализация государственных программ (подпрограмм) субъектов РФ;
- содействие деятельности некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов МСП и структурных подразделений указанных организаций;
- поддержка муниципальных программ (подпрограмм);
- финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по проблемам развития малого и среднего предпринимательства за счёт средств бюджетов субъектов РФ;
- сотрудничество с международными организациями и административно-территориальными образованиями иностранных государств по вопросам развития МСП;
- содействие развитию межрегионального сотрудничества субъектов малого и среднего предпринимательства и другие [6].



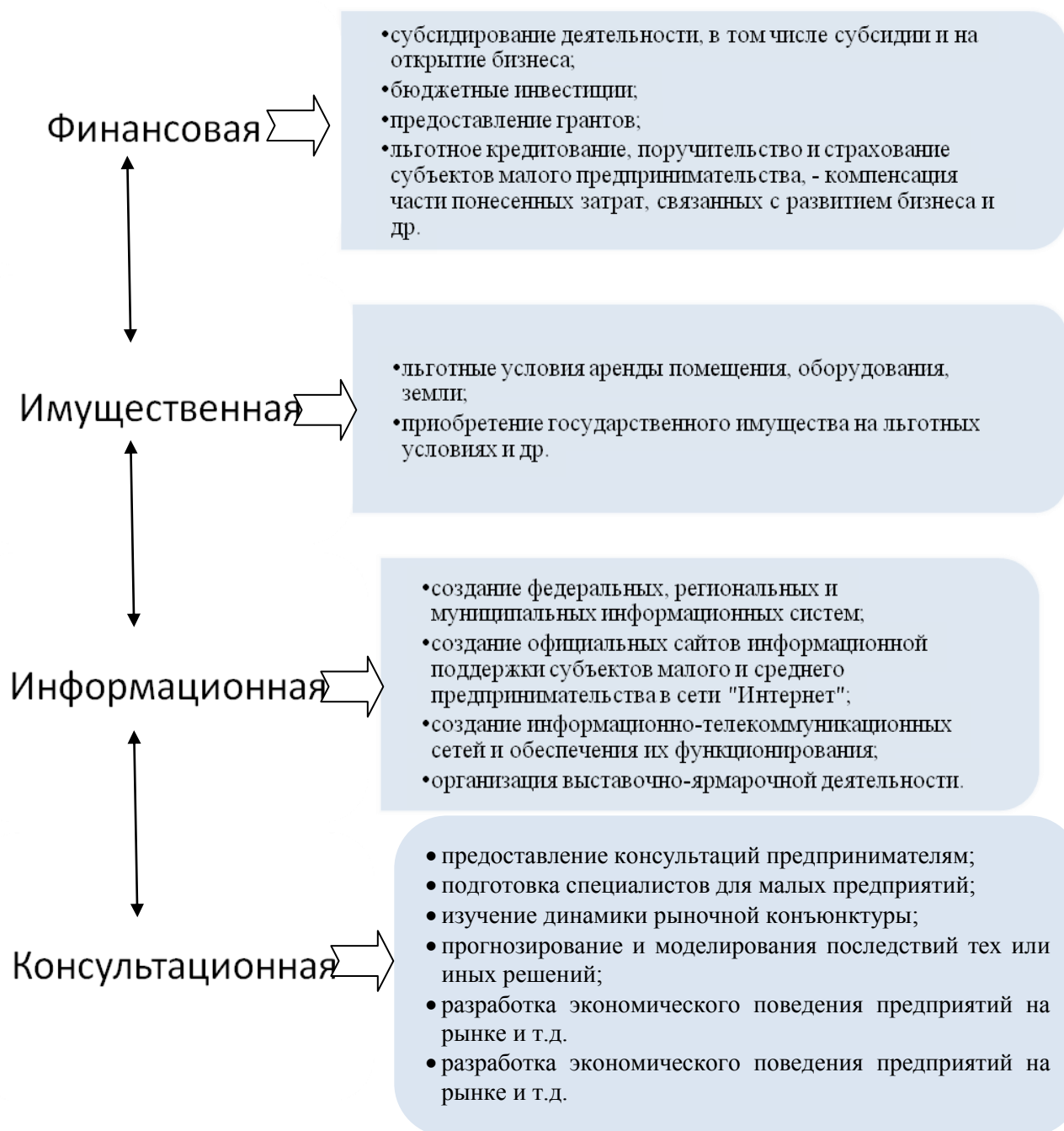


Рис.1. Виды государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (составлено автором)

Подобное смещение акцентов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства с федерального на региональный уровень имеет свои положительные и отрицательные стороны.

С одной стороны, разработка региональных программ поддержки малого предпринимательства предусматривает максимальный подробный учёт особенностей развития малого и среднего предпринимательства конкретного региона, учитывает его географическое расположение, уровень социально-экономического развития, актуальные проблемы и потребности развития экономики территории на данном этапе.

С другой стороны, реализация региональных полномочий напрямую зависит от ресурсных возможностей конкретного региона, соответственно объёмы

государственной поддержки предпринимательской деятельности будут значительно дифференцированы в территориальном разрезе.

Таким образом, доля среднего и малого предпринимательства в структуре валового регионального продукта (ВРП) по регионам будет кардинально отличаться.

Под государственной поддержкой субъектов малого предпринимательства следует понимать создание государственными структурами экономических и правовых условий, стимулов для развития и роста конкурентоспособности малого предпринимательства, а с другой стороны, вложение в него материальных и финансовых ресурсов, которые на начальных этапах должны носить либо безвозмездный, либо льготный характер [8].

С целью оценки эффективности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства нами проведён анализ количества субъектов МСП по регионам (рис. 2).

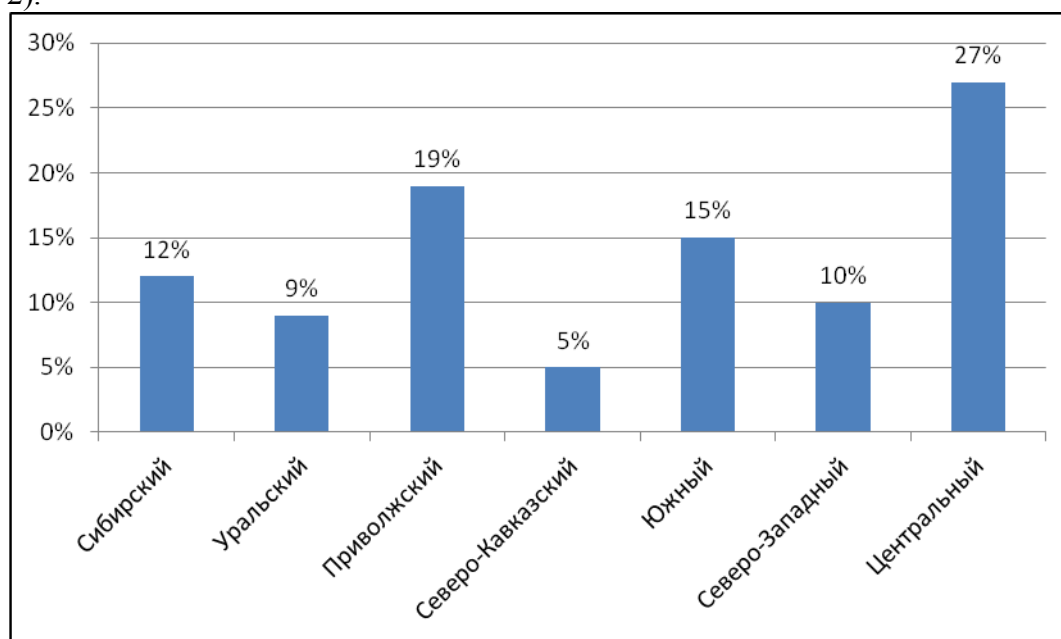


Рис. 2. Количество МСП по ФО РФ на 10.04.2018 г. [1]

Так, лидирующими регионами являются Центральный, Приволжский и Южный. Регионами-аутсайдерами по данному показателю являются Северо-Кавказский и Дальневосточный федеральные округа (ФО).

На основе вышеприведённых данных можно констатировать, что для РФ актуальна тенденция существенной неоднородности регионов по уровню развития МСП, которая проявляется в неравномерности распределения субъектов МСП и соответственно различной степени воздействия МПС на уровень занятости региона.

Подобная дифференциация проявляется на уровне федеральных округов. Так, по количеству МСП и занятых в данной сфере лиц лидирует Центральный федеральный округ. При этом численность проживающего там населения составляет приблизительно 26% от постоянной численности проживающих Приволжского федерального округа. Подобная тенденция обуславливается весомостью столицы в рамках ЦФО.

В настоящее время можно наблюдать неравномерность формирования предпринимательского климата на уровне федеральных округов.

В период с 2017 по 2018 гг. показатели, характеризующие сектор МСП в Российской Федерации, демонстрируют определённую положительную динамику и стабильность. Однако динамика роста малых предприятий является незначительной. Так, увеличение числа микропредприятий в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составило 1,7%, в то время как в большинстве развитых стран малые предприятия составляют более 90% от общего числа действующих субъектов, а количество микропредприятий

варьируется от 3 до 20 млн. Кроме того, имеется пропорциональное увеличение средней численности работников в 2018 г. по сравнению с 2017 г. всего на 1,4%.

Доля участия в МСП в ВВП составляет 19,2%, что является недостаточным показателем для территории РФ. Доля занятых в деятельности МСП от общей численности составляет только 25%.

На основании этого можно утверждать, что сектор МСП в РФ так и не стал активным инструментом создания новых рабочих мест для населения. Наблюдается также неравномерность формирования предпринимательского климата на уровне федеральных округов, что свидетельствует о недостаточной эффективности государственной поддержки субъектов МСП.

К настоящему времени в Российской Федерации разработаны и функционируют организационные и нормативно-правовые механизмы государственной поддержки субъектов МСП:

- создана Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития МСП;
- реализуется ряд крупных программ финансовой поддержки, в рамках которых предприниматели имеют возможность получить грант на начало собственного дела;
- разработана система микрозаймов, гарантий по кредиту или кредит на льготных условиях;
- для микропредприятий разработаны и функционируют специальные налоговые режимы;
- приняты меры по обеспечению доступа субъектов ПМС к закупкам, осуществляемым органами государственной власти и государственных корпораций;
- функционирует инфраструктура, состоящая из организаций, оказывающих информационно-консультационные услуги субъектам МСП;
- организован государственный институт развития малого и среднего предпринимательства – акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» [5];
- Федеральной налоговой службой сформирован единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

Несмотря на вышеперечисленные меры, в РФ наблюдается низкая инновационная и инвестиционная активность субъектов МСП. Характерен рост уровня неформальной занятости в сфере малого и среднего предпринимательства, что обусловлено сложной процедурой государственного регулирования, административным давлением, высоким уровнем финансовой нагрузки [4].

Результаты проведённого анализа государственной поддержки субъектов МСП в развитых странах обуславливает определение направлений адаптации и внедрения передового опыта в практику Донецкой Народной Республики.

Первым направлением являются механизмы существенного снижения налогового бремени для начинающих предпринимателей, предоставление права налоговых каникул для наиболее востребованных для экономики ДНР отраслей от 5 до 7 лет.

Ко второму направлению отнесём законодательное обеспечение безопасности ведения бизнеса. Данное направление обусловлено тяжёлой ситуацией, связанной с криминализацией экономики и высоким уровнем коррупции. Необходимо проработать меры по увеличению ответственности должностных лиц за административное давление на субъекты МСП, бюрократический произвол, а также игнорирование или непринятие мер в строго установленные на законодательном уровне сроки реагирования.

Экономика ДНР нуждается в разработке эффективного законодательства, которое способно защитить бизнес от постороннего влияния. Устранение повсеместного правового нигилизма в обществе и юридической безграмотности возможно только посредством реализации целенаправленной правовой политики государства.

Основная масса законотворческих инициатив должна быть направлена на стимулирование кредитных, инвестиционных и компенсационных мер для бизнеса, введение системы полной или частичной субсидий.

В данном направлении предполагается:

- закрепление и обеспечение на законодательном уровне соответствующего контроля над обязательной долей участия субъектов МСП в государственных заказах;
- определение уровня допустимого коллективного участия малых предприятий для крупных тендерных операций;
- разработка и внедрение обязательных условий функционирования центров занятости по направлению подготовки и переподготовки молодых предпринимателей во всех регионах;
- определение единого органа, ответственного за развитие и ведение бизнеса, обладающего функциями законодательной инициативы;
- создание сети бесплатных информационных и консультативных ресурсов, действующих в каждом регионе и подчиняющихся единому центру;
- внесение изменений в учебные планы образовательных организаций высшего и среднего профессионального образования по вопросам обязательного изучения основ финансовой и юридической грамотности, а также основ предпринимательства;
- проведение регулярного мониторинга и изучение адаптационных моделей зарубежного опыта поддержки малого бизнеса на территории ДНР;
- развитие и внедрение системы грантов на обучение за границей для специалистов, развивающих перспективные наукоёмкие направления предпринимательства.

Предпринимательству ДНР недостаточно государственной поддержки, осуществляемой через налоговую политику и целевые программы. Необходимо разработка целого комплекса законотворческих мер, которые будут направлены на формирование спроса на инновации, стимулирование и субсидирование субъектов МСП.

Необходимо внедрять механизмы, популяризирующие, поощряющие и содействующие развитию предпринимательства, развивать и внедрять механизмы правовой защищённости субъектов МСП.

Политика Республики по отношению к субъектам бизнеса должна основываться на принципах социальной защищённости предпринимательского сообщества. К данным принципам относятся:

- пенсионное и медицинское обеспечение;
- всесторонняя социальная поддержка;
- правовая защита субъектов бизнеса;
- развитие механизмов оперативного разрешения конфликтов, возникающих в предпринимательской среде и во взаимоотношениях с властью и потребителями;
- обеспечение благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности.

Обобщённый зарубежный опыт в сфере государственной поддержки предпринимательства доказывает необходимость и важность своевременного формирования государственных социально-экономических механизмов, которые будут способствовать снижению административного воздействия на бизнес и ориентироваться на создание оптимальных условий для наиболее перспективных и общественно значимых направлений предпринимательства.

Реализация государственной политики, направленной на устранение и нивелирование негативных факторов рыночного и нерыночного характера, которые замедляют предпринимательскую активность и изменяют бизнес-среду в стране, может положительно повлиять на динамику социально-экономического развития ДНР.

Острой остаётся проблема формирования мотивационной среды развития предпринимательства для потенциальных предпринимателей: молодёжи, безработных, планирующих открыть бизнес, молодых мам и др.

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* В ходе обобщения теоретических аспектов государственной поддержки субъектов МСП установлено, что большая часть определений сосредоточена на новаторских функциях и увеличении роли личности предпринимателя.

В ходе анализа зарубежного опыта по развитию механизмов государственной поддержки предпринимателей выявлено, что опыт передовых стран в сфере государственного регулирования субъектов МСП подчёркивает важность роли своевременного формирования государственных институтов и экономических механизмов, которые будут способствовать:

- снижению административного давления на бизнес;
- ориентированию на создание оптимальных условий для развития наиболее перспективных и социально значимых направлений предпринимательства.

#### *Список использованных источников*

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics.html> 22.
2. Кашуба Я.М. Японский феномен развития частного бизнеса: монография / Я.М. Кашуба. – Львів: Нац. ун-т «Львів. політехніка»; Астролябія, 2009. – 272 с.
3. Лех Г.А. Мировой опыт развития предприятий малого бизнеса / Г.А. Лех, М.М. Ильчишин, О.Я. Туркало // Науковий вісник НЛТУ України: зб. науково-технічних праць. – 2011. – Вип. 21.15. – С. 224-229.
4. Никонов В.А. Государственная поддержка предпринимательства в развитых странах и адаптация опыта в России // Государственное и муниципальное управление: учёные записки СКАГС. – 2017. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-podderzhka-predprinimatelstva-v-razvityh-stranah-i-adaptatsiya-opyta-v-rossii>.
5. Рыбчак В.И. Зарубежный опыт регулирования предприятий малого бизнеса / В.И. Рыбчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.1. – С. 441-445.
6. Сюпова М.С. Особенности современной системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в России / М.С. Сюпова // Электронное научное издание «Учёные заметки ТОГУ». – 2017. – Том 8. – № 1. – С. 382-386.
7. Шайдюк И.Е. Европейский опыт государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства / И.Е. Шайдюк // Материалы III науч.-практ. конф. «Концептуальные основы формирования менеджмента в РФ». – Казань, 17-22 мая 2010 г. – С. 246-252.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М.: Прогрес, 1982. – 455 с.

УДК 351

**ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ****ТАРАСОВА Е.В.,****канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента непроеизводственной сферы ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»**

*Аннотация.* В статье раскрываются базовые особенности государственного управления в современных условиях, акцентируется внимание на применении различных приёмов и методов управления в условиях становления государственности Донецкой Народной Республики (ДНР).

*Ключевые слова:* государственное управление, факторы влияния, особенности управления, концепции управления, методы управления.

*Annotation.* The article reveals the main, basic features of public administration in modern conditions, focuses on the use of various techniques and methods of management in the formation of the statehood of the DPR.

*Keywords:* public administration, factors of influence, management features, management concepts, management methods.

*Актуальность и постановка проблемы.* Современное состояние государственно-управленческой сферы и социально-политических отношений большинства стран мира свидетельствует о необходимости переосмысления практики государственного управления и применения новых эффективных подходов и механизмов. Совершенствование системы государственного управления должно происходить с целью повышения эффективности и результативности, оптимизации процессов управления, улучшения государственно-общественной коммуникации. Однако без надлежащего освоения научно-методологического инструментария, который может обеспечить только теоретическую базу, совершенствование прикладной сферы представляется довольно сложной задачей.

Становление государственности Донецкой Народной Республики как правового, социально-ориентированного государства происходит в тяжелейших условиях переходного периода. Фактически строительство всех институтов государственного управления осуществляется в условиях кардинальной экономической, политической и социальной трансформации. Разрыв экономических связей и построение новых, ориентированных на более глубокую интеграцию с Российской Федерацией, подразумевает не только создание нормативно-правовой базы, в первую очередь в сфере государственного управления, но и проведение фундаментальных научно-прикладных исследований. Их цель – совершенствование существующих и создание новых нормативно-правовых актов, а также выработка инновационных концептуальных подходов в отечественной науке.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию вопросов государственного управления уделяется достаточное внимание как отечественными, так и зарубежными учёными. Идеи классической теории государственного управления отображены в трудах учёных: Д. Валдо, М. Вебера, В. Вильсона, Дж. Гуднау, Л. Гулика, Г. Саймона, Л. Урвика, А. Файоля и др. Концептуальные основы нового государственного менеджмента раскрыты в работах: Г. Алисона, Т. Боверда, Т. Геблера, Д. Кетли, К. Поллитта, Д. Озборна и др.

Среди отечественных учёных, посвятивших свои научные исследования данной тематике, можно отметить: А. Амосова, М. Белинского, Г.К. Губерную, В.В. Дорофиенко, Р. Войтовича, Н. Гавкалова, В. Корженко, В. Мартыненко, В. Соловьева, В. Толкованова и других. Однако в теории государственного управления ещё нерешёнными остаются вопросы имплементации принципов концепции нового государственного управления в отечественную систему администрирования, комплексного исследования концепции в целом.

*Цель* данной статьи – рассмотрение базовых особенностей государственного управления в современных условиях и применение их в условиях становления государственности ДНР.

*Изложение основного материала исследования.* На сегодняшний день государственное управление в Донецкой Народной Республике обладает рядом особенностей, связанных с интенсивной правотворческой деятельностью, направленной на регулирование социально-экономических отношений и правовых основ государственности. Кроме того, политические институты находятся в процессе трансформации и постоянной модернизации, которая имеет сложный многомерный технологический и содержательный характер, поскольку на современном этапе развития происходит ряд изменений в логике и технологиях процесса государственного управления. Особое значение приобретают разнообразные конфликтологические процессы, зависящие от изменчивой социально-политической структуры общества.

Основные аспекты, обуславливающие особенности национального государственного управления в современных условиях переходного периода, включают:

1. Национальные традиции. К ним относятся, в первую очередь, политическая культура населения и правящей элиты. Государственное управление на постсоветском пространстве, к которому относится и наше молодое государство, имеет многовековую историю, которая имеет набор определённых, постоянно действующих тенденций. Особенностью российского, а позже и советского государства, было наличие жёсткого централизованного государственного управления. Существовала чёткая вертикаль власти, где корреляция основных властных управленческих функций (принятие, выработка и исполнение решений) была жёстко централизована. Это исключало возможность разумной децентрализации власти по вертикали – центральным органам власти (местным) отводилась роль непосредственных исполнителей уже принятых решений центра. Немаловажной чертой советских традиций государственного управления является также и встроенная в общество концепция единоначалия [1].

Данная концепция, называемая концепцией авторитаризма, привела к фактическому отсутствию системы сдержек и противовесов, компромиссов и сделок, которые должны стать нормой не только политического процесса, но и системы государственного управления в целом.

Современное государственное управление в ДНР действует в среде, которая отличается своей политической культурой, влияющей на действия высших должностных лиц государства, которые определяют политический процесс, регулируют и направляют действия, направление развития социума, характер государственных институтов. Немаловажным моментом является то, что основные институты гражданского общества в ДНР хоть в целом уже и сформированы, но ещё требуют значительного периода совершенствования в переходный период.

2. Многонациональный характер государства. Он отражает многонациональный состав народа ДНР и Донбасса в целом (более 100 национальностей), вековые контакты различных этносов, населявших территорию нашего государства. Это обусловило их взаимообогащение на культурном, духовном и других уровнях.

Государственная практика управления в нашей Республике перманентно требует выработать политику государства и административные решения с учётом

национального фактора, предусматривающего альтернативные управленческие решения. Их цель – недопущение дальнейшей дестабилизации и обязательный учёт в административной практике факторов различий национального, духовного, религиозного и культурного наследия.

3. Оценка уровня жизни населения. Учёт данного фактора позволит, во-первых, выстраивать процесс принятия и реализации управленческих решений на реальном экономическом фундаменте, во-вторых, сосредоточить внимание на актуальных проблемах при внедрении инновационных методов и механизмов государственного управления [3].

Оптимизация структуры и механизмов центрального и регионального управления должна сосредоточиться на местном уровне государственного управления, а именно: необходимо уменьшение предельной концентрации власти и ресурсов на государственном уровне и разработка механизмов передачи ресурсов и полномочий местным органам власти.

4. Решение задач государственного управления с учётом положительного общемирового опыта. Мировой опыт даёт не только и не столько знание возможных решений конкретных управленческих задач, но и позволяет выстраивать предлагаемые решения так, чтобы определять и прокладывать себе путь к мировым тенденциям, сохранять национальную самоидентичность и самобытность народа и внедрять только действенные, наиболее оптимальные методы решения проблем, возникающих перед государственным управлением [4]. Так, концепция нового государственного управления имеет мощный потенциал, который и сегодня не раскрыт в полной мере. Её авторы и критики видят актуальность данного подхода и убеждены в необходимости её конструктивного переосмысления и творческого применения. Если англосаксонский мир уже почувствовал преимущества и обнаружил отдельные недостатки исследуемой концепции, то отечественная практика государственного управления остаётся небооружённой действенными методами эффективного реформирования как в силу чисто объективных обстоятельств, так и по субъективным причинам.

Учитывая вышеизложенные аспекты и основы теории нового государственного управления при формировании национальной концепции государственного управления, необходимо не бездумное копирование даже самых передовых и полезных идей, методов, приёмов управления, а их использование только после тщательного анализа практики применения и адаптации к отечественным условиям. Это позволит с большой пользой для государства внедрять передовой зарубежный опыт, что особенно ценно в условиях кризиса.

Базисную концепцию государственного управления необходимо строить, исходя из основных задач, которые определяют государственную политику. В первую очередь – это выход на мировой рынок, в том числе и высоких технологий, завоевание рынков сбыта и конкурентоспособных позиций, что может быть достигнуто только в результате рационального использования созданного в государстве технологического, экономического, ресурсного, интеллектуального потенциала для решения основных задач государственного строительства и управления [5].

Качество управленческого решения является одной из наиболее важных составных и сложных процессов управленческой деятельности, в котором от каждого руководителя в системе управления требуется компетентность, высокая оперативность, знание и навыки использования методов и технологий управления.

Выбор управленческого решения неоднозначен и во многом зависит от влияния различных факторов на этот процесс. Условия и факторы, влияющие на качество управленческого решения, разнообразны и многоплановы, находятся в очень сложной взаимосвязи и взаимозависимости. Факторы и условия, влияющие на качество управленческого решения, можно условно объединить в следующие блоки (рис. 1):

1. Среда принятия, включающая условия:



– определённости – решения принимаются в условиях достаточности информации о внешней и внутренней среде и о последствиях принятия решений;

– неопределённости – решения принимаются в таких условиях, когда выбор конкретного плана действий может привести к любому результату из определённого множества вариантов, но вероятность влияния случайных факторов неизвестна в условиях ограниченности;

– риска – результаты решений, принимаемых в условиях риска, не являются определёнными, но вероятность наступления возможного результата можно определить с помощью математических и статистических моделей.

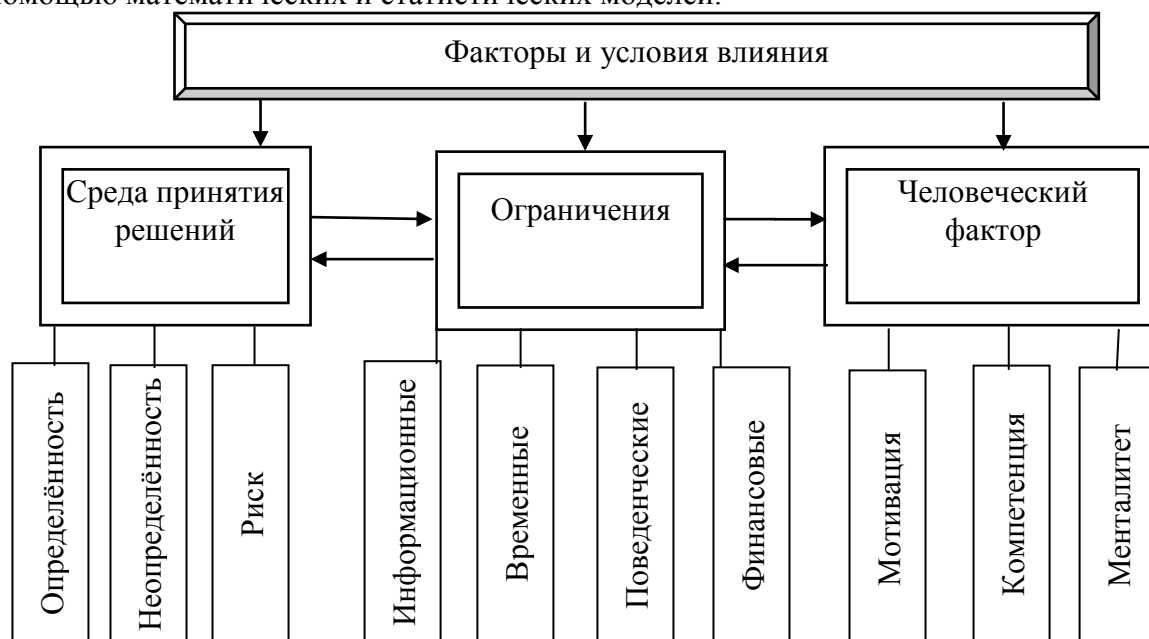


Рис. 1. Факторы и условия, влияющие на качество принимаемых управленческих решений

## 2. Ограничения, которые подразделяются:

– на информационные – это ограничения в возможностях получения необходимой информации. Ограниченность в информации обусловлена или её недоступностью, или её слишком высокой ценой. Но сколько бы она не стоила, затраты на её приобретение должны окупаться выгодами от её использования. Кроме того, информацию следует уметь читать, в том числе и между строк, извлекая из неё максимум полезности. Для этого менеджеру необходимо учиться логически мыслить, и в этом ему могут помочь труды А.А. Зиновьева, известного философа, логика и социолога;

– временные. Временные ограничения – это временной интервал между принятием решения и его реализацией. Решения важно принимать оперативно и реализовывать, пока задача актуальна и не потеряла своей значимости;

– поведенческие – это факторы, затрудняющие межличностные и внутри-организационные коммуникации; личные пристрастия или лояльность по отношению к тем или иным сотрудникам организации; разное восприятие ограничений и альтернатив, а также разное восприятие существования и серьёзности проблемы. Данные факторы могут привести к несогласию и конфликтам в процессе принятия решения;

– финансовые ограничения – это недостаток финансовых ресурсов для нормального функционирования организации (на пополнение оборотных средств, расширение производства, модернизацию основных средств, введение инноваций и т.д.).

3. Человеческий фактор и его значимость при принятии управленческого решения обуславливаются определёнными характеристиками мышления человека, а именно:

– мотивация, представляющая собой процесс побуждения себя и окружающих к деятельности для достижения личностных и корпоративных целей. Руководители, реализовывая управленческие решения, применяют на практике основной метод мотивации – метод «кнута и пряника» или метод вознаграждения и наказания;

– компетенция означает способность сотрудника выполнять определённые производственные функции, основанные на его опыте и знаниях;

– менталитет как особое состояние сознания, склада ума, способности восприятия и понимания своего места в социуме зафиксирован в языке, традициях, культуре. Составляющие формирования менталитета управляющего находят своё отражение: в осознании миссии управляемого объекта; принятии корпоративной культуры; развитии предпринимательского типа мышления, овладении профессиональным языком, понятийным аппаратом; формировании индивидуального стиля работы и собственного мышления.

С учётом всех вышеуказанных факторов механизмы влияния государственного управления на экономические процессы в современных условиях реализуются с помощью таких средств:

– адаптация (стратегия приспособления, заключающаяся в комбинации наиболее выгодных направлений действий с опорой на ситуативные факторы внешней среды);

– трансформация (характеризует различные формы радикальных изменений, которые претерпевает система государственного управления, в зависимости от форм распространения и реализации);

– модернизация (усовершенствование государственного управления в зависимости от условий, специфики и особенностей её реализации; имеет соответствующие уровни: внутренний, порождённый факторами потребностей общественного развития внутри страны, и внешний – порождённый современными условиями глобализации, которые затрагивают архитектуру мира в целом).

Следует отметить, что эффективное государственное управление возможно в случае соблюдения баланса базовых условий, а именно:

– государственно-управленческое влияние на общественное мнение и общественное поведение граждан должно быть стабильным и эффективным;

– адекватное влияние социума на принятые управленческие решения и участие социума в разработке и принятии проектов управленческих решений;

– достижение состояния равновесия между управленческим влиянием системы государственной власти и реакцией социума на него;

– защищённости социума от негативного информационного и идеологического влияния иностранных государств, что позволяет проводить независимую внешнюю и внутреннюю политику [6].

Соблюдение данных условий позволит социально активной части гражданского общества из пассивного состояния объекта государственного управления приобрести качество субъекта, являющегося мощным средством формирования социального капитала как механизма обеспечения устойчивого социально-экономического развития. Всё это обуславливает изменения в мотивах и методах государственного управления, а именно деятельность не сфокусирована на прямом управлении социально-культурной и экономической сферами. В современной теории и практике основой эффективного управления становится выработка и внедрение в управленческую деятельность стимулов с целью предоставления большей самостоятельности подчинённым субъектам управления [4].

Эффективное государственное управление нельзя построить, ограничившись лишь одним принятием законодательных актов, поскольку необходимо обеспечить

механизмы практического внедрения законодательно определённых мероприятий, а также систему строгого соблюдения и выполнения законодательства всеми субъектами: государством, государственными органами, субъектами хозяйствования и гражданами.

Необходимой предпосылкой устойчивой системы управления является свободное функционирование средств массовой информации, которые обеспечивают информационные потребности социума, а также коммуникативные связи между его структурными элементами [7].

Следует отметить, что в условиях информационного общества использование данных методов управления оказывает как положительное, так и отрицательное воздействие на группы людей или индивида. В становлении общественного мнения в настоящее время нет более мощной силы, чем информация, полученная из интернет-источников и средств массовой информации. Возможность первым узнать новости, подать идеи приводит к обретению власти. Поэтому любой руководитель стремится «владеть» информацией. У каждого человека есть определённые «фильтры» восприятия окружающей реальности: воспитание, образование, социальная среда, вероисповедание, мировоззрение в целом и т.д. Данные «фильтры» искажают реальное восприятие окружающей действительности и, как следствие, являются крайне восприимчивыми к массиву поступающей информации.

В результате у человека формируется определённая модель видения мира, соответствующая реакция на складывающуюся ситуацию, которая также будет искажённой, неадекватной. Любая информация, поступающая извне и противоречащая мировоззрению человека в целом, вызывает эмоциональную реакцию по типу первоочерёдности действия, а потом его осмысления. На этом и основан механизм информационного воздействия по манипуляции сознанием масс. Он вносит в сознание человека массивы информации с целью соответствующей реакции на сообщение о реальной ситуации, стремясь при этом придать сообщениям видимость правдоподобия и подсказать, как поступить, какой сделать выбор.

Метод характеризуется высокой избирательностью воздействия, конкретностью, оперативностью, возможностью концентрации усилий на определённом объекте, регионе, социальной группе, высокой эффективностью внедрения в сознание [8].

В настоящее время информационно-психологические воздействия принимают характер стратегического информационного оружия. Типичным примером такого оружия может служить концентрированное («consciousness» – сознание) оружие, направленное на поражение или уничтожение определённых типов сознания.

Это информационное оружие воздействует на человека, общество путём разрушения и преобразования их ценностных установок, изменения структур и организации сложившихся форм сознания. Наиболее эффективно информация действует в интернет-среде через прагматичное, бездуховное массовое сознание, изменяя способы и формы самоопределения человека, персонала организации, граждан общества. В результате первичные цели заменяются вторичными, третичными и более низкими, приземлёнными, но с увеличивающейся вероятностью их достижения. При этом действуют экономическими и материальными рычагами так, что достижение заменяющих целей воспринимается как благо.

Противовесом подобным операциям могут быть программные комплексы, разрабатываемые с использованием интеллектуальных технологий: средства интеллектуальной обработки информации, системы когнитивного анализа и моделирования ситуации для поддержки принятия решений и пр. [9]. Таким образом, в современных условиях информационные методы управления претерпевают изменения, фактически превращаясь в информационное оружие, которое воздействует как на отдельные единичные объекты управления и их группы (коллективы предприятий), так и на широкие слои населения. Данные методы используются не только как инструмент управления, носящий созидательную функцию, но и имеющий обратную,

деструктивную сторону, а именно, воздействие на массовое сознание людей в корыстно-властных целях.

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* В современных условиях государственное управление всё в большей степени реализуется в форме законодательного регулирования, оказания помощи, содействия и координации. Реализация социальной составляющей в рамках государственного управления должна обеспечивать гарантирование прав граждан в контексте нормативного закрепления в законодательных актах принципа справедливости. Однако в условиях перманентной политической нестабильности достаточно трудно происходит становление новых управленческих связей по вертикали и горизонтали. Важное значение приобретает взаимодействие государственных институтов с социумом в части реализации правообразующих функций, при которых взаимное доверие является условием развития и совершенствования отношений путём открытия максимального пространства для самоуправления общества на всех уровнях его социально-политической организации, а проявления общественной инициативы – необходимым условием эффективного социального диалога.

*Список использованных источников*

1. Ильин В.А. Проблемы государственного управления / В.А. Ильин, А.И. Поварова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. – 181 с.
2. Иванов В.В. Государственное и муниципальное управление с использованием информационных технологий / В.В. Иванов, А.Н. Коробова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 383 с.
3. Адизес И. Стили менеджмента. Эффективные и неэффективные / И. Адизес. – М.: «Альпина Паблишер», 2015. – 198 с.
4. Мигачев Ю.И. Государственное управление и исполнительная власть: содержание и соотношение: монография / Л.Л. Попов, Ю.И. Мигачев, С.В. Тихомиров; под ред. Л.Л. Попова. – М.: Норма; ИНФРА-М, 2011. – 320 с.
5. Межуровневое взаимодействие органов государственной власти в России: монография / под общ. ред. А.С. Малчинова. – М.: Научный эксперт, 2012. – 256 с.
6. Иванова Н.Л. Внедрение инноваций в сфере государственного управления: проблемы и факторы / Н.Л. Иванова, Е.Н. Дубиненкова // Вопросы управления. – 2014. – № 4. – С. 33-44.
7. Самойлов В.Д. Государственное управление. Теория, механизмы, правовые основы: учебник / В.Д. Самойлов. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 311 с.
8. Тарасова Е.В. Информационно-аналитические методы системы управления / Е.В. Тарасова // Вып.4 (8). Экономика и управление народным хозяйством. – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – С. 164-171.
9. Колпаков Г.А. Метод информационного управления и психологические методы стратегического управления / В.М. Колпаков, Г.А. Дмитренко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://uchebnik.online/upravlenie-personalom-uch/metod-informatsionnogo-upravleniya-7947.html>.

УДК 656.6(470+571) “8/12”

**РОЛЬ ВОДНЫХ ПУТЕЙ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ДРЕВНЕЙ РУСИ**

**БАРЫШНИКОВ С.А.,**  
канд. ист. наук, доц., доцент кафедры  
маркетинга и логистики  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления  
и государственной службы при Главе  
Донецкой Народной Республики»

В статье представлен исторический обзор использования водных торгово-транспортных путей Древней Руси. На основе ретроспективного анализа автор утверждает, что именно русла великих рек стали определяющим фактором возникновения городов, крепостей, центров международной торговли. Впоследствии была выстроена многоуровневая логистическая система.

**Ключевые слова:** водные пути, торговля, привозимые (импорт) и вывозимые (экспорт) грузы, откуп (пошлина).

This article provides a historical overview of water Chamber of transport routes of ancient Russia. On the basis of retrospective analysis, the author argues that it is the great rivers of the river bed became a determining factor in the emergence of cities, fortresses, world trade centers. Was subsequently built multi-level logistics system.

**Keywords:** trade waterways, imported (import) and outgoing (export) cargo, mercy (fee).

*Актуальность проблемы и постановка задачи.* Характеризуя специфику и одновременно органику логистических практик наших предков периода Древней Руси (VIII-XIII вв.), следует в первую очередь обратиться к опыту использования водных торгово-транспортных путей. Логистическое (транспортное, торговое и коммуникативное) значение великих русских рек – Днепра (в древности Борисфена), Дона (Танаиса), Днестра (Тираса), Южного Буга (Гипаниса) и особенно стержневой водной артерии в истории Руси – России – современной РФ – Волги (Ра, Рау, Иуль, Идель, Итиль и др.), несомненно, было хорошо известно нашим далёким пращурам, в том числе и восточным славянам (и даже их предкам – праславянам) ...

*Актуальность исследования.* В современных условиях ведения торговых операций, совершенствуя логистику и выстраивая новые логистические маршруты, мы опираемся на исторический опыт наших далеких предков, что позволяет избежать ошибок и рисков, делая российскую мегалогистическую систему весьма эффективной и совершенно уникальной.

*Цель статьи* – изучение и обобщение логистических практик русских торговцев и купцов, что во многом предопределило экономическую активность населения Руси.

*Анализ последних исследований.* История использования водных артерий для создания и налаживания экономических отношений между поселениями всегда была в центре внимания учёных-историков, учёных-экономистов. Энциклопедисты XIX века Ф.И. Брокгауз и И.А. Ефрон посвятили этому вопросу десятки страниц. Русские историки Соловьев С.М., Гумилев Л.Н. внесли определённый вклад в исследование становления и формирования «правил поведения» на водных транспортных коридорах. Из современных отечественных учёных необходимо выделить труды Амельченко В.В., Цымбурского В.Л., Трепалова В.А., Тихомирова М.Н., Никитенко М.Н. и многих других.

*Изложение основного материала исследования.* Русская река испокон веков и по сей день продолжает нас кормить, поить, перемещать в пространстве, защищать (по-старинному – оборонять). Она и кормилица, и поилица, и путеводительница, и охранительница-воительница, а также повышает общий жизненный (и души, и тела!)

тонус народа. Да и вообще, само название «Русь» (а так и звали, начиная с VII века до н.э., территорию среднего Поднепровья) означало «речная страна» [1]. Да и само слово «Киев» в тюркских языках было самым непосредственным образом связано с понятием «река», «вода». Так, «Куи» означает «речной берег», а «ев» – «поселение». То есть, Киев – это «поселение на речном берегу».

Гидроэтнографическая версия происхождения слова «Русь» возводит его к названию реки Рось, впадающей в Днепр южнее Киева. В хронике Иордана, остготского историка VI века, упоминаются некие «росомоны», что означает «народ Рос», то есть «люди с реки Рось». Ряд исследователей считали русов (росов) синонимом полян. Именно по берегам рек и озёр возникают первые «роськие» (т.е. русские) города: Новгород, Ладога, Ростов, Суздаль, Белоозеро, Псков, Киев, Любеч, Полоцк, Смоленск, Чернигов и др. [2]. Они не случайно строились именно по берегам рек, на волоках от одного водного пути к другому, на пересечении с торговыми дорогами. Зимой по бескрайней русской равнине тянулись обозы с ремесленными товарами, мехом, мёдом, украшениями, а летом спускались и поднимались по рекам купеческие ладьи. Кстати, и заморские торговые люди (купцы) также подразделялись на зимних и летних. Зимние приезжали осенью, вероятно, по ещё не замерзшему пути, и зимовали в Новгороде. Весною они отъезжали за море (поэтому и заморские), а на смену им приезжали летние. Таким своеобразным сезонным «вахтовым методом» шёл коммерческий процесс на Северо-Западе Руси (Новгород, Псков, Изборск) с «немецкими» купцами (тогда немцами, т.е. немцами, не говорившими по-русски, называли всех иноземцев).

О важности греческой торговли, сосредоточением которой был Киев, пишет средневековый путешественник Бенжамен де Тюдель (Вениамин Тудельский), описывающий русских купцов и в Константинополе, и в Александрии. Выдающийся русский историк Сергей Соловьёв в своей знаменитой «Истории России древнейших времён» указывает, что летописец нигде не упоминает о пребывании греческих (т.е. византийских) купцов в Киеве, тогда как ясно говорит о пребывании купцов западных, латинских. Вероятно, греки редко сами пускались в опасное плаванье по Днепру через степи, довольствуясь продажей своих товаров русским купцам в Константинополе. Иностранцы торгуют безмытно; если иностранец поймает вора у своего товара, то может сделать с ним всё, что хочет. Иностранцы не платят судебных пошлин ни у князя, ни у тиуна, ни на суде добрых мужей [3].

Понятно, что привозимые (импорт) и вывозимые (экспорт) грузы надо было охранять, для чего князья, бояре и другие состоятельные люди нанимали соплеменников и вооружали их. За охрану от «татей» (воров, разбойников) князья и их верные «друзи» (дружинники) взымали так называемый перевоз, т.е. дань. Фактически перевоз являлся проезжей таможенной пошлиной, упоминаемой в исторических памятниках с конца X века. Примечательно, что она взымалась как с провозимых товаров, так и с проезжавших «гостей» (торговых людей). Так, о перевозных деньгах как о важной статье дохода казны говорится в 1150 году в Уставной грамоте смоленского князя Ростислава Мстиславича. Лица, взымавшие перевоз, назывались перевозчиками, иногда они брали перевоз на откуп. Учреждало перевоз государство (правительство), а частные лица и монастыри – только по княжескому пожалованию [4].

К слову, легендарный предводитель полян Кий (историк Михаил Тихомиров указывает на его славянское имя, означавшее «молот», например, в современном обиходе «кий», «киянка», якобы и построивший г. Киев), согласно Начальной летописи, был перевозчиком на Днепре, и само слово «Киев» произошло от того, что говорили «на перевоз на Киев» [5].

Как мы смогли убедиться, водные пути по существу и создали, «сцементировали» фундамент Русского пространства, да и само Русское государство (основу «Русского мира», его экономические, политические и т.д. «скрепы»). В истории нашей пространственной экспансии (расширения) и колонизации (освоения) именно водные

пути, как наиболее мобильные и самые дешёвые, играли поистине выдающуюся роль, являясь главными и зачастую единственными путями сообщения (коммуникации). Из них самым замечательным являлся тот, который носил название «Великого водного или торгового пути», или пути «из Варяг в Греки» (т. н. «Варяжский путь»). Он же стимулировал концентрацию населения по берегам Днепра и его притоков. «Сосредоточению народонаселения в известных местах способствовала выгода (т.е. сугубо экономический расчёт) этих мест относительно торговли. Великим торговым путём Северо-Восточной равнины был водный путь из Балтийского (Варяжского) моря в Чёрное (Греческий Понт). Отсюда самыми важными торговыми городами на Руси должны были являться города, находившиеся на двух концах этого пути, – Новгород, складка товаров северных, и Киев, складка товаров южных» [6]. Примечательно то, что именно экономические интересы были основным фактором и мотивом, своего рода движущей силой, которая предопределила становление и развитие Древнерусского государства, – указывает киевский историк М. Никитенко, – причём в направлении так называемого «скандинавского коридора», т.е. с севера на юг (по меридиональной вертикали. – С.Б.). «В бассейне Днепра проходил торговый путь «из Варяг в Греки», приносивший огромный доход тому, кто его контролировал. В этом плане начальный этап древнерусской истории можно было бы обозначить как борьбу за контроль над Днепром, конечным результатом которой было установление монопольного права на получение доходов от торговли» [7]. Кстати, именно на этом поприще, навязывая остальным своим соплеменникам это исключительное «право», собирая всевозможные, приобретённые явочным порядком, поборы, мзду, торгуя с явными привилегиями (т.е. в режиме наибольшего благоприятствования) и занимаясь ростовщичеством, древнерусская знать строила государство как бы «под себя». Эти люди занимались стяжательством: либо торговлей, либо грабежом караванов, либо военной службой... Алчность – такой же модус пассионарности, как и фанатизм» [8].

Способствовала процессу формирования Древнерусского государства и его внешнеэкономическая и внешнеполитическая деятельность. Так, учёный из Днепропетровска (на нынешней Украине – Днепра) А. Завьялов считает, что «Образование и расцвет Древней Руси (в его терминологии «Киевской Руси – Украины») были обеспечены рациональной внешнеполитической ориентацией её создателей. Через территорию Поднепровья проходили две крупнейшие межконтинентальные магистрали по осям Север–Юг и Восток–Запад, пересекавшиеся в Киеве, обеспечивая ему важные экономические и геополитические позиции. Ось Север – Юг, проходившая в основном по Днепру и далее по Чёрному морю, связывала Прибалтику со Средиземноморским бассейном, открывая доступ к Византийской цивилизации, христианству, европейскому рынку. Магистраль Восток – Запад соединяла Китай, Индию, Персию, Закавказье, Прикаспий, Причерноморье, Придунайский бассейн» [9].

Именно в районе Киева днепровский водный путь пересекался торговыми путями на восток и запад по Десне и Припяти. Здесь же сходились и важнейшие сухопутные пути (вот он первейший «логистический кластер» Древней Руси!), на которых главными были «железный» и «соляной» шляхи [10]. Первый пролегал на юго-восток, в район Приазовья и далее – к Крымскому и Керченскому полуострову, где около Керчи (древнерусский Корчев) была сформирована (ещё один логистический кластер!) ремесленно-промысловая база: от добычи железной руды до изготовления готовых изделий из железа.

«Соляной путь» тянулся на запад, в район Прикарпатья, где издавна находились соляные месторождения, и Трансильвании (или Семиградья, а по-старому – Седмиградья), богатой соляными залежами, которые тянутся от Румынии до Бохни и Велички в Галиции. Всего в Трансильвании насчитывалось до 30 мест, где соляные пласты выступали на поверхность, а всего насчитывается более 700 соляных источников, и даже некоторые горы состоят из чистой каменной соли. Наши предки были прекрасно осведомлены об этом.

История нашего общего исторического пространства – Древней Руси IX–XIII вв. показывает, что ареал кучного, компактного расселения восточных славян (и в первую очередь племенного сообщества полян) предопределил в контексте европейской территории стратегическую логистическую важность и даже уникальность именно Днепра. В формате же евразийской Державы Руси – России уже не за горами было грядущее величие и сверхзначение самой полноводной нашей артерии – Волги (длина 6800 км).

«...Евророссия исторически разворачивается с севера на юг (отсюда и «Центральная Россия» в устаревающем словоупотреблении), – отмечает неординарный современный российский мыслитель Вадим Цымбурский (1957-2009), – так что великие реки Волга и Дон выступают существеннейшими компонентами её организации» [11]. Мы бы к этому добавили и Днепр – особенно в контексте начального этапа истории Древней Руси.

Географическое расположение «Волги – матушки», этой «Святой реки» (как её называли неславянские народы Поволжья) самой природой призвано сыграть исключительную роль в истории. Низовье Волги лежит на пути из Азии в Европу. Здесь находятся так называемые Великие Ворота (между Уральским хребтом и Каспием), которыми в ходе великого переселения народов IV-VII веков из Азии бóльшая часть народов проходила в Европу. Примечательно, что славяне жили здесь задолго до начала Древнерусского государства. Поселения кривичей захватывали верхнюю Волгу, ряд т.н. пнородических (т.е. местных) племён был тесно связан с русичами в среднем её течении. Как стратегический путь сообщения Волга имела громаднейшее значение, ставя славянское Поднепровье и Озерную область (имеются в виду озёра Неро и Клешино) в неразрывную логистическую связь с тюркским Востоком, с одной, и финскими Севером и Северо-Востоком, с другой стороны. Вместе со своими притоками Волга с отдалённейших времён служила путём для колонизации верхнего Поволжья.

Колонизационное движение никогда не было здесь общим для целого племени или хотя бы более или менее значительной его части; но постоянство, с которым оно совершалось, зависело именно от выгодного расположения рек верхнего Поволжья. Колонизация этой области осталась почти незамеченной Начальной летописью, гораздо внимательнее зафиксировавшей деяния великих князей. В частности, Юрия Долгорукого она представляет создателем городов Поволжской Руси. Однако несомненно одно: когда князь пришёл на Волгу, здесь уже проживало многочисленное славянское население. В 1076 г. Верхнее Поволжье становится волостью (в данном случае – княжением) пятого сына Ярослава Всеволода I Ярославича (Переяславского) и при этом называется уже Ростовскою землёю, что означало окончательное вытеснение народа меря славянским этническим компонентом. Сам Ярослав в начале XI века построил здесь город Ярославль. В XIII веке были основаны города Кострома, Юрьевец (1225), Нижний Новгород (1221). Примечательно, что большая часть этих городов основывалась при слиянии рек, их предназначением являлась защита от нападения новгородцев и болгар.

К сожалению, монголо-татарское иго надолго остановило колонизационное движение русского народа на Восток по Волге. Но колонизация правой её стороны – вплоть до впадения Суры – продолжалась безостановочно. В начале XV века на реке Сундоваке уже существовало Лысково с московским наместником Василием III (1497-1533). Для защиты от вторжений казанцев (т.е. татар) был основан при впадении в Волгу Суры – Васильсурск. После покорения Казани Иваном IV Грозным (1552) колонизация Поволжья резко усилилась.

Основная (экономическая) причина походов Ивана Грозного на Волгу против Казани (1552) и Астрахани (1556), по мнению доктора исторических наук Вадима Трепалова, заключалась в следующем: «Существовали, конечно, и экономические причины. В первую очередь здесь надо упомянуть о необходимости контроля над Волжским торговым путём: сильное Московское государство нуждалось в активно



действующей торговле на этом пути, а Казань как самостоятельный субъект экономических отношений препятствовала русской торговой монополии на Волге» [12].

Были основаны укрепленные города Чебоксары, Кокшайск, Лаишев, Тетюши и др. Поволжские земли активно раздавались служивым людям и духовенству. С целью привлечения русского населения на эти земли правительство предоставляло владельцам различные экономические привилегии, которыми те, в свою очередь, старались привлечь на свою землю крестьян. Колонизация (освоение) собственно Казанской области (а затем Казанской губернии) значительно облегчилась ещё и тем, что здесь поселенцам не приходилось очищать почву от лесов, как в северных районах. Можно было просто поселиться в многочисленных пустых сёлах, оставшихся после туземцев (т.е. татар), частью истребленных, а частью бежавших во время опустошительных военных походов Ивана Грозного. Наследники И.В. Грозного продолжали строить по берегам Волги новые города (Цивильск, Уржум, Царевококшайск и др.), устраивали сторожки для наблюдения за Ногайской ордой. Небывалую доселе активность в Поволжье развили также волжские казаки, появившиеся на Волге в XVI веке (в основном это были беглые крестьяне и мещане из Московского государства и выходцы с Дона).

Примечательно, что уже в конце правления Ивана Грозного на Волге было два казацких городка. Казаки весьма умело использовали для своего «вольного промысла» особенности местности: Самарскую дугу, в то время покрытую непроходимыми лесами, и небольшую речку Усу, пересекающую эту дугу с юга на север. Это давало казакам возможность упреждать купеческие караваны. Заметив с вершины утёсов появление торговых судов, они на своих лёгких челнах переплывали реку Усу, переволакивались затем через Волгу и неожиданно нападали на суда. Этим «промыслом» и занимались казаки до своей «командировки», выписанной им купцами Строгановыми в Сибирь, Ермак и Иван Кольцо (после которых остались селения Ермаковка и Кольцовка на Самарской луке). В ответ на казацкую волжскую вольницу московское правительство начало организовывать на Волге «правильное» казачье войско.

В 1733 г. между Царицыным и Камышенской (сейчас Волгоград и Камышин соответственно) были поселены 1057 семей донских казаков. В 1743 г. повелено было селить на Волге казачьи городки выходцев и пленников салтан-ульских (т.е. дагестанских) и кабардинских, принявших православие. В 1752 г. отдельные команды казаков Волги, живших ниже Царицына, были сведены в Астраханский казачий полк, что положило начало Астраханскому казачьему войску, образованному в 1776 году.

В 1770 году были переведены на Терек 517 семейств волжских казаков, из которых затем образованы казачьи полки – Моздокский и Волгский, вошедшие в Кавказскую линию, преобразованную в 1860 г. в Терское казачье войско [13].

Как мы видим, с любой точки зрения (военно-политической, социально-экономической, культурно-идеологической и т.д.) в процессе осуществления экспансии и колонизации в формате вольной, военно-дружинной, монастырской и торгово-промышленной роль водных путей была исключительной. Помимо уже упомянутого главного водного пути «из Варяг в Греки» (или Варяжского пути), существовала целая сеть и других маршрутов, к числу которых можно отнести следующие:

1) Киево-новгородский водный путь, начиная от озера Ильмень, совпадающий с путём варяжским.

2) Водный путь из Новгорода на север и северо-восток, распадающийся на целый ряд более коротких направлений:

– заволочский водный путь с реками Мста, Молога, Волга, Шексна, Порозовица, Сухона, Северная Двина и озером Кубенским;

– водный путь к реке Каме, через заволочский путь далее по рекам Вычегде, Северной Кельтме и Южной Кельтме.

3) Водный путь к реке Печоре – сначала по тому же заволочскому пути, затем по рекам Вычегде, Северной Мылье и Южной Мылье:

– от реки Камы на Печору ходили по рекам Вышере и Колье;  
– водный путь новгородцев за Урал шёл по рекам Печоре, Шугору, Иличу, Сосве, Оби или же по Печоре, Усе, Ельцу, Соби и Оби.

4) Водный путь, соединяющий Озерную область (с озёрами Неро и Клешино) с Белым морем – от города Онеги и вверх по Онеге до устья реки Кены, далее по реке Кено, Кенозером, рекой Почей через Почезеро в речку Волошу и в Волошозеро; оттуда шестиверстным волоком на реку Череву и затем по рекам Череве и Водле, Онежским озером, по реке Свирь, Ладожским озером и рекою Невою до Финского залива.

Судя по Уставной грамоте 1187 г., этот извилистый маршрут использовался новгородцами уже с начала XII века. Его важное значение для транспортировки грузов из Архангельска и Онеги сохранялось вплоть до начала XX века.

5) Водный путь из Новгорода по рекам Волге и Оке: речки Мета, Волга, Шоша, Лома, Руза, Москва и Ока. Этот путь был одним из главнейших, по которому шла колонизация из Новгорода в Поволжье. Но были ещё и параллельные направления:

– из озера Ильмень через речки Полу и Явонь, с переволоком к озеру Селигеру, из него в речку Селижаровку, а потом уже на реку Волгу;

– рекою Волховом до озера Нево, оттуда по Свири в озеро Онего, а из него рекою Вытегрой до Ковжи, а затем уже рекою Ковжею в Белоозеро и из Белоозера в Волгу Шексную.

6) Водный путь между Псковом и Новгородом по рекам Великая, Череха, затем волок и через реки Узу и Шелонь.

7) Моложский водный путь из Озёрной области к Волге шёл, предположительно, или от озера Нево по рекам Сяся и Воложа до Волока Хотьславля (в районе нынешнего Тихвина), или же от Волока Дерижсковского на Мсту к озеру Печенову по рекам Люту, Шерегодру, Ситинце, озером Ясином, затем волоком до озера Межволочья, далее – реками Песой, Чагодоцей и Мологой.

8) Владимирский водный путь из Поволжья шёл или через Переяславское озеро, или по реке Солме к верховьям реки Нерли, впадающей в Клязьму несколько ниже г. Владимира.

9) Ростовский водный путь вёл по правому притоку Нерли, Солме к верховьям реки Сарры, вливающейся с юго-запада в Ростовское озеро.

10) Водные пути, соединяющие реки Днепр и Дон с Волгой:

– путь из Азовского моря к реке Волге через реку Дон (до г. Саркела или Белой вежи на Волге) и волок;

– с Днепра на Дон через реки Самара, Волчья, волок, или реки Миус или Кальмиус – или Орель, Берестовая, Северский Донец;

– реки Днепр, Вязьма, волок, Вазуза, Волга;

– реки Дон, Шать, Упа, Ока;

– реки Дон, Соспа, Зуша, Ока;

– реки Дон, Воронеж, Ряса, волок, Хупта, Рановая, Проня, Ока.

11) Водный путь из Балтийского (Варяжского) моря к Пскову и Изборску:

– по системе реки Пернавы к озеру Вирце, реке Эмбахе, Чудскому озеру, озеру Великому, по реке Великой;

– по реке Нарове и Чудскому озеру.

*Выводы.* Таким образом, перед нами чрезвычайно разветвлённая «капиллярная» система русских водных (в основном речных и озерных) коммуникаций. Добрая половина из них имела значительные сухопутные «вставки», где широко использовался волок, в честь чего назывались даже целые города (например, от волока на реке Ламе произошло название нынешнего Волоколамска, города «воинской славы России!»). В целом же логистические (по своей сути) деяния наших далёких и славных предков во многом предопределили как вертикальную (меридиональную) экономическую активность, так и горизонтальную (широтную) экспансию Древней Руси. В конечном итоге была выстроена многоуровневая, опирающаяся на природно-географический комплекс, макро- и даже

мегалогистическая система, весьма эффективная и в контексте мирового сообщества совершенно уникальная.

*Список использованных источников*

1. Головков Александр. Политическая география в эпоху Иезекиля. Русь – название территории среднего поднепровья, известное с VII века до нашей эры и означающее «Речная страна» / А. Головков // Независимая газета (НГ – наука). – 1999. – № 5 (май). – С.12.
2. Тихомиров М.Н. Древнерусские города // Учёные записки Московского государственного ун-та. – Вып. 99. – М.: Изд-во Московского государственного ун-та, 1946. – 254 с.
3. Соловьёв С.М. Сочинения. В 18-ти книгах. Кн. II. Т. 3-4. История России с древнейших времён. – М.: Мысль, 1989. – С. 41.
4. Энциклопедический словарь Ф.И. Брокгауза и И.А. Ефрона. – Т. XXIII. – С.-Петербург: Изд-во типографии И.А. Ефрона, 1898. – С.189.
5. Тихомиров М.Н. Указанные сочинения. – С. 12.
6. Соловьёв С.М. Указанные сочинения. – С. 40.
7. Никитенко М. Внешнеполитическая деятельность первых Рюриковичей в восточнославянском племенном окружении / М. Никитенко // Международные связи народов Европы: Материалы научной конференции 1-2 ноября 1996 года. – Запорожье: РА «Тандем У», 1996. – С.16-17.
8. Гумилёв Л.Н. Древняя Русь и Великая степь / Л.Н. Гумилёв. – М.: Мысль, 1989. – С. 55.
9. Завьялов А. Геополитика Украины на современном этапе в свете исторического опыта / А. Завьялов // Международные связи народов Европы: Материалы научной конференции 1-2 ноября 1996 года. – Запорожье: РА «Тандем У», 1996. – С. 40.
10. Амельченко В.В. Дружины Древней Руси / В.В. Амельченко. – М.: Воениздат, 1992. – С. 48.
11. Цымбурский В.Л. Россия – Земля за Великим Лимитрофом: цивилизация и её геополитика / В.Л. Цымбурский. – М.: Эдиториал УРСС, 2000. – 144 с.
12. Трепалов Вадим. Восток – дело тонкое / Вадим Трепалов // Историк. – 2017. – № 1(25). – С. 34.
13. Энциклопедический словарь Ф.И. Брокгауза и И.А. Ефрона. – Т. VII. – С.-Петербург: Изд-во типографии И.А. Ефрона, 1892. – С.34-35.

УДК 330. 341

## ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

**ПРИПОТЕНЬ В.Ю.,**

**д-р экон. наук, профессор кафедры  
менеджмента,**

**Донбасский государственный технический  
университет, г. Алчевск**

**ОБОДЕЦ Я.В.,**

**к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента  
непроизводственной сферы**

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

В статье проведена оценка роли маркетинга территорий в формировании и реализации социальной политики города, определены признаки концепции маркетинга территорий. Проведено исследование целевой ориентации маркетинга территорий, разработан и предложен комплекс мероприятий, обеспечивающих его реализацию. Представлены инструменты маркетинга территорий в решении проблем социально-экономического развития территории.

**Ключевые слова:** маркетинг, маркетинг территорий, территория, социально-экономическое развитие, инструменты маркетинга территорий.

The article assesses the role of marketing territories in the formation and implementation of the social policy of the city, identifies the features of the concept of marketing territories. A study of the target orientation of marketing of territories, a set of measures ensuring its implementation was carried out. The tools of marketing territories in solving problems of social and economic development of the territory are presented.

**Keywords:** marketing, territory marketing, territory, social and economic development, marketing tools of territories.

*Постановка проблемы.* Социально-экономические преобразования, происходящие в стране, изменили систему отношений между отдельными регионами, которые конкурируют между собой за право размещать наиболее эффективные и передовые производства, концентрировать капитал и идеи. Территории как социально-экономические системы выступают в современных условиях основным двигателем рыночных отношений и бизнес-коммуникаций, базой освоения и использования всего совокупного производственного потенциала, способного мобилизовать конкурентные преимущества. Использование территориями как субъектами рынка философии и инструментария маркетинга территорий в значительной степени определяет эффективность позиционирования регионов на национальном и глобальном рынках.

Исходя из анализа основных проблем, возникающих при разработке стратегий экономического развития территорий, можно сделать вывод о том, что значимая роль маркетинга не совсем осознаётся. Если частные организации уже смогли адаптироваться к современным условиям, то руководители территориальных объединений только в начале этого пути. В сознании чиновников и местного сообщества отсутствует целостное представление о маркетинге территорий как объективно необходимом виде деятельности, его сущности, роли в системе управления территориями (странами, регионами, городами) и их социально-экономическом развитии. Поэтому вопросам управления территориальным развитием и внедрением в практику методов, способствующих динамичному развитию территории, сегодня требуется больше внимания.

*Анализ последних исследований.* Теоретические принципы маркетинга территорий, методические приёмы разработки инструментария, технологий и приёмов маркетингового

воздействия на территориальные единицы разных масштабов проанализированы в работах Атамановой Е. [1], Башмакова Д. [2]. Проблематике социально-экономического развития территорий (стран, регионов, городов) посвящены работы Багиева Г. [3], Беляева В. [4], Данченко Л. [5], Созинова А. [6] и др. При этом необходимо отметить, что наряду с достижениями учёных в развитии концепций маркетинга, с одной стороны, и территориального развития, с другой, аспекты маркетинга территорий всё ещё остаются недостаточно исследованными. Для того, чтобы выяснить сущность и специфику маркетинга территорий, необходимо, во-первых, сформировать представление об объекте маркетинга территорий; во-вторых, на основе обобщения существующих подходов составить представление о маркетинге территорий; в-третьих, выделить основные доминанты маркетинга территорий.

*Цель статьи* – обосновать особенности маркетинга территорий как инструмента стимулирования социально-экономического развития территорий.

*Изложение основного материала.* Применение маркетингового подхода к территориальному управлению базируется на принципе пространственной организации, что и обуславливает специфичность его объекта - территории, которая рассматривается не как географическая единица, а как своего рода товар, обладающий определённой стоимостью, которая чем выше — тем лучше для территориального развития [7].

Категория «маркетинг территории» представляет собой взаимосвязь двух, на первый взгляд, независимых компонентов – маркетинга и территории. Определение фундаментальной основы базовых понятий «маркетинг» и «территория» позволит всесторонне и теоретически глубоко обосновать природу и применение дефиниции «маркетинг территорий».

Концепция маркетинга территорий рассматривается как действенный инструмент максимизации эффективности территориального управления, направленного на удовлетворение потребностей внутренних и внешних субъектов территории в общественных благах, услугах, идеях; повышение привлекательности территории (для проживания, посещения, деятельности, инвестиций); решение тех проблем, с которыми большинство органов местной власти не могут справиться традиционными управленческими способами; сохранение существующих и формирование новых конкурентных преимуществ территории; достижение целей устойчивого развития территориальных систем; развитие партнёрства и гармонизации интересов участников социально-экономических отношений.

Для объективного логического понимания исследуемой дефиниции целесообразно предложить интегрированный подход к определению понятия «маркетинг территории», который предусматривает сочетание исследовательско-аудиторского, трансформационного, рыночного (факторного), мотивационно-социального, идеологического, плано-управленческого, комплексно-инструментального и субъектно-ориентировочного подходов.

С позиции интегрированного подхода предлагается следующее определение: маркетинг территорий – это вид управленческой деятельности, ориентированный на социально-экономическое развитие территории путём выявления, удовлетворения, формирования и развития её потребностей, а также повышения конкурентных преимуществ, туристической и инвестиционной привлекательности, способствующей трансформации мнений и восприятий территории на основе взаимодействия власти, бизнеса и гражданского общества с целью улучшения качества жизни населения.

Маркетинг территорий как система практических действий развивался в соответствии с тремя концепциями [8, с.79; 9, с.3-8; 10, с.61-64]:

«Smokestack chasing» («погоня за фабричными трубами») – применение агрессивных, грубых и простых методов и схем по привлечению на территорию объектов промышленного производства, соответствующих видов бизнеса и инвестиций. Цель – создание концентрации промышленного производства для развития территории.

«Target marketing» – привлечение бизнеса дифференцируется в соответствии с

особенностями территорий: сохранение существующих предприятий и создание новых; туризм, экспортное продвижение и иностранные инвестиции. Эта концепция основана на анализе конкуренции и позиционировании на рынке, сегментировании рынков и покупателей.

«Product marketing» – современная концепция маркетинга территорий, основанная на образовании рынка территорий как продуктов, которые стремятся определить свои конкурентные преимущества для целевых отраслей промышленности, создавая ценность для потребителей, а также концентрация человеческих ресурсов.

В основе этой концепции лежит рациональное долгосрочное управление развитием территории и создание бренда определённой территории.

Примером применения инструментов маркетинга является решение проблем социально-экономического развития территории (табл. 1).

Следует отметить, что соответствующий имидж территории, города может выступать именно как один из факторов привлечения инвестиций, как внутренних, так и зарубежных.

Территориальная индивидуальность, кроме объективно заданных особенностей (природно-климатические и сырьевые, этнографические, исторические и культурные, особенности экономики, уровень развития производственной и социальной инфраструктуры и др.), включает также технологии и подходы к работе, уровень доверия партнёров, наличие и качество экспертной информации, уровень и качество руководства, особенности общения и многое другое. Все эти факторы влияют на имидж, репутацию и в конце концов на конкурентоспособность территории, и для закрепления их в сознании целевых групп простого информирования недостаточно, так как с потенциальными потребителями территории необходимо налаживать отношения, учитывая их интересы.

*Таблица 1*

**Инструменты маркетинга территорий в решении проблем их социально-экономического развития [11, с. 311]**

Группа вопросов местного значения	Инструменты маркетинга территорий
Инфраструктурное обеспечение и оказание услуг населению (утверждение генеральных планов, схем территориального планирования: электро-, газо-, тепло- и водоснабжения населения; дорожная деятельность, транспортные услуги и обслуживание, услуги связи и общественного питания)	Разработка социально-экономической стратегии и маркетингового плана развития муниципального образования; осуществление выставочно-ярмарочной деятельности, проведение экономических и информационных форумов, симпозиумов, научно-практических конференций, семинаров, развитие сайта органов власти
Охрана окружающей среды и благоустройство территории (охрана окружающей среды; благоустройство и озеленение территории)	Разработка социально-экономической стратегии муниципального объединения; проведение экологических форумов
Образование (предоставление бесплатного начального / основного / среднего образования)	Разработка социально-экономической стратегии муниципального образования; научно-практические конференции, форумы, круглые столы и другие презентационные мероприятия
Культура, досуг и рекреация (библиотечный фонд, организация досуга и услуги организации культуры, художественное творчество; объекты культурного наследия, обустройство мест массового отдыха; муниципальный архивный фонд; местные национальные культурные автономии; туризм, создание музеев)	Разработка социально-экономической стратегии муниципального образования; формирование имиджа, бренда территорий; организация различных праздников, мероприятий развлекательного характера, межэтнических фестивалей
Здравоохранение и спорт (оказание первичной медицинской помощи, создание служб скорой медицинской помощи, развитие физкультуры)	Разработка социально-экономической стратегии муниципального объединения; активная рекламная кампания массового спорта; развитие лагерей отдыха и курортов
Социальная политика (работа с детьми и молодёжью; общественные работы и занятость несовершеннолетних граждан, деятельность по опеке и попечительству)	Разработка социально-экономической стратегии и маркетингового плана развития муниципального образования

В качестве перспективных концепций маркетинга территорий, которые позволят сформировать адекватную систему управления привлекательностью территорий, целесообразно рассмотреть стратегические концепции: классическую, социально-этическую и партнёрскую.

В классическом понимании маркетинг территорий как философия территориального управления направлен на удовлетворение потребностей целевых аудиторий путём формирования долговременных конкурентных преимуществ и определения приоритетных направлений развития.

В основе социально-этической концепции маркетинга территории лежит философия функционирования территориального образования, которая базируется на принципах социальной, экологической и экономической ответственности субъектов территории, целью которой является обеспечение её устойчивого социально-экономического развития.

Маркетинг территорий в рамках партнёрской концепции – это философия функционирования территории, которая базируется на формировании, поддержании и развитии взаимовыгодных длительных отношений с участниками процесса взаимодействия, цель которой – создание новых ценностей, направленных на обеспечение устойчивого развития территории. Долговременные отношения способствуют повышению и трансформации имиджа страны, региона или города, обеспечивают лояльность всех субъектов, объектов и контактных аудиторий (в том числе других городов, регионов, стран), являются одним из наиболее комплексных и эффективных механизмов продвижения территории во внутреннем и внешнем социально-экономическом пространстве. Маркетинговые инструменты повышают привлекательность территории для проживания, профессиональной деятельности и самовыражения, для инвестиций, посещения и взаимодействия.

Партнёрство с целевыми аудиториями – основа формирования и развития привлекательности территорий европейских стран. В Бирмингеме (Великобритания) туристические ресурсы города продвигает организация «Маркетинг Бирмингем», которая создана при поддержке городского совета Бирмингема [12] и состоит из 300 членов различных частных и общественных организаций, спонсоров и инвесторов, учебных заведений. Основная задача «Маркетинг Бирмингем» – формирование положительного имиджа города как туристической дестинации, продвижение туристических ресурсов города, содержание туристско-информационных центров, предоставление информации туристам, формирование и продажа туристических услуг, публикация статей в ведущих изданиях страны.

В Бремене (Германия) создано специальное Общество маркетинга города, которое разрабатывает основные маркетинговые концепции, а основной работой по привлечению туристов и обеспечению туристической сферы города Бремена занимается Бременский центр по туризму (BTZ). Такие городские структуры выполняют как представительные, так и организационно-маркетинговые функции: представляют город на международных туристических выставках, готовят к изданию и выпускают справочники, каталоги, рекламную продукцию, приглашают в город журналистов и специалистов, работающих в сфере туризма, организуют работу информационных центров, бесплатно обеспечивают прибывших туристов необходимой информацией, координируют и контролируют работу экскурсоводов [13].

Маркетинговый подход к привлекательности территории, по нашему мнению, следует рассматривать как переход к долгосрочному системному управлению развитием территории, основой которого является клиентоориентированность и партнёрство, чёткое определение целевых аудиторий и их потребностей, формирование гибкой региональной политики, использование как традиционных, так и нетрадиционных инструментов повышения, сохранения, а иногда и снижения привлекательности территории.

Маркетинговые усилия должны концентрироваться на формировании комплекса устойчивых долговременных преимуществ территории, направленных на повышение

привлекательности территориального продукта и по сравнению с другими территориями не только для жителей, но и для других целевых групп: туристов, посетителей, инвесторов, населения и предпринимателей других городов, субъектов регионального, национального и международного уровня. Конкурентоспособность территорий в этом случае обеспечивается взаимодополнением социальной, деловой, инвестиционной, инновационной, рекреационной, туристической, образовательной, финансовой прелестей, которые будут способствовать установлению длительных партнёрских отношений с целевыми аудиториями. В качестве перспективных вопросов, которые рекомендуется рассматривать в дальнейших исследованиях, есть инструменты демаркетинга [14] или контрмаркетинга, которые будут направлены на нежелательные для определённой территории целевые аудитории (предприятия, снижающие экологичность региона; недобросовестные инвесторы; асоциальные проекты; продавцы вредных продуктов; радикальные организации и т.п.), и кризисного маркетинга.

*Выводы.* Таким образом, маркетинг территорий является важной составляющей политики органов местного самоуправления в сфере местного развития. В этом контексте он определяется как процесс комплексной взаимосвязанной деятельности органов местного самоуправления, частного и общественного секторов, который направлен на повышение конкурентоспособности и привлекательности определённой территориальной общины, а также общего качества жизни населения и реализуется путём разработки и внедрения экономических, социальных, культурных и политических программ и мероприятий с использованием различных инструментов и методов маркетинга.

Следовательно, повышение эффективности управления развитием территории требует разработки и внедрения комплексной системы мер органами местного самоуправления в партнёрстве с другими заинтересованными лицами (представителями бизнеса, населением, общественными организациями, инвесторами, учебными заведениями, другими учреждениями и организациями), к которым относятся: разработка стратегии развития; выявление местных преимуществ и уникальных территориальных признаков; разработка эффективной маркетинговой стратегии; развитие местной инфраструктуры; распространение образовательных программ; создание организационных структур по маркетингу территорий; формирование партнёрств; создание эффективной информационно-коммуникационной сети и др.

Формирование органами местного самоуправления эффективной политики в сфере социально-экономического развития территории требует детального исследования каждой из предложенных выше мер, а также процесса их внедрения.

#### *Список использованных источников*

1. Атаманова Е.А. Организационно-экономические аспекты формирования системы территориального маркетинга для развития промышленного сектора экономики региона / Е.А. Атаманова, М.Д. Ощепкова. – Пермь: НИИУМС, 2007. – 206 с.
2. Башмаков Д.В. Маркетинг территорий: учебное пособие / Д.В. Башмаков. – М.: ИИУ МГОУ, 2015. – 216 с.
3. Багиев Г.Л. Маркетинг / Г.Л. Багиев. – М.: Экономика, 2010. – 718 с.
4. Беляев В.И. Маркетинг территорий: методология и методы обоснования стратегических решений развития регионов: монография / В. И. Беляев, С.Н. Бочаров, О.А. Горянинская, Р.Г. Малахов. – Барнаул: Изд-во Алтайского ун-та, 2015. – 244 с.
5. Данченко Л.А. Маркетинг по нотам: практический курс на российских примерах / Л.А. Данченко. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2010. – 758 с.
6. Созинов А. Обеспечение качества управления маркетинговыми процессами предприятия / А. Созинов. – К.: Наука, 2007. – 310 с.
7. Лобова С.В. К вопросу определения территории как объекта маркетинга территорий / С.В. Лобова // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 47. – С. 2-8.



8. Панкрухин А. Маркетинг территорий: лица, образы и позиции / А. Панкрухин // Государственная служба. – 2010. – № 6. – С.27-29.
9. Kotler F. Marketing Places: Attracting Investment, Industry and Tourism to Cities, States and Nations. – New York: Free Pr., 1993. – 388 p.
10. Kavaratzis M. From City Marketing to City Branding: An Interdisciplinary Analysis with reference to Amsterdam, Budapest and Athens. – PhD Dissertation, 2008 // <http://dissertations.uv.nl/faculties/rw/2008/m.kavaratzis>
11. Пфайфер М.Р. Маркетинг территорий как современная концепция управления развитием муниципальных образований // Экономика. – 2010. – № 3. – С. 310-313.
12. Kokarev D. (2009) «Marketing Birmingham» – generator v prodvizhenii turistichestikh vozmozhnostey goroda Birmingham [«Marketing Birmingham» – generator in the promotion of tourism opportunities of Birmingham] // Novosti turbiznesa – News tourist industry, 6 (128). – P. 22-24 [in Russian].
13. Крылов А.Н. Маркетинг региона и его влияние на развитие региональной экономики / А.Н. Крылов // Актуальные проблемы структурной перестройки экономики России. – Абакан: Изд-во Хакасского государственного ун-та им. Н.Ф. Катанова, 2007. – С. 73-77.
14. Medway D. & Warnaby G. (2008). Alternative perspectives on marketing and the place brand. // European Journal of Marketing. – 2008 – 42, 5/6. – P. 641-653.

УДК 343.121.5

**СПЕЦИАЛЬНОЕ УЧЕБНО-ВОСПИТАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ЗАКРЫТОГО  
ТИПА ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ С ДЕВИАНТНЫМ ПОВЕДЕНИЕМ КАК  
СТРУКТУРНЫЙ КОМПОНЕНТ В СИСТЕМЕ ПРОФИЛАКТИКИ  
ПРЕСТУПНОСТИ СРЕДИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ**

**СМИРНОВА Е.П.,**  
докторант ГОУ ВПО «ДонАУиГС»,  
заместитель начальника отдела по надзору  
за законностью правовых актов,  
соблюдения прав и свобод граждан  
управления по надзору за исполнением  
законодательства Генеральной  
прокуратуры ДНР, старший советник  
юстиции;  
**НЕДИЛЬКО О.А.,**  
старший прокурор управления кадров  
Генеральной прокуратуры ДНР, советник  
юстиции

Рассмотрено понятие девиантного поведения несовершеннолетних (нормативно-правовая база Российской Федерации, Донецкой Народной Республики); типичные проявления девиантного поведения; основные причины, обуславливающие появление трудновоспитуемых детей. В результате анализа причин и обстоятельств, обуславливающих правонарушения, авторы пришли к такому выводу: для борьбы с преступлениями в детском и подростковом возрасте необходима квалифицированная, последовательная работа по предотвращению и корректировке отклонений в поведении детей. Обоснована целесообразность создания специального учебно-воспитательного учреждения закрытого типа для детей и подростков с девиантным поведением как структурного компонента в системе профилактики преступности среди несовершеннолетних.

**Ключевые слова:** *девиантное поведение, правонарушения в детской и подростковой среде, специальное учебно-воспитательное учреждение, профилактика преступности.*

The concept of deviant behavior of minors (the regulatory framework of the Russian Federation, Donetsk People's Republic) has been considered; typical manifestations of deviant behavior; the main reasons for the emergence of such a phenomenon as difficult children. As a result of analysis of the causes and circumstances causing offenses, it was determined that successful struggle against offenses in children and adolescents requires competent, consistent work to prevent and correct deviations in the behavior of children. The expediency of creating a special comprehensive school for children with deviant behavior, taking into account the experience of the Russian Federation in this field, is substantiated.

**Keywords:** *deviant behavior, offenses in the child and adolescent environment, a special educational institution, crime prevention.*

*Актуальность и постановка проблемы.* Предотвращение правонарушений не достигших совершеннолетия в нынешних обстоятельствах является приоритетным направлением уголовной и правовой политики Донецкой Народной Республики. Оно даёт возможность регулировать проблемы борьбы с преступностью с минимальными затратами для общества. Как результат сокращается преступность несовершеннолетних, наблюдается снижение общей криминализации государства, нация становится более здоровой и полноценной.

Дети не готовы полностью осознавать степень тяжести совершаемых ими поступков и вероятность наступления от таких действий негативных для себя последствий. Предотвращение преступлений среди несовершеннолетних рассматривается мировым сообществом как важный аспект профилактики преступности в целом.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию проблем девиантного поведения несовершеннолетних посвятили свои труды такие учёные, как А.Д. Гонеев, К. Хорни, Л.Б. Шнейдер, В.Д. Менделевий, Э. Кречмер и Э. Дюркгейм, М.А. Алемаскин, И.П. Башкатов, С.А. Беличева, Е.М. Данилин и другие.

*Цель статьи* – обоснование необходимости создания специального учебно-воспитательного учреждения закрытого типа для детей и подростков с девиантным поведением как структурного компонента в системе профилактики преступности среди несовершеннолетних.

*Изложение основного материала исследования.* В Донецкой Народной Республике признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права и в соответствии с Конституцией Донецкой Народной Республики.

Основной проблемой любого общества является преступность, которая распространяет идеологию деградации моральных, нравственных и общественных ценностей. Увеличение преступности представляет опасность для устойчивости и безопасности общества и государства.

Наиболее острой проблемой для общества и государства является преступность среди несовершеннолетних, так как молодёжь – основа любого государства.

Преступность несовершеннолетних – это совокупность преступлений, совершаемых лицами в возрасте от 14 до 18 лет. Преступность несовершеннолетних является составной частью преступности вообще, но имеет свои специфические особенности, что позволяет рассматривать её в качестве самостоятельного объекта криминологического исследования.

Несовершеннолетние в возрасте от 14-ти до 18-ти лет, с одной стороны, достигают довольно высокого уровня социализации. У них появляется самостоятельность, напористость, умение держать под контролем своё поведение и владеть собой. С другой же стороны – происходит дальнейшая социализация личности (продолжается либо заканчивается обучение в школе, техникуме, происходит осознание собственного места в обществе, аккумулируется опыт межличностных отношений).

К проявлениям девиантного поведения можно отнести подростковые поведенческие реакции: агрессию, вызов, самовольное и систематическое отклонение от учёбы, нарушение трудовой дисциплины; систематические уходы из дома и бродяжничество, зависимость от токсических веществ, ранняя половая жизнь.

Девиантное поведение, встречающееся у подростков, в большинстве случаев связывают с понятием «трудновоспитуемые дети». Сам термин «трудновоспитуемые дети» уже сигнализирует о нарушении психоэмоционального развития ребёнка, которое связано с медицинскими, наследственными, социальными, психологическими проблемами.

Основные причины, которые обуславливают появление такого фактора, как «трудновоспитуемые дети»:

- неблагоприятные жизненные условия ребёнка;
- медицинский наследственный фактор;
- неблагоприятное социальное окружение;
- несовершенство самой образовательной системы.

Указанные причины являются универсальными для поиска пути корректировки воздействий на поведение «трудновоспитуемого ребенка».

Необходимо учитывать, что в нынешних условиях преступное общество «омолодилось». Таким образом, из числа не достигших совершеннолетия правонарушителей заметно (в 46 %) возросла часть школьников, увеличилась возможность рецидивов: двое из трёх подростков уже после возвращения из мест заключения в скором времени снова нарушают закон.

Среди подростков появились новые виды преступности, в частности, вымогательство. Всё большее распространение получают половая распущенность, детская проституция, извращения. Среди молодого поколения увеличивается количество алкоголиков, наркоманов. Опросы учащихся (возраст 14-17 лет, половина – девочки) показали, что 52,8% достаточно часто употребляют спиртные напитки, 10,2% хотя бы раз в жизни пробовали наркотические, а 9,8% – токсические вещества.

Не могут не волновать данные преступлений и правонарушений разной степени тяжести, совершённые детьми в возрасте семи – десяти лет; особенную актуальность обретает вопрос совершения правонарушений детьми в возрасте от 11 до 14 лет.

Проведённые исследования показали, что подростки чаще совершают преступления, прежде свойственные только взрослым (кражи, мошенничество, торговля наркотическими средствами, покушения на жизнь и здоровье граждан, сутенёрство и т.д.). Организованный характер детской преступности, подчинение криминальных подростковых групп взрослым рецидивистам и различным организованным преступным структурам вызывает особое беспокойство.

Официально в законодательстве Российской Федерации используется понятие девиантное поведение несовершеннолетних. Так, в части 26 статьи 10 Федерального закона «О милиции» говорится о том, что необходимо «обеспечивать исполнение судебных решений о направлении несовершеннолетних, совершивших правонарушения, в специальные учебно-воспитательные учреждения закрытого типа для детей и подростков с девиантным поведением».

Пунктом 15 части 1 статьи 13 Закона ДНР « О полиции» предусмотрено, что работникам полиции с целью исполнения возложенных на них обязанностей, в пределах их компетенции, предоставляются следующие полномочия: доставлять несовершеннолетних, совершивших правонарушения или антиобщественные действия, а также безнадзорных и беспризорных в центры временного содержания органов внутренних дел для несовершеннолетних правонарушителей, в специализированные учреждения для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации, либо в служебное помещение территориального органа или подразделения полиции по основаниям и в порядке, которые предусмотрены законом.

Федеральный закон (п. 2, подраздел 2, раздел III) «Об утверждении федеральной программы развития образования» (1992 г.) устанавливает порядок совершенствования обучения лиц с девиантным поведением в специальных учебно-воспитательных учреждениях.

Федеральный закон (п. 1, ст. 50) «Об образовании» гласит, что «для подростков с девиантным (общественно опасным) поведением, достигших одиннадцати лет, нуждающихся в особых условиях воспитания и обучения и требующих специального педагогического подхода, создаются специальные учебно-воспитательные учреждения, обеспечивающие их медико-социальную реабилитацию, образование и профессиональную подготовку».

Норма аналогичного характера предусмотрена в ч. 12 ст. 63 Закона Донецкой Народной Республики «Об образовании». В этом законе указано, что для несовершеннолетних с девиантным поведением, которым необходимы особые условия воспитания, обучения и специальный педагогический подход, в целях получения ими начального общего, основного общего и среднего общего образования уполномоченными органами государственной власти Донецкой Народной Республики создаются специальные учебно-воспитательные учреждения открытого и закрытого типов.

Порядок направления несовершеннолетних граждан в специальные учебно-воспитательные учреждения открытого и закрытого типов и условия их пребывания в таких учреждениях определяются Законом Донецкой Народной Республики от 18.05.2015 № 36-НС «О системе профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних».

Направление таких подростков в эти образовательные учреждения осуществляются только по решению суда.

Законодателем в ч. 1 ст. 1 Закона ДНР «О системе профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних» от 30.05.2015 № 166П-НС дается четкое определение понятия «антиобщественные действия»: – это действия несовершеннолетнего, выражающиеся в систематическом употреблении наркотических средств, психотропных и (или) одурманивающих веществ, алкогольной и спиртосодержащей продукции, пива и напитков, изготавливаемых на его основе, занятии проституцией, бродяжничеством или попрошайничеством, а также иные действия, нарушающие права и законные интересы других лиц».

Законодателем четко установлены критерии для помещения детей с девиантным поведением в указанные учреждения. Несовершеннолетний с девиантным поведением – это подросток, достигший 11-летнего возраста, который признан таковым по решению суда и никак иначе. Девиантное поведение несовершеннолетнего представляет реальную угрозу обществу. Несовершеннолетних, признанных решением суда девиантными, ставят на профилактический учёт или они проходят реабилитацию в закрытых учебно-воспитательных учреждениях.

Таким образом, с целью эффективной борьбы с преступлениями в детской и подростковой среде необходима квалифицированная, последовательная работа по предотвращению и корректировке отклонений в поведении детей, анализ причин и обстоятельств, обуславливающих преступления.

В борьбе с преступностью несовершеннолетних общепреventивную роль играют места лишения свободы (воспитательные колонии) и специальные воспитательные учреждения (школы и училища социальной реабилитации), которые выполняют задачи принудительного перевоспитания правонарушителей.

Для несовершеннолетних правонарушителей в возрасте от 11 до 14 лет в соответствии с ч. 9 ст. 20 Закона ДНР «Об образовании» должны быть созданы образовательные организации открытого и закрытого типа для обучающихся с девиантным (общественно опасным) поведением, нуждающихся в особых условиях воспитания, обучения и требующих специального педагогического подхода.

Указанные заведения для детей с девиантным поведением должны подчиняться Министерству образования и науки, Министерству внутренних дел, Министерству юстиции и иметь статус государственных учреждений.

Сеть учебно-воспитательных учреждений для детей и подростков, нуждающихся в особых условиях воспитания, должна полностью удовлетворять потребности Республики.

Учреждения социальной реабилитации закрытого типа должны комплектоваться исключительно по путёвкам Министерства образования и науки ДНР, выданным на основании решения (постановления), приговора суда.

Учреждения открытого типа должны формироваться на основе заключения психолого-медико-педагогической комиссии.

Действующим законодательством установлен порядок комплектования общеобразовательных школ социальной реабилитации только по решению суда.

Тем не менее, в большинстве случаев по приговору судов дети с асоциальными проявлениями в поведении возвращаются в семью и к окружению, которое повлияло на их противоправное поведение и будет опять оказывать негативное воздействие на этих детей.

Судебная практика свидетельствует, что принудительная мера воспитательного характера в виде передачи под надзор родителей, которые уже показали несостоятельность в воспитании своего ребёнка, а то и сами втянули его в преступную деятельность, является малоэффективной. Как результат, увеличивается количество несовершеннолетних, которые повторно совершают преступление. Значительная часть детей возвращается на улицу.

В организациях подобной категории должны быть сформированы соответствующие условия для жизни, обучения и воспитания учащихся, повышения их культурного уровня, профессиональной подготовки, развития уникальных способностей. В условиях непрерывного преподавательского режима вполне вероятно создание условий для правового воспитания, обеспечения социальной защиты учеников учреждений социальной реабилитации.

Характерные черты преподавательского режима, обстоятельств обучения и содержания детей и подростков в данных заведениях обязаны определяться специальным режимом дня и системой воспитательной работы; непрерывным присмотром за учениками; преподавательским контролем; исключением возможности беспрепятственного выхода обучающихся за пределы территории учреждения без разрешения администрации, а кроме того интенсивным применением методики трудотерапии.

Рассмотренные заведения способны результативно решать проблемы оказания социальной, психологической, реабилитационной помощи детям и подросткам, которые не проявляли стремления к учёбе, были склонны к асоциальным поступкам, совершили правонарушение, употребляли наркотики, алкоголь.

Реабилитация подобных детей и подростков должна реализовываться в системе образования. Данное утверждение можно обосновать хронологическим совпадением детского и подросткового возраста с периодом обучения в школе, что определяет учёбу как основную деятельность ребенка школьного возраста. Создаются предпосылки к формированию надлежущей педагогической, медицинской, психологической, социальной помощи детям, которые неспособны самостоятельно пройти процесс адаптации в общеобразовательных школах, проявляют склонность к агрессии, девиантному и антисоциальному поведению, а также не имеют надлежущего контакта с родственниками и не поддаются традиционным методам воспитания. Рассмотренные воспитательные учреждения призваны осуществлять коррекцию поведения учеников.

При помощи анализа деятельности учреждений, в которых проходила реабилитация детей и подростков с девиантным поведением на территории Украины в период с 2001 по 2010 годы, были определены основные проблемы в организации их работы:

– недостаточное внимание уделялось усовершенствованию мастерских для допрофессиональной и профподготовки воспитанников учреждений, что отрицательно сказывалось на воспитании конкурентоспособного человека на рынке труда;

– недостаточное внимание уделялось дифференцированному обучению, персональному подходу и адекватному психологическому сопровождению обучающихся в учебном заведении.

*Выводы.* В условиях формирования молодого государства Донецкой Народной Республики целесообразно создание специальной общеобразовательной школы для детей с девиантным поведением.

Первоочередными задачами таких школ являются: решение вопросов об оказании шефской помощи, закрепление за специальными общеобразовательными школами для детей с девиантным поведением устойчиво функционирующих предприятий, в установленном законодательством порядке, учреждений и организаций различных форм собственности, учебных и культурно-просветительных учреждений, спортивных обществ, спортклубов. С целью координации деятельности проведение совместных методических мероприятий с представителями власти, правоохранительными органами, службами по делам детей и семьи и другими органами, входящими в систему профилактики преступности и правонарушений среди несовершеннолетних. Законодательно закрепить проведение воспитательно-исправительной работы с подростками на основании объединения обучения с общественно полезным производственным трудом.

Снижение уровня преступности и профилактика преступлений среди несовершеннолетних возможны только при поддержке государства.

### **Специальная общеобразовательная школа для детей с девиантным поведением в г. Енакиево, ДНР**

Специальная общеобразовательная школа – это заведение, где должны обучаться и отбывать наказание несовершеннолетние (исключительно мальчики), которые совершили преступление в возрасте от 11 до 15 лет.

Указанное учебное заведение создаётся с целью психолого-педагогической, социальной реабилитации детей и подростков с делинквентным поведением с углублённым изучением вопросов:

– трудовое воспитание и профессиональная ориентация воспитанников с учётом природных наклонностей каждого ребёнка;

– развитие творческих способностей и одарённости каждого ребенка с учётом природных данных.

Школа такого типа находилась по адресу в г. Енакиево, п. Веровка, ул. Ленинградская-2.

Общая площадь – 8,6138 га; это бывшая усадьба князя Раевского, находится в экологически чистом районе между г. Енакиево и Горловкой.

Здание было построено в 1959 году.

Общая площадь помещений – 11687,2 м.

Школа имела проектную наполняемость – 180 учащихся.

На территории комплекса расположены: котельная, учебный и спальный корпуса, столовая, мастерские, прачечная, футбольное поле, бассейн, автомобильные гаражи, фруктовый сад. За прилегающей территорией поле для сельхозработ.

Подобные заведения с 1997 года функционировали на территории Украины как экспериментальные на базе Фонтанской и Николаевской общеобразовательных школ социальной реабилитации. А с 2008 года – на базе Енакиевской, Харьковской, Свердловской общеобразовательных школ социальной реабилитации (Луганская обл.).

На данный момент школы для детей с девиантным поведением функционируют на всей территории Российской Федерации.

Детям, которые не смогли адаптироваться в обычной школе, склонны к агрессии, бродяжничеству, антисоциальному поведению, не имеют должного контакта с родителями, не поддаются традиционному воспитательному воздействию, учреждения указанного типа обеспечивают надлежащую педагогическую, медицинскую, психологическую и социальную помощь. Педагоги-воспитатели осуществляют коррекцию поведения воспитанников, предотвращают их дальнейшую криминализацию, способствуют своевременному выходу из зоны криминального влияния.

*Список используемых источников*

1. Об образовании: закон Донецкой Народной Республики № 55-ИНС от 19.06.2015г.
2. О системе профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних: закон Донецкой Народной Республики № 36-ИНС от 30.04.2015 г.
3. О системе профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних: закон о внесении изменений в Закон Донецкой Народной Республики от 14.04.2017 г.
4. Можгинский Ю.Б. Агрессивность детей и подростков. Распознавание, лечение, профилактика / Ю.Б. Можгинский. – 2-е изд., стереотип. – М.: Когито-Центр, 2008. – 181с.
5. Прокументов Л.М. Групповая преступность несовершеннолетних и её предупреждение / Л.М. Прокументов. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 2010. – 164 с.

УДК 336.743:658.69

**ПАРИТЕТ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ВАЛЮТ – МЕХАНИЗМ  
БЕСПРЕПЯТСТВЕННОГО ТОВАРООБМЕНА**

**АНГЕЛИНА И.А.,**  
**д-р экон. наук, доцент**  
**ГО ВПО «Донецкий национальный**  
**университет экономики и торговли им.**  
**Михаила Туган-Барановского»**

В статье рассмотрены факторы зависимости паритета покупательной способности денежных средств на процессы товарного ценообразования и товарообмена между участниками рынка товаров. Рассмотрены вопросы равномерного распределения в обществе потенциала покупательной способности внутреннего населения государства. Рассмотрен вопрос способа исчисления паритета покупательной способности по индексу «индекс Биг-Мака». Проанализирована концепция паритета покупательной способности, в основе которой выявлен экономический закон единой цены на товар. Приведен расчёт внутренней цены товарного продукта потребительской корзины, необходимой для осуществления жизнедеятельности человека в установленную единицу времени. Определена целесообразность равномерного перераспределения финансовых средств между занятым населением, которая выступает наиболее эффективным средством поддержки экономики государства в рекреационном состоянии товарооборота.

*Ключевые слова:* паритет покупательной способности, товарооборот между участниками рынка товаров, распределение, цена, товар, эффективность.

The article describes the factors of dependence of the purchasing power parity of money on the processes of commodity pricing and exchange of goods between participants in the commodity market. The issues of uniform distribution in society of the potential purchasing power of the internal population of the state are considered. The question of the method of calculating the purchasing power parity index «Big Mac Index». Analyzed the concept of purchasing power parity, which is based on the economic law of a single price for the goods. The calculation of the internal price of the commodity product of the consumer basket, necessary for the implementation of human activity in the established unit of time, is given. The expediency of a uniform redistribution of funds among the employed population, which is the most effective means of supporting the state's economy in the recreational state of commodity circulation, has been established..

*Keywords:* purchasing power parity, trade between market participants, products, distribution, price, product, effectiveness.

*Актуальность проблемы и постановка задачи.* Уровень роста промышленного производства совместно с запросом общества к повышению уровня жизни формирует главную задачу государства – обеспечить растущие потребности граждан в потреблении общественных благ с учётом экономической эффективности деятельности экономики. Всё это стало возможным благодаря появлению принципиально новой промышленной продукции на товарном рынке, которая характеризуется повышенными показателями качества относительно прежней продукции, а также обладает увеличенным сроком эксплуатации.

Однако стоит отметить, что продукция высокого качества не доступна абсолютно всем слоям населения. Очевидно, современное общество нуждается в продукции разного качества с разным периодом его эксплуатации. Оценивая ситуацию объективно, следует отметить, что сформированная тенденция товарного потребления объясняется разграничением трудовых затрат на производство продукции. Поскольку подобная тенденция существовала раньше, то принципиально новой ситуации в экономике она не формирует. Из этого следует, что уровень качества жизни будет всегда разным



применительно к разным категориям населения, а индекс развития человеческого потенциала будет зависеть в основном от уровня развития промышленности, в том числе, от уровня её модернизации и соответствия высоким показателям производительности труда на одного человека.

Проблема ограниченного потребления продукции в мире остаётся актуальной, поскольку образовавшиеся экономические кризисы были следствием явлений перепроизводства продукции. Поэтому возникла проблема так называемого перегрева экономики, в результате чего большинство производителей оказались неспособными продолжать производство из-за отсутствия средств, а изготовленная продукция складывается и не пользуется достаточным спросом [1, с. 15-16].

Для того чтобы понять суть проблемы, необходимо, прежде всего, понять суть товара и покупательную способность денежных средств, за которые он продаётся.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Большое количество научных исследований было проведено в процессе изучения природы покупательной способности денег и выявления реальной стоимости товарной продукции. Проведенные исследования направлены на изучение вопросов товарного ценообразования в разных государствах мира посредством сравнения стоимости покупательной способности денежных средств, имеющих возможность к обмену на одну установленную группу товаров.

Достаточно большое количество научных исследований по вышеописанному направлению отображено в работах следующих выдающихся учёных: Л. Эрхарда, В. Кудрова, Р. Слейтера, Б. Вильямса, Е.М. Азаряна, Л.Н. Красиной, А.И. Уткина, Н.Е. Титовой, Д. Невидимовой, В.В. Глущенко, В.Н. Чехунова.

*Цель:* произвести анализ влияния зависимости паритета покупательной способности денежных средств на процессы товарного ценообразования и товарообмена между участниками рынка товаров.

*Основные результаты исследования.* Благосостояние общества, в котором доминирует капиталистический принцип производства, выступает как «накопленная масса товарной продукции», а отдельный товар – как индивидуальная форма этого благосостояния. Товар является, прежде всего, индивидуальной вещью, которая, благодаря её товарным свойствам, удовлетворяет какие-либо человеческие потребности в жизнедеятельности [2, с. 201-203].

Товар, который произведён человеком, должен им же быть потреблён или товар, который произведён некоторой группой лиц, должен быть потреблён этой же группой, в таком же соотношении. Однако, что случается со всеми сторонами производственного потребительского процесса, если потребительская стоимость товарного продукта слишком завышена? В таком случае происходит стандартное недопотребление продукции. Потребность была и остаётся, но из-за внезапного недопотребления производство товарной продукции количественно уменьшается, что естественно приводит к возникновению ситуации неудовлетворённости возникшей потребности. Следовательно, снижается общий уровень жизни населения в государстве. Экономика подобного государства приобретает признаки недоразвитости, поскольку ценовая политика на производимый товар существенно завышается в виду естественных рыночных потребностей. Общество, производящее промышленные потребительские товары для жизнедеятельности, не имеющее возможности их потреблять, ограничивает своё развитие, лишает себя львиного количества рабочих мест, сокращает рынки сбыта своей продукции и загоняет себя в долговой и демографический кризис.

Решить проблему рассматриваемого вопроса целесообразно методом равномерного распределения в человеческом обществе потенциала покупательной способности внутреннего населения государства. При этом такой потенциал обязательно должен обладать достаточным запасом ёмкости, а не иссякать после предоставления нескольких незначительных услуг.

Попытаться решить данную проблему можно с помощью перераспределительных процессов по формированию потенциала покупательной способности в экономике государства. Данные процессы целесообразно проводить в момент обменных операций результатов труда на денежную массу, например, в виде заработной платы и других социальных выплат [3, с. 81-85].

Другими словами, богатое общество приобретает определённую состоятельность только тогда, когда у него появляется возможность потреблять товарную массу, которую это общество и производит, при этом в полном объёме по возможности. Определённую роль здесь имеет паритет покупательной способности между группами товарных масс, произведёнными в разных государствах и их денежными эквивалентами стоимости в виде валютных номинальных единиц.

Теория паритета покупательной способности была интерпретирована выдающимся экономическим теоретиком Густавом Касселем. Теория данного учёного говорит о том, что настоящим значением курсов валют является такое значение, которое соответствует паритету покупательной способности, т.е. равноценному стоимостному соотношению валют в товарном виде.

Если курс валюты С к валюте D существенно превышает паритетное значение, в результате становится выгодным приобретать товары в государстве С и реэкспортировать их в государство D. Данный фактор увеличивает предложение товарной массы в государстве D, спрос на продукцию в государстве С, спрос на валютную номинальную массу государства С и предложение валютной массы государства D, что ведёт к установлению валютных курсов к паритетному соотношению друг с другом.

Например, если единица товарной массы стоит в Российской Федерации 600 рублей, а в США – 20 долларов, соответственно курс рубля к доллару должен составлять 30 рублей за доллар. Когда валютный курс составляет 60 рублей за доллар, покупая товар в Российской Федерации (по 600 рублей), реализовывая его в США (по 20 долларов) и обменивая 20 долларов на 1200 рублей по текущему валютному курсу, на каждой подобной валютной операции можно получать доход, который составит 600 рублей на единицу товарной продукции. Таким образом, цены на продукцию в США будут иметь тенденцию к сокращению, цена на продукцию в Российской Федерации будет увеличиваться, а курс доллара к рублю будет уменьшаться. В результате будет найдено валютное равновесие на новом уровне цен товарной продукции и валютного курса (например, товар стоит 17 долларов в США, 500 рублей в Российской Федерации, курс валюты приблизительно будет составлять 30 рублей за доллар) [5, с. 22-24].

Исходя из того, что функционирование модели паритета покупательной способности валютных масс с товарными группами осуществимо только в условиях свободного движения товарной и денежной массы, на практике валютные курсы могут значительно отклоняться от паритетного значения (чем больше в размерном соотношении таможенные пошлины на товарную продукцию, импортные и экспортные ограничения движения товарной продукции, затраты на транспортировку товарной продукции, тем сильнее расхождение между номинальным валютным курсом и валютным курсором по паритету покупательной способности, необходимым для того, чтобы изменение объёмов и структуры экспорта и импорта товарной продукции было экономически эффективным).

Авторитетные международные статистические организации (Всемирный Банк, Международный Валютный Фонд, ЕвроСтат и пр.) публикуют финансовые и экономические показатели для группы государств в номинальной валюте (за базовую единицу принят доллар США), используя валютные курсы, сформированные по расчёту паритета покупательной способности в товарном и денежном выражении.

Наиболее распространённым примером исчисления паритета покупательной способности является «индекс Биг-Мака», который ежемесячно рассчитывается и печатается английским изданием «Экономист групп». Индекс рассчитывается на основе стоимости «Big-Mac» в системе общественного питания «McDonald's» в нескольких

государствах, и является альтернативным обменным курсом, выступая в роли основной товарной группы валютного обеспечения [6, с. 100-106].

В основе концепции паритета покупательной способности лежит экономический закон единой цены на товар. В соответствии с этим законом, один и тот же товар не может реализовываться в один момент в разных местах по разным ценам, поскольку посреднические группы мгновенно воспользуются этим и организуют механизм по собственному обогащению, приобретая товар в том месте, где он дешевле стоит, и реализуя его там, где его цена выше в силу естественных условий. Группы посредников повысят спрос на товарную продукцию там, где он относительно дешёвый и одновременно повысят предложение этого товар в том месте, где он наиболее дорогой по своей стоимости. Собственные, естественные законы рынка спровоцируют выравнивание цены на нескольких рынках посредством осуществления экспортно-импортных торговых сделок. Процесс покупки-продажи, обеспечивающий практическую реализацию закона единой цены в повседневной жизни, называется арбитражем. Закон единой цены, который применяется к международным товарным рынкам называется паритетом покупательной способности.

Теоретическая концепция паритета покупательной способности распространяет закон единой цены на «товарную корзину», которая анализирует среднестатистический уровень цен на государственном товарном рынке. Если в двух государствах внешний и внутренний рынок тесно взаимосвязаны, то товарная группа потребительских корзин государств должна иметь единую цену во всех государствах. Цена такой потребительской корзины в исследуемых государствах будет одинаковой в трудовых затратах на её производство. Однако, трудность исчисления заключается в том, что в каждом государстве продукт оценивается во внутренней валюте. Чтобы произвести сравнение цены, продукцию нужно выразить в единой валютной массе. Это можно осуществить, используя обменный валютный курс. Внутренняя цена товарного продукта ( $P_d$ ) должна быть равна цене в другом государстве ( $P_f$ ), умноженной на обменный валютный курс

$$P_d = s \cdot P_f.$$

Поскольку закон единой цены применяется к каждому товару, который включается в международную торговлю, то его можно применить и к индексу внутренних цен ( $P_d$ ), который является средней взвешенной цен отдельных товаров. Если рассматривать  $P_f$ , как индекс мировых цен, то равенство выражает самую простую форму паритета покупательной способности [7, с. 74-80].

Относительно валютных курсов, теория паритета покупательной способности утверждает, что он всегда изменяется ровно настолько, насколько это необходимо, чтобы компенсировать разницу в динамике уровня цен в разных странах. Внутренняя валюта будет дорожать или обесцениваться до тех пор, пока определённая сумма денег, конвертируемая по рыночному обменному курсу, не сможет обменяться на одинаковую по составу и объёму рыночную корзину товаров и услуг в нескольких странах. В таком случае может быть установлен паритет покупательной способности. В этой ситуации потребителю будет абсолютно безразлично, в какой именно стране покупать эту потребительскую корзину.

Если между странами существуют значительные различия в уровнях цен, то страна, где уровень инфляции выше, не смогла бы экспортировать свои товары, потому что её цены значительно выше, чем внутренние цены других стран. Импорт в таком случае может быть чрезвычайно большим. В данной ситуации неизбежно изменение обменного курса в сторону удешевления внутренней валюты.

Паритет покупательной способности может равняться любому отношению валютных курсов, но покупательная способность денежной единицы на одном рынке должна быть равна покупательной способности этой же суммы на рынке другого

государства, если перевести данную сумму по текущему обменному курсу в иностранную валюту [8, с. 121-126].

Проведенные исследования зависимости паритета покупательной способности денежных средств от процессов товарного ценообразования и товарообмена между участниками рынка товаров позволили сформировать следующие положения (рис. 1):



Рис. 1. Положения зависимости паритета покупательной способности денежных средств от процессов товарного ценообразования и товарообмена между участниками рынка товаров

Если бы международный механизм товарообменных операций был более оптимизирован и не испытывал бы постоянных проблем с движением товарной массы, то перераспределение ресурсов между рынками нивелировало бы всякую разницу национальных цен в обход разницы курсов национальных валют. Однако в действительности национальные товарные рынки недостаточно открыты для свободной международной торговли и движения капиталов через государственное регулирование. Значительная часть производственных благ не является товаром для международной торговли или не может свободно перемещаться из страны в страну (услуги, работа, недвижимость и т.д.). Национальная специфика и разнообразность однотипных благ с развитием международной торговли не уменьшаются, а наоборот, растут. Информационные и транспортные расходы, риски торговли между отдельными странами до сих пор остаются весомыми факторами, сдерживающими развитие торговли. Поэтому закон паритета покупательной способности наблюдается только как долгосрочная тенденция формирования единой экономической системы из большого числа государственных экономик.

Научно-технический прогресс, неравномерность развития стран, активная экономическая политика правительств, несовершенство информации, международные конфликты и другие факторы постоянно нарушают паритет покупательной способности, меняют его условия. Валютный курс отклоняется от паритетного значения, однако, претерпев изменений, он стремится снова вернуться к долгосрочному равновесию. Природное движение валютных курсов к установлению паритета покупательной способности стремится к постоянному восстановлению.

*Выводы по проведенному исследованию.* Независимо от того, достигается паритет покупательной способности когда-нибудь или нет, он является естественной точкой отсчёта, постоянным вектором курсовых колебаний, которым определяется их направление.

Однако теория паритета покупательной способности не лишена недостатков. В частности, процесс выравнивания цен в разных странах затруднён тем, что не все товары и услуги привлекаются к международной торговле. Выравниванию цен может также препятствовать наличие внешнеторговых барьеров, ограничение конвертируемости

национальной валюты, контроль над движением капитала и т.п. Кроме того, товары, являющиеся объектом международной торговли, не всегда полностью взаимозаменяемы для отдельных групп потребителей. Поэтому на самом деле реальный валютный курс может колебаться, но его колебания будут незначительными или временными.

*Список использованных источников*

1. Эрхард Л. Благополучие для всех / Л. Эрхард. – М.: Марк, 2012. – 214 с.
2. Кудров В.М. Крах советской модели экономики / В.М. Кудров. – М.: Московский общественный научный фонд, 2010. – 303 с.
3. Слейтер Р. Жизнь, деятельность и деловые секреты величайшего в мире инвестора / Р. Слейтер. – М.: Телеман, 2012. – 414 с.
4. Вильямс Б. Торговый хаос / Б.Вильямс // Наследие нового века. – Рн/Д.: Игра, 2015. – 194 с.
5. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Л.Н. Красавина. – К.: Фастбит, 2009. – 352 с.
6. Уткин А.И. Вызов Запада и ответ России / А.И. Уткин. – Нижний Новгород: Редактор-М, 2010. – 235 с.
7. Титова Н.Е. История экономических учений / Н.Е. Титова // Экономическая империя. – Рн/Д.: Ветер, 2008. – 335 с.
8. Неведимов Д. Религия Денег или Лекарство от Рыночной Экономики / Д. Неведимов. – К.: Небо, 2011. – 284 с.
9. Глущенко В.В. Финансы / В.В. Глущенко, В.Н. Чехунов // Финансовый секрет. – М.: Финдайджест, 2015. – 310 с.

УДК 339.544

**МОДЕЛЬ НЕЗАВИСИМОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УРОВНЯ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ НА ОСНОВЕ ОБРАЩЕНИЯ ЕДИНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ**

**ВОЛОЩЕНКО Л.М.,**  
д-р экон. наук, профессор кафедры  
финансов  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления  
и государственной службы при Главе  
Донецкой Народной Республики»;  
**ДОВГАНЬ А.С.,**  
канд. наук гос. управления, доцент  
кафедры менеджмента производственной  
сферы  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления  
и государственной службы при Главе  
Донецкой Народной Республики»

Целью исследования является обоснование концептуальных принципов и разработка научно-практических рекомендаций относительно формирования механизма государственного управления покупательной способностью финансовых средств на территории экономически обособленной группы государств, обладающей критерием производственной самодостаточности, т.е. практической реализации потенциальной возможности функционирования замкнутого цикла промышленного производства товаров и услуг в большей части сфер жизнедеятельности, который способен удовлетворять текущие потребности

внутреннего населения на основе формирования межгосударственного объединения и введения единой региональной системы взаиморасчётов посредством одной валюты.

В результате проведенных теоретических исследований выявлены основные проблемы регулирования системы товарно-денежного обращения. Определены основные функции и инструменты регулирования действующей системы товарно-денежного обращения.

Предложена новая система регуляции товарно-денежных отношений на основе введения единой региональной валюты в экономической зоне группы исследуемых стран. Осуществлена оценка возможности эффективного внедрения единой региональной валюты в условиях современного состояния мировой экономики.

**Ключевые слова:** покупательная способность, финансовые средства, единая региональная валюта, рынок, факторы.

The purpose of the study is to substantiate the conceptual principles and develop scientific and practical recommendations on the formation of a mechanism for public management of the purchasing power of financial resources on the territory of an economically separate group of states that has the criterion of industrial self-sufficiency, i.e. Practical realization of the potential for the functioning of a closed cycle of industrial production of goods and services in most areas of life, which is able to meet the current needs of the domestic population through the formation of interstate association and the introduction of a unified regional system of mutual settlements through a single currency.

As a result of the theoretical studies, the main problems in regulating the system of commodity-money circulation have been revealed. The main functions and instruments for regulating the current system of commodity-money circulation are defined.

A fundamentally new system of regulation of commodity-money relations is proposed on the basis of the introduction of a single regional currency in the economic zone of the group of countries studied. The assessment of the possibility of effective introduction of a single regional currency in the conditions of the current state of the world economy was carried out.

**Keywords:** purchasing power, financial resources, unified regional currency, market, factors.

*Актуальность и постановка проблемы.* Современный механизм формирования уровня покупательной способности национальных финансовых средств любого государства лишён свойства самостоятельности (за исключением США). Безусловно, Центральный Банк любого государства, призванный управлять финансовой системой государства, также может регулировать и количество национальной валюты в экономике. Как известно, данная возможность позволяет регулировать ценообразование на промышленную продукцию, производимую государством, а также регулировать покупательную способность национальных финансовых средств. Но стоит заметить, что всё из вышесказанного не является истиной до конца.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Большое количество исследований в данном направлении было осуществлено выдающимися учёными с мировым именем. Однако наибольший вклад исследований по выбранной тематике был осуществлён такими учёными, как: А.С. Иванов, К.В. Миннинг, С.С. Моева, С.С. Обухов, И.Х. Постоянный, В.Р. Семин, Я.В. Татаров.

Актуальность исследования заключается в выработке инструментов регулирования покупательной способности финансовых средств в экономической системе государства.

*Целью исследования* является обоснование концептуальных принципов и разработка научно-практических рекомендаций относительно формирования механизма государственного управления покупательной способностью финансовых средств на территории экономически обособленной группы государств, обладающей критерием производственной самодостаточности.

*Изложение основного материала исследования.* Центральный Банк действительно имеет все необходимые полномочия для регулирования количества валютной массы в экономике, инфляционных процессов, покупательной способности национальной валюты и многое другое. В теории, влиять на решения Центрального Банка относительно

национальной валюты государства никто не уполномочен. Следовательно, государство обладает той самой независимостью формирования уровня покупательной способности финансовых средств посредством изготовления денег в любом количестве и в любое время. На первый взгляд всё обстоит именно так, заниматься дальнейшими исследованиями в данном сегменте нецелесообразно. Но так ли это на самом деле. Действительно ли государство имеет такую независимость в данном сегменте, о которой нам рассказывают [8]. Чтобы подтвердить или опровергнуть вышеизложенное утверждение, следует обратить внимание на международную финансовую систему, а также на способ осуществления импортно-экспортных операций непосредственно в исследуемом государстве.

С отменой золотого стандарта и введением международной валюты в соответствии с Бреттон-Вудскими соглашениями, золото, как естественная расчётная единица международного плана, было изъято из оборота. На его замену была поставлена обычная валюта, которая была признана остальными странами. Распространение международной валюты произошло по всей мировой экономике, что способствовало её ускоренному развитию благодаря возникновению массы новых экономических явлений и возможностей. Так, замена золота валютой позволила существенно нарастить инвестиционные и кредитные движения в мировой экономике, что было существенно ограничено при золотом стандарте.

Также золотой стандарт ограничивал мировую экономику в способности наращивания рабочей силы (необходимой для роста экономики), поскольку прирост наличного золота всегда ограничен в силу его небольших мировых запасов, а также органичен сложностью его добычи и обработки. Замена золота валютой позволила успешно решить имеющиеся ограничения и заставить мировую экономику функционировать более эффективно. В конце концов, золото в качестве расчётной единицы подвергалось естественному износу, что способствовало медленному уменьшению его общей массы (что, собственно, происходит с любым металлом, не говоря о том, что коэффициент его сопротивления очень низкий) [9].

На данный момент есть абсолютно верные научные утверждения и доказательства того, что замена золота валютными средствами была абсолютно оправдана и необходима. Золото, с его изъятием из обращения, возымело некий более символический характер восприятия, олицетворяющий символ абсолютного богатства. На сегодняшний день государство, обладающее значительными запасами золота, воспринимается человеком, как успешное государство, обладающее развитой экономикой, способное обеспечить хороший уровень жизни для своего населения и способное успешно справиться с проблемами и кризисами. В действительности же экономика подобного государства неразвитее остальных, поскольку истинной ценностью для современных экономических отношений является не запас золота или финансовых средств, а хорошо налаженный процесс производства и реализации товарной продукции вместе с эффективной политикой налоговых сборов. Очень важно понимать данный факт, поскольку распространённое мнение о ценности золота и денег для государства является ошибочным.

Возвращаясь к вопросу целесообразности введения международной валюты в мировую экономику, следует отметить, что международная валюта играет основную роль в осуществлении взаиморасчётов при ведении экспортно-импортных операций между государствами. Это означает, что каждая из стран должна владеть международными валютными средствами в достаточных объёмах.

Уже совсем не секрет, что с момента введения Бреттон-Вудской системы международная валюта была введена в мировую экономику не параллельно с национальными валютами, а вместо них. Т.е., как уже было отмечено ранее, каждое государство получило от Федеральной Резервной Системы (ФРС) определённое количество наличной международной валютной массы, равное стоимости годового ВВП страны (в дальнейшем данное количество валюты пересматривалось и дополнялось

несколько раз). Взамен большинство государств передавали государственные запасы золота в хранилище ФРС, под которое ФРС, собственно, изготавливало валюту [7].

Однако в данном аспекте можно заметить подмену понятий, олицетворяющую ведение политики двойных стандартов. Дело в том, что международная валюта в каждом из государств играет роль государственного запаса, коим ранее выступало золото. Национальная государственная валюта изготавливается Центральным Банком государства в эквивалентном количестве стоимости двух валют. Это означает, что общее количество изготовленной национальной валютной массы будет всегда равняться общему количеству наличной международной валютной массы в государстве. Курсовая разница между этими валютами будет зависеть только от наличного количества национальной валютной массы (увеличение этой массы приводит к её удешевлению, уменьшение – к подорожанию). Но если экономика исследуемого государства начинает переживать стагнацию и рецессию, то государство неизбежно столкнётся с необходимостью дополнительного привлечения международных валютных средств, которые ФРС предоставляет в виде кредита под определённый процент. Таким образом, большинство государств накапливает долговые обязательства, что дополнительно обременяет экономику государства и препятствует её естественному росту.

Из всего перечисленного не отмечено одной очень важной детали. Когда государство-должник привлекает дополнительные международные валютные средства, его Центробанк изготавливает эквивалентное количество национальной валютной массы, которая расходуется на текущие экономические потребности государства. При окончании срока кредитного обязательства государство-должник обязано вернуть кредит с учётом процентной ставки, а это означает, что при сокращении международной валютной массы должна сократиться и национальная валютная масса. Но действительность говорит нам о том, что кредитная финансовая зависимость большинства государств не способствует нормализации их экономики, заставляя перекрывать одни долговые обязательства другими. В результате, национальная финансовая масса в экономической системе государства возрастает, что способствует наращиванию высоких инфляционных процессов.

Главной особенностью политики функционирования международных финансовых средств в мировой экономической системе является конкурентная борьба за рынок сбыта между участниками рынка. Если золото имело некую фиксированную стоимость в товарном соотношении, то стоимость международных валютных средств может сильно варьироваться. Подобный процесс можно наблюдать при функционировании товарных бирж, на которых происходят торги за тот или иной товар. Понижение стоимости реализации национальной продукции осуществляется большинством государств в борьбе за получение дополнительного количества международной валютной массы в виде прибыли. Подобные манипуляции как раз и приводят к понижению рентабельности национальной промышленности и необходимости привлечения кредитов для её функционирования в неблагоприятных условиях. Более того, государство-должник в стремлении сократить свою финансовую зависимость ограничивает потребление международной продукции, понижая стоимость национальной валюты к международной (путём увеличения национальной валютной массы в разы, что, естественно, приводит к понижению её покупательной способности).

Из вышеизложенного можно сделать заключительное утверждение того, что присутствие международных валютных средств в экономике государства естественным образом провоцирует Центробанк к экономии и эффективному использованию этих средств, что прямо влияет на стоимость национальной валюты, а значит и на её покупательную способность. Наглядным примером такого явления может быть график отношения стоимости валют стран БРИКС к доллару США, представленного на рис. 1-6. Постоянное стремление Центрального Банка Российской Федерации накапливать большое количество международных финансовых средств (изначально для создания финансовой «подушки»



для экономики на случай международного финансового кризиса) толкает его проводить политику, прежде всего, умеренного потребления международной продукции путём понижения стоимости национальной валюты относительно международной. Минимальная граница стоимости национальной валюты высчитывается по её покупательной способности при норме потребления на потребительскую корзину (рис. 1).



Рис. 1. График валютных торгов пары российский рубль и доллар США (RUB / USD), 2002-2015 гг. [5]



Рис. 2. График валютных торгов пары китайский юань и доллар США (CNY / USD), 2002-2015 гг. [2]

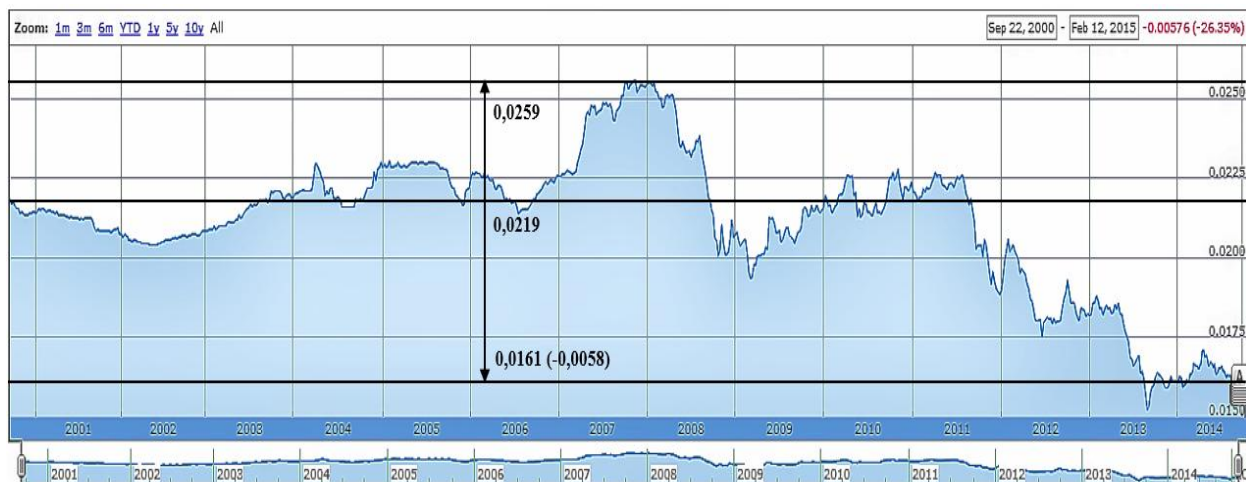


Рис. 3. График валютных торгов пары индийская рупия и доллар США (INR / USD), 2001-2015 гг. [4]

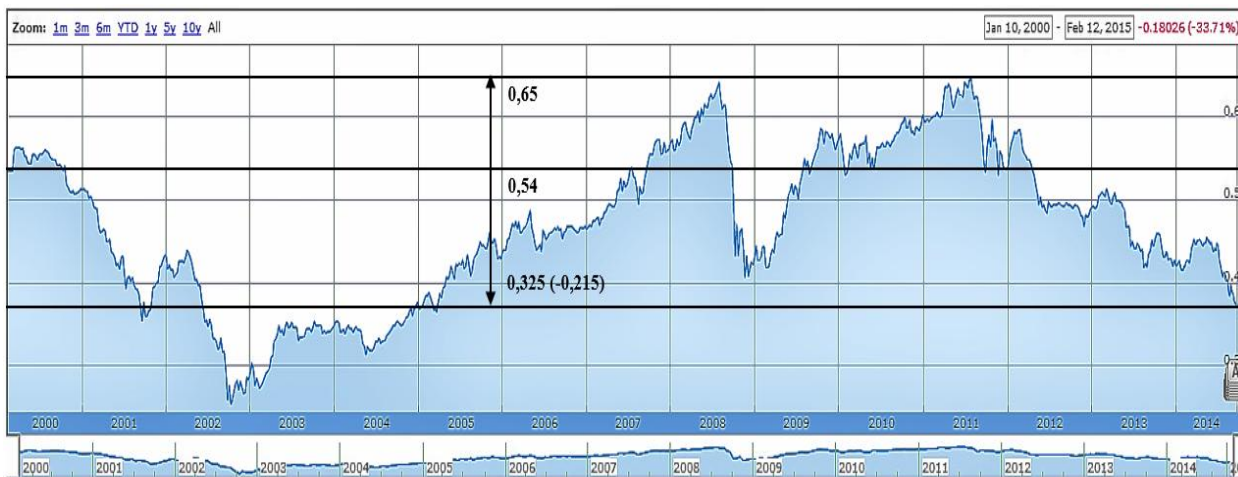


Рис. 4. График валютных торгов пары бразильский реал и доллар США (BRL / USD), 2000-2015 гг. [1]

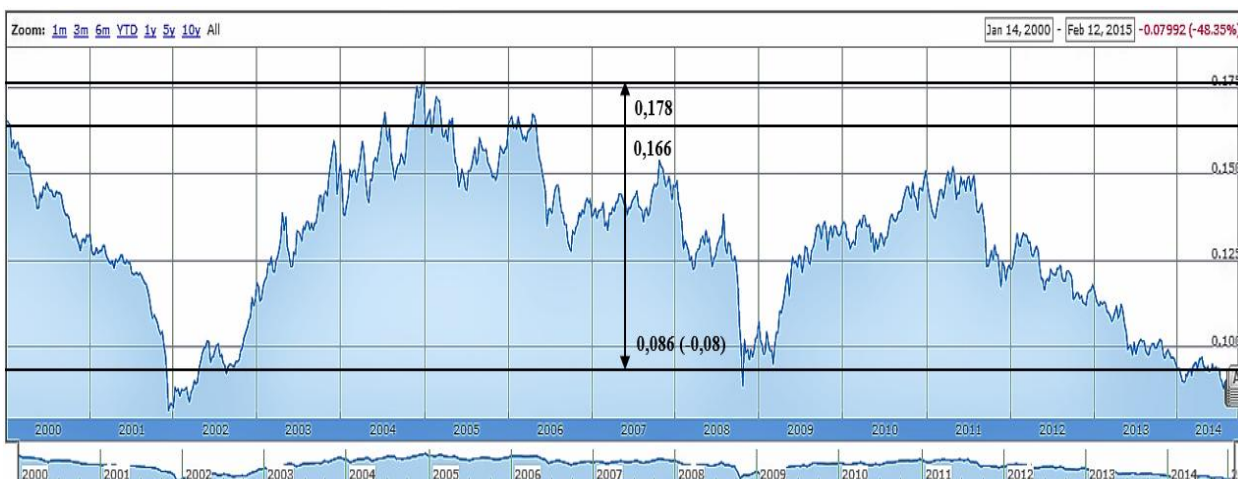


Рис. 5. График валютных торгов пары южноафриканский ранд и доллар США (ZAR / USD), 2001-2015 гг. [6]

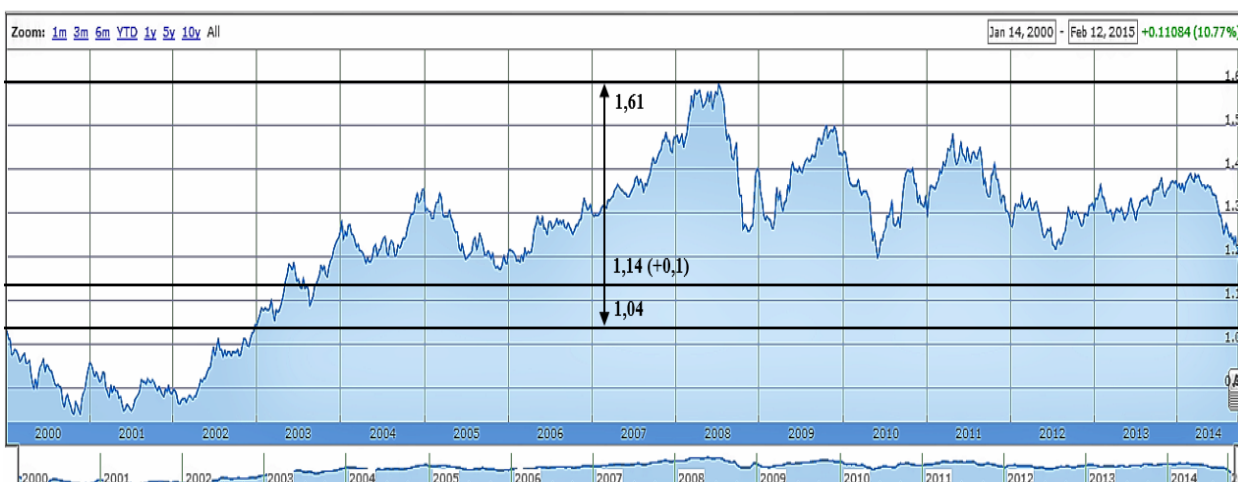


Рис. 6. График валютных торгов пары евро и доллар США (EUR / USD), 2001-2015 гг. [3]

Эффект постоянного снижения стоимости национальной валюты относительно международной наблюдается не во всех странах, однако совершенно точно можно утверждать, что в большинстве стран курс национальной валюты всегда ниже курса международной валюты. Одним из таких примеров является курсовая стоимость

китайского юаня, представленного на рис. 2. КНР на сегодняшний день является одной из наиболее развивающихся стран, обладающей самой большой экономикой в мире, реальный темп роста которой составляет около 8-10% в год. Однако, несмотря на подобные экономические успехи, стоимость китайской национальной валюты существенно ниже международной, поскольку залогом развития китайского государства является производство и реализация продукции КНР на международном рынке [11].

Современная международная финансово-экономическая модель позволяет государству использовать лишь один эффективный инструмент для борьбы за рынок сбыта – минимизацию стоимости готового товара, которая достигается путём занижения курса национальной валюты. Т.е. конкурентная борьба между производителями сводится лишь к ценовой борьбе за готовый товар, качество и характеристики продукции, как не парадоксально, отходят на второй план. Но использование данного инструмента оказывает непосредственное воздействие на покупательную способность национальной валюты и снижает уровень жизни населения.

Поэтому можно утверждать, что международная финансово-экономическая модель в сегодняшнем своём состоянии изжила себя, поскольку не отвечает экономическим интересам большинства государств. Дальнейшее использование современной международной финансово-экономической модели идёт в разрез с возможностью повышения уровня жизни населения той или иной страны. Напротив, данная модель оказывает негативное влияние на большинство развивающихся стран (на примере группы стран БРИКС (рис. 1-6) и ОЭП), поскольку международная гонка за рынками сбыта и попытка наладить производство продукции любым государством оборачивается снижением покупательной способности национальной валюты, ростом бедности, хотя и вместе с параллельным созданием рабочих мест, но с низкой оплатой труда.

Совершенно противоположная ситуация наблюдается в стране-эмитенте международной валюты – в США. Расположение Федеральной Резервной Системы (ФРС) в данной стране способствует искусственному привлечению огромных инвестиционных средств в экономику государства, минуя международные тендерные механизмы. Но главным недостатком международной финансовой системы является отсутствие честной международной конкурентной борьбы за международную валюту. В США просто нет необходимости продавать свою продукцию на конкурентных условиях, ведь Федеральная Резервная Система предоставляет международную валюту просто в кредит в неограниченных количествах (накапливаемый кредит может быть просто списан в виду неспособности государства вернуть его ФРС). Большие финансовые инвестиции позволяют США производить технологически сложную продукцию (которая под воздействием широкой рекламы занимает передовые позиции в тренде международной торговли), недоступную для воспроизводства в развивающихся странах. Высокая ценовая политика США на свою продукцию быстро высасывает международную валюту с других государств (посредством экспорта), не давая ей там накапливаться. Таким образом, международная финансово-экономическая модель позволяет США манипулировать международным товарным производством, заставляя его интенсивно работать, а произведённую продукцию продавать за бесценок в США. Кстати, данная схема породила большое количество товарных посредников, которые хоть и обеспечивают продвижение товара на рынки, но являются основной причиной многократного завышения его цены на конечном рынке сбыта [12].

Изменение международной финансово-экономической системы следует начинать с изменения системы международных взаиморасчётов. Такая система должна основываться на единой региональной валюте (ЕРВ), включённой в систему международных финансовых резервов.

Образование региональной валюты целесообразно осуществлять на экономической территории, имеющей критерии самодостаточности. На сегодняшний день, ни одно государство в мире не обладает признаками самодостаточной экономической системы по

всем направлениям хозяйственной деятельности. Совершенно очевидно, что под данные критерии может попадать лишь объединённая экономическая система группы государств. Именно группа государств, предварительно объединившись, может обеспечить замкнутый цикл промышленного производства товаров и услуг. Это не означает, что к подобному объединению подлежат любые государства. В данном аспекте настолько всё индивидуально, что прибегнуть к формированию экономических объединений и союзов возможно только в основном с политической точки зрения и меньше с экономической.

Примером подобной системы выступает финансово-экономическое объединение группы государств в Европе под названием Европейский Союз, денежная единица которой эмитируется Европейским Центральным Банком. Её стоимость к международной валюте имеет несколько другое отношение, отличное от большинства национальных валют (рис. 6). Однако нельзя совершенно точно утверждать, что данное экономическое объединение обладает признаками самодостаточности. Экономика Европейского Союза самодостаточна в области производства некоторых групп товаров и услуг, но замкнутого цикла промышленного производства товаров и услуг экономика ЕС лишена. Руководство ЕС это прекрасно понимает и стремится всеми возможными силами наладить процесс замкнутого цикла промышленного производства, что подтверждается экспансией ЕС в сторону группы стран, богатых природными ископаемыми и налаженным процессом их добычи. Следовательно, теория о формировании единой экономической модели с признаками самодостаточности имеет практическую ценность, поскольку активно внедряется в жизнь.

И всё же, несмотря на частичную самодостаточность экономики ЕС, единая европейская валюта обладает огромным экономическим потенциалом, который успешно борется с общим давлением международной валюты на промышленное производство и рынки сбыта [10].

Как уже было отмечено ранее, группа государств ОЭП рассматривается в работе как единая экономическая система. Несмотря на то, что она территориально разделена на 15 независимых и суверенных государств, данная система продолжает функционировать как единая экономика. Более того, следует отметить, что данная экономика обладает критерием самодостаточности, т.е. данный территориальный регион имеет замкнутый цикл промышленного производства товаров и услуг в большей части сфер жизнедеятельности и способен удовлетворять текущие потребности внутреннего населения. Следовательно, регион является более чем удобной площадкой для формирования межгосударственного объединения и введения единой региональной системы взаиморасчётов на основе одной валюты.

Введение единой региональной валюты (ЕРВ) на территории группы государств ОЭП позволит изменить процесс международных торговых взаиморасчётов между группой государств ОЭП и остальными странами по принципу свободной конвертируемости финансовых средств. Но следует заметить, что данный принцип будет функционировать лишь с международной и региональными валютами, поскольку попытка подвергнуть свободной конвертируемости национальную валюту любого государства рано или поздно приведёт к накоплению долгов данного государства и неспособности его возврата в силу отсутствия критерия самодостаточности его экономики. Введение региональной валюты также позволит рассматриваемому региону избежать финансового и частично экономического давления международной и других региональных валют на экономику группы государств ОЭП. В частности, свободная конвертация региональной валюты позволила бы осуществлять международную торговлю посредством равноценного товарно-денежного обмена с последующим распределением и накоплением иных региональных финансовых средств между участниками рынка. Т.е., например, два региональных государственных объединения могли бы осуществлять торговые операции друг с другом обменивая товар одной стороны на валюту другой и наоборот. Далее подобные торговые отношения привели бы к накоплению чужой региональной валюты

между участниками торговых отношений, которую можно использовать для дальнейших международных торговых операций.

Таким образом, данный механизм международных торговых взаиморасчётов приобретает критерий самодостаточности, а, следовательно, и независимости от других участников рынка или финансовых механизмов. Поэтому потребность в международных валютных средствах может отпасть сама собой.

Но данное утверждение не означает, что международные валютные средства играют только негативную роль в мировой экономике. Для полного отказа от международных валютных средств требуется проведение огромной экономической и политической работы на предмет формирования региональных государственных объединений. В виду обширного разнообразия стран и их деления по этническим, религиозным, экономическим, политическим и другим признакам, искусственно подтолкнуть всех участников подобного проекта к регионализации будет очень сложно. Совершенно очевидно, что только естественные территориальные и государственные объединения имеют огромный потенциал для дальнейшего развития за счёт национальной воли и энтузиазма. Дальнейшее функционирование модели взаиморасчётов на основе международной валюты параллельно с моделью взаиморасчётов на основе региональных валют будет только тормозить в развитии те развивающиеся страны, которые будут вынуждены использовать действующую модель.

Поскольку одним из основных вопросов данного исследования является изучение покупательной способности предлагаемых валютных средств, то целесообразно углубиться именно в данном направлении. Покупательную способность предлагаемой единой региональной валюты (ЕРВ) группы стран ОЭП следует рассчитывать по новому принципу, который отталкивается от потенциального уровня промышленного производства и реализации товаров на внешнем и внутреннем рынках на условиях рыночного ценообразования.

Покупательная способность ЕРВ группы стран ОЭП может рассчитываться без внешнего финансового давления международной, региональной или национальной валюты. Т.е., принцип свободной конвертации региональной валюты позволил бы группе стран ОЭП избежать необходимости формирования принудительного накопления международных или иных региональных валютных средств для осуществления международных торговых операций. Иными словами, свободная конвертация региональной валюты группы стран ОЭП позволила бы осуществлять экспорт и импорт продукции с региональными союзными объединениями на общих основаниях, а с независимыми суверенными государствами на основаниях вторичного валютного подчинения.

На сегодняшний день подобное вторичное валютное подчинение действует между ЕС и Россией, а также остальными государствами группы ОЭП. Его суть заключается в том, что ЕС импортирует и экспортирует продукцию только за свою региональную валюту – евро. Россия и остальные государства группы ОЭП (кроме участников ЕС) при осуществлении импортно-экспортных операций с ЕС вынуждены накапливать определённое количество валюты ЕС и осуществлять торговлю только из расчёта накопленных финансовых средств ЕС, т.е. евро [13].

По законам современных экономических учений, принцип свободной конвертации действует в отношении той валюты, экономика государства которой обладает критерием самодостаточности. Данный критерий позволяет такому государству или союзной группе государств диктовать свои условия торговли всем участникам рынка, давая возможность избежать чужого валютного присутствия на внутреннем рынке. Такие возможности даёт непосредственно полный цикл непрерывного производства конкурентоспособной продукции, который выступает дополнительным гарантом товарного обеспечения эмитированных валютных средств.

Таким образом, введение ЕРВ в экономике группы государств ОЭП позволит получить полный контроль над её покупательной способностью со стороны Центрального Банка – эмитента. Данное предложение также позволит контролировать уровень промышленного производства группы стран ОЭП с учётом внутренних потребностей единой экономической системы группы стран ОЭП без негативных последствий современной международной борьбы производителей продукции за рынок сбыта, которую лишь условно можно назвать честной конкурентной борьбой.

Данное предложение позволит контролировать уровень промышленного производства группы стран ОЭП с учётом внешнего спроса производимой продукции группой на международном рынке. Если на сегодняшний день реализация производимой продукции каждой из стран группы ОЭП (без учёта членов ЕС) имеет зависимость быть реализованной только за международную валюту (что автоматически определяет и регулирует, причём не в лучшую сторону, стоимость такой продукции государством-эмитентом международных валютных средств), то переход на ЕРВ позволит группе стран ОЭП самостоятельно контролировать процессы товарного ценообразования и последующего регулирования стоимости данной продукции посредством регулирования ценовой стоимости самой региональной валюты.

Покупательная способность ЕРВ в данном случае будет целиком регулироваться следующими основными факторами:

- уровнем промышленного производства, а точнее удельной долей производимой продукции группой стран ОЭП, которая будет направлена на удовлетворение потребностей населения группы;

- эффективностью функционирования единой финансовой системы группы государств ОЭП, которая определяется коэффициентом финансовой цикличности, т.е. потребностью государства проводить или не проводить финансовые эмиссии;

- наличием дебиторских долговых обязательств перед государством (например, в случае кредитования стран, не входящих в группу ОЭП), выраженной в ЕРВ, которая будет фактически являться финансовым обеспечением некоторой удельной доли промышленного потенциала государства-должника, под которую, собственно, и выделялся кредит;

- наличием кредиторских долговых обязательств перед государством (например, в случае кредитования группы стран ОЭП или отдельного её государства со стороны государства, не входящего в группу), выраженных в валюте государства-кредитора, которые автоматически примут на себя функцию финансового обеспечения некоторой удельной доли промышленного потенциала государств группы ОЭП, под которую выделялся кредит.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок.* Введение ЕРВ в экономике группы стран ОЭП также позволит свести курсовую стоимость ЕРВ к другим региональным валютам в одном уровне к стоимости ЕРВ по паритету покупательной способности (ППС). Способствовать данному процессу будет ведение торговых операций с другими участниками рынка регионального характера на основе честной конкурентной борьбы. Объединение курсовой стоимости и стоимости ЕРВ по ППС позволит ликвидировать подпольный рынок финансовых средств, оставляя при этом полномочия по обменным валютным операциям для физлиц за банковским сектором. Ликвидация подпольного рынка финансовых средств не просто уберёт из экономики лишних финансовых посредников, а позволит снизить спекулятивное давление на ЕРВ, способствующее раскачиванию её курсовой стоимости при росте спроса на любую валюту.

Ведение торговых операций с участниками рынка, не входящих в региональные формирования, скорее всего будет производиться на основе вторичного валютного подчинения национальной валюты перед ЕРВ.

*Список использованных источников*

1. Динамика курса BRL/USD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.google.com/finance?q=BRLUSD&ei=hbXgVKHsEIOYwQO7toCwAQ>.
2. Динамика курса CNY/USD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.google.com/finance?q=CNYUSD&ei=f7\\_bVLnJGeL3wAOYtYCYDQ](https://www.google.com/finance?q=CNYUSD&ei=f7_bVLnJGeL3wAOYtYCYDQ).
3. Динамика курса EUR/USD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.google.com/finance?q=EURUSD&ei=kbbgVJywF6SNwAOiq4DQAQ>.
4. Динамика курса INR/USD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.google.com/finance?q=INRUSD&ei=CbbgVJmYH4OYwQO7toCwAQ>.
5. Динамика курса RUB/USD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.google.com/finance?q=RUBUSD&ei=eb\\_bVImOMuWowAOxx4DABw](https://www.google.com/finance?q=RUBUSD&ei=eb_bVImOMuWowAOxx4DABw).
6. Динамика курса ZAR/USD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.google.com/finance?q=ZARUSD&ei=ObbgVMGdC-L1wAOY2YHAcg>.
7. Иванов А.С. Деньги и кредит / А.С. Иванов. – К.: Класс, 2014. –303 с.
8. Миннинг К.В. Финансовый мир / К.В. Миннинг, А.Е. Мехельсон. – М.: ПАК, 2015. –333 с.
9. Моева С.С. Золотой стандарт / С.С. Моева. – К.: Стан, 2012. –415 с.
10. Обухов С.С. Геополитика / С.С. Обухов. – М.: Альма-Матер, 2015. – 410 с.
11. Постоянный И.Х. Аналитика финансовой отчетности / И.Х. Постоянный, А.А. Мерин. – М.: Принт-С, 2015. –219 с.
12. Семин В.Р. Финансовый инструментарий / В.Р. Семин, Э.С. Фатеев. – Минск: Тес, 2015. –299 с.
13. Татаров Я.В. Валютная система мира / Я.В. Татаров, В.А. Мазур. – СПб.: Винтер, 2015. –225 с.



УДК 004:005.2

**ОНТОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ****ЛИТВАК Е.Г.,****ст. преподаватель кафедры  
информационных технологий  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления  
и государственной службы при Главе  
Донецкой Народной Республики»;****БРАДУЛ Н.В.,****канд. физ.-мат. наук, доцент, зав. кафедрой  
информационных технологий  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления  
и государственной службы при Главе  
Донецкой Народной Республики»**

В статье предложена онтологическая модель описания требований к программным продуктам, обладающая семантикой, отвечающей задачам модели ориентированного управления требованиями и соответствующая стандарту ISO/IEC/IEEE 29148.

*Ключевые слова:* требования к программному продукту, IT-проект, спецификация требований, документирование требований, онтология.

The article proposes an ontological model for describing requirements to software products, which has semantics that meets the needs of model-oriented requirements management and conforms to the ISO / IEC / IEEE standard 29148.

*Keywords:* requirements for the software product, IT project, requirements specification, requirements documentation, ontology.

*Актуальность и постановка проблемы.* Длина жизненного цикла программного продукта находится в прямой зависимости от качества его документирования. При этом в проектах с ограниченным финансированием зачастую пренебрегают подробным документированием, так как на него требуются дополнительные затраты. Качество документирования и сокращение временных затрат на него, в свою очередь, зависят от качества управления требованиями к программному продукту (ПП), так как грамотно составленная спецификация требований является основой пользовательской документации [1].

*Анализ последних исследований и публикаций.* Современные подходы к инженерии требований делятся на две категории: документоориентированные и модели ориентированные. Документоориентированная инженерия требований предполагает, что информация о разрабатываемой системе находится в текстовых документах на естественном языке. Тексты при этом могут дополняться графическими моделями в различных нотациях, но модели в данном случае носят иллюстративный характер. Наиболее подробно рекомендации к текстовому документированию требований и управлению требованиями описаны в стандарте ISO/IEC/IEEE 29148 [2].

Модели ориентированная инженерия требований предполагает наличие модели, представленной на формальном языке, который может легко обрабатываться программно. Представление модели может быть отображено на экране компьютера графическим способом в любой момент времени. При этом первичной является модель, а текстовые описания могут или вовсе отсутствовать, или автоматически генерироваться на основе



модели. В целом, большинство авторов [3, 4] согласны с тем, что моделиориентированный подход является более предпочтительным.

В работе [1] проанализированы используемые на практике модели и подходы к документированию и управлению требованиями, которые используются при разработке программных продуктов (ПП). На основании этого анализа можно сделать следующие выводы:

1. Основная часть подходов к документированию требований к программным продуктам является документоориентированной. При этом использование моделей и графических нотаций не исключается, но рассматривается как дополнительное и необязательное [5, 6].

2. Моделиориентированные подходы, основанные на графических нотациях и компьютерных онтологиях, существуют и используются на практике, но они рассчитаны на управление требованиями в широком спектре инженерных задач, и не относятся исключительно к разработке ПП. Поэтому формальная семантика этих моделей, то есть те смыслы, которые может выразить формальный язык модели, с одной стороны избыточна, а с другой наоборот недостаточно выразительна для ИТ-проектов и не позволяет решать задачи, специфические именно для сферы ИТ.

*Актуальность.* Таким образом, актуальной является задача поиска такого подхода к управлению требованиями в ИТ-проектах, который обладал бы следующими свойствами:

1. Моделиориентированность.
2. Использование модели требований с семантикой, отвечающей нуждам ИТ-проектов.
3. Возможность автоматически генерировать текстовую документацию в соответствии со стандартом ISO/IEC/IEEE 29148.

*Целью данной статьи* является построение онтологической модели, которая позволит реализовать управление требованиями в соответствии с перечисленными свойствами.

*Изложение основного материала исследования.* Стандарт ISO/IEC/IEEE 29148 является наиболее полным и подробным, и де-факто часто используется на практике. Поэтому при построении модели будем учитывать его рекомендации. За основу возьмём текстовый шаблон записи требования, основанный на рекомендациях стандарта ISO/IEC/IEEE 29148 (рис. 1). Данный шаблон даёт исчерпывающую информацию о требовании к ИТ-продукту и полностью учитывает специфику этой сферы.

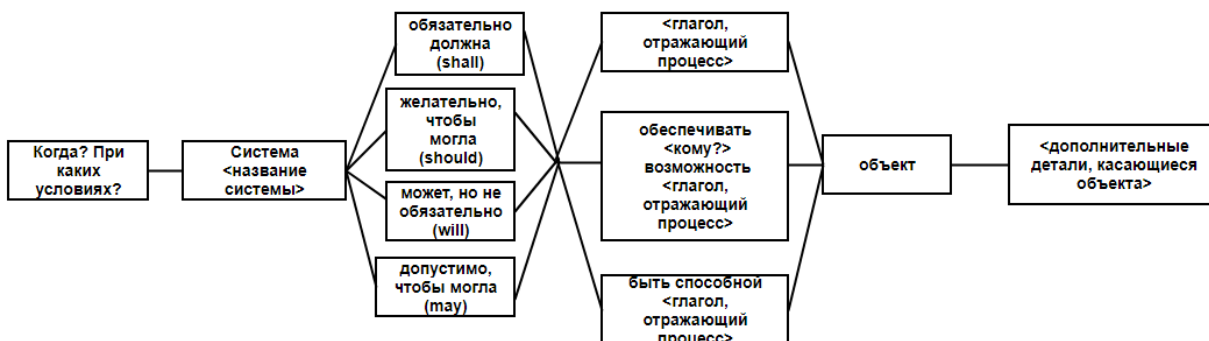


Рис. 1. Шаблон записи требования по рекомендациям ISO/IEC/IEEE 29148

В соответствии с этим шаблоном, модель должна удовлетворять следующим требованиям:

1. Исходные требования к ПП должны декомпозироваться до списка некоторых элементарных требований, каждое из которых может быть записано в соответствии с шаблоном.

2. Под элементарным требованием понимается декларация о функции, которой обладает проектируемый ПП.

3. ПП обладает этой функцией всегда с определённой степенью модальности (должен обладать обязательно, или желательно, или допустимо...).

4. В формулировке требования должно отражаться событие (условие), которое инициирует выполнение этой функции, и объект, с которым функция осуществляет действия.

Для построения модели документирования требований выберем модель описания функциональности ПП, используемую в методе функциональных точек (МФТ), которая обладает необходимой для документирования требований семантикой.

Согласно МФТ для описания ПП необходимо описать структуру данных и функций, выполняемых ПП, следующим образом.

Файлы данных могут быть как внутренними, так и внешними. Внешние файлы данных находятся за границами системы в её операционном окружении. Чаще всего они являются частью внешних систем, которые взаимодействуют с целевым программным продуктом. Внутренние файлы данных являются частью описываемого продукта. Структура данных определяется неповторяющимися полями в файлах данных, а также количеством связей между файлами данных.

Функции, которые выполняет программа, можно свести к набору элементарных процессов – транзакций, которые считывают либо изменяют файлы данных. Ни с какими другими объектами, кроме файлов данных, элементарная транзакция работать не может. Таким образом, под блоком «объект» на рис. 1 для элементарной транзакции может пониматься только файл данных. При этом действия, которые описываются в шаблоне глаголами, могут быть либо считыванием данных, либо изменением данных в файлах.

Элементарные транзакции делятся на три категории:

1. Внешние входные транзакции – операции, обеспечивающие поступление данных в целевую систему извне.

2. Внешние выходные транзакции – операции, получающие данные из внутренних файлов данных и передающие эти данные за пределы целевой системы.

3. Внешние запросы – операции, извлекающие данные как из внутренних файлов данных, так и из внешних файлов данных в ответ на внешние запросы.

Транзакции объединяются и взаимодействуют, образуя программный продукт. Таким образом, чтобы описать онтологическую модель программного продукта достаточно описать его файлы данных, связи между ними и перечислить элементарные транзакции.

Покажем, что модель описания функций ПП на основе МФТ может быть записана формальным языком компьютерных онтологий.

Если объединить семантику модели МФТ и шаблона записи требования (рис. 1), то описание требований будет сведено к ряду утверждений.

Утверждение 1. В системе присутствуют  $n$  файлов данных  $D_j$  ( $j = 1..n$ ).

Утверждение 2. Файл  $D_j$  является дочерним по отношению к  $D_i$ , ( $i, j = 1..n$ ).

Утверждение 3. Файл  $D_j$  содержит уникальное поле данных  $P_k$  ( $k = 1..m$ ), где  $m$  – количество полей данных.

Утверждение 4. В системе должна присутствовать (допустима/желательна...) функция с уникальным идентификатором  $F_i$  ( $i = 1..l$ ), где  $l$  – количество функций с уникальным идентификатором.

Утверждение 5. Функция  $F_j$  выполняется при выполнении события  $C_i$ ,  $i = 1..r$ , где  $r$  – число событий.

Утверждение 6. Функция  $F_j$  выполняет транзакцию (считывание или изменение)  $T_i$  с файлами данных  $D_k$  ( $k = 1..n$ ,  $i = 1..l$ ).

Утверждение 7. Функция  $F_i$  доступна для пользователей, имеющих роль  $R_k$  ( $k = 1..p$ ), где  $p$  – число ролей пользователей.

Эти факты выражены на естественном языке, но имеют чёткую структуру утверждения, состоящего из трёх компонентов: субъекта, предиката и объекта. Такие утверждения называются RDF-триплетами и могут быть легко переписаны на формальном языке, который интерпретируется компьютером. В качестве формального языка целесообразно использовать язык компьютерных онтологий OWL, основанный на дескрипционной логике. Данный язык позволяет хранить факты в виде триплетов, а также выполнять над ними некоторые логические операции. Для создания онтологии определим классы, свойства классов со значениями, заданными примитивными типами и свойства классов, со значениями, заданными объектами.

В целевой онтологии выделим следующие классы:

1. Функция.
2. Файл данных.
3. Событие.
4. Уникальное поле данных.
5. Роль.

Классы «Функция» и «Файл данных» имеют субклассы. У класса «Функция» определим следующие субклассы:

1. Внешняя входная транзакция.
2. Внешняя выходная транзакция.
3. Внешний запрос.

У класса «Файл данных» определим следующие субклассы:

1. Внутренний логический файл.
2. Внешний интерфейсный файл.

Основываясь на утверждениях 1-7, опишем свойства классов, имеющих значения, заданные примитивными типами данных, и свойства, имеющие значения, заданные объектами. У свойств, имеющих значения, заданные примитивными типами данных, определим домен – класс, экземпляры которого будут субъектами данного свойства. Все приведенные ниже свойства имеют значения, задаваемые примитивными типами, и класс «Функция» в качестве домена.

1. Текстовая формулировка требования. Это свойство содержит текст, который может быть использован при генерации текстовой спецификации требований и документации.

2. Уникальный идентификатор.

3. Степень модальности. В соответствии с шаблоном (рис. 1) может быть четыре степени модальности: допустимо, возможно, должно, обязательно должно.

Определим ряд объектных свойств, то есть свойств, объектами которых являются не примитивные типы, а классы. У каждого объектного свойства также имеется домен, но кроме домена определяется ранг – класс, экземпляры которого будут объектами для данного свойства.

1. Свойство «Иницирует» имеет в качестве домена класс «Событие», а в качестве ранга класс «Функция». Данное свойство позволяет сообщать факты вида «событие  $C_i$  иницирует функцию  $F_j$ ».

2. Свойство «Роль» имеет в качестве домена класс «Функция», а в качестве ранга класс «Роль». Данное свойство позволяет сообщать факты вида «функция  $F_i$  доступна для роли  $R_k$ ».

3. Свойство «Содержит» имеет в качестве домена класс «Файл данных», а в качестве ранга класс «Уникальное поле данных». Данное свойство позволяет сообщать факты следующего вида: «файл данных  $D_i$  содержит уникальное поле  $P_j$ ».

4. Свойство «Имеет дочерний» в качестве домена и ранга имеет один и тот же класс «Файл данных». Оно позволяет сообщать факты вида «файл данных  $D_i$  имеет в качестве дочернего файл данных  $D_j$ ».

5. Свойство «Считывает» в качестве домена имеет класс «Функция», а в качестве ранга класс «Файл данных». Позволяет сообщать факты вида «функция  $F_i$  считывает файл данных  $D_i$ ».

6. Свойство «Изменяет» в качестве домена имеет класс «Функция», а в качестве ранга класс «Файл данных». Позволяет сообщать факты вида «функция  $F_i$  считывает файл данных  $D_j$ ».

На рис. 2 показано графическое представление описанной онтологической модели требований.

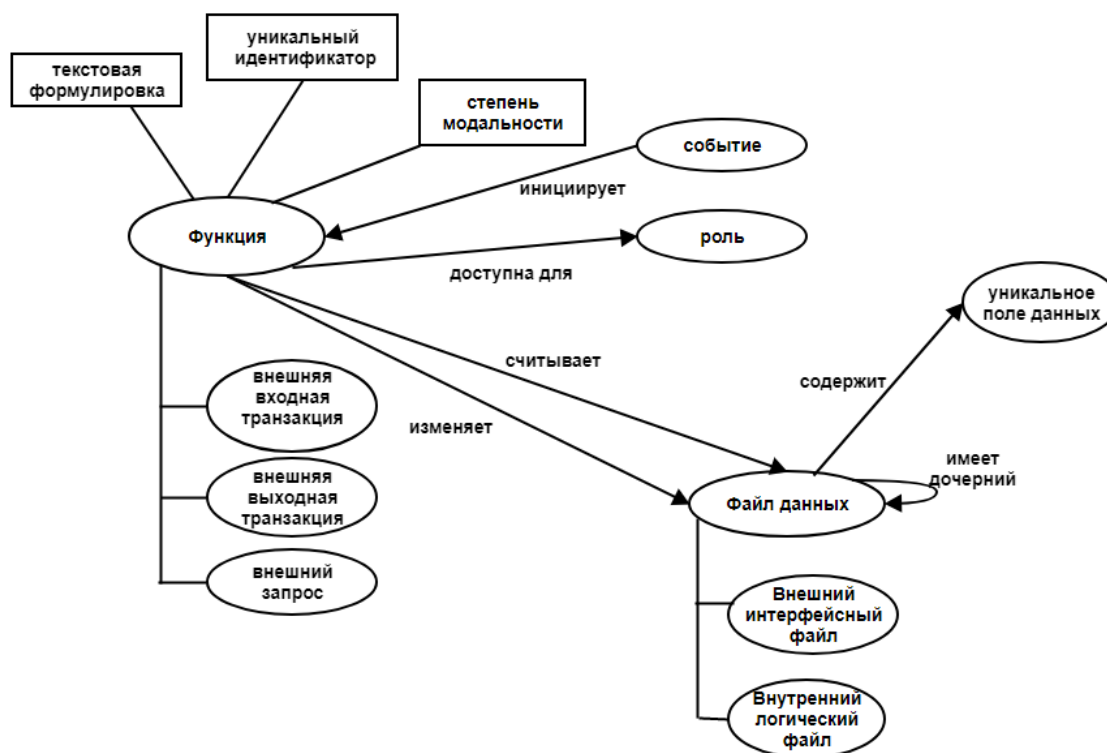


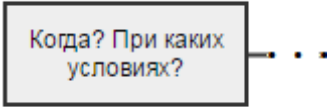



Рис. 2. Онтологическая модель требований

Покажем, что построенная онтология находится в полном соответствии с шаблоном из стандарта ISO/IEC/IEEE 29148 (рис. 1).

Приведём таблицу соответствия блоков шаблона и онтологической модели (табл. 1).

Таким образом, онтологическая модель полностью удовлетворяет семантике шаблона.

Таблица 1

Триплет	Фрагмент шаблона
Событие $C_i$ инициирует функцию $F_i$	
Функция $F_i$ имеет степень модальности {допустимо, может быть, желательно, обязательно}	
Функция $F_i$ доступна для роли $R_j$	
Функция $F_i$ считывает файл данных $D_j$	
Функция $F_i$ изменяет файл данных $D_j$	
Файл данных $D_i$ содержит уникальное поле $P_j$	
Файл данных $D_i$ имеет в качестве дочернего файл данных $D_j$	

*Выводы по данному исследованию.* Построенная онтологическая модель требований, основанная на рекомендациях ISO/IEC/IEEE 29148 и модели МФТ, позволяет документировать требования к программному обеспечению на формальном языке. Данная модель обладает необходимой и достаточной степенью выразительности для записи требований к программным продуктам, и не содержит избыточной семантики. Таким образом, может быть успешно осуществлён переход к модели ориентированной инженерии требований, что, несомненно, повысит степень и качество управления требованиями. Это в свою очередь скажется на повышении качества документирования в ИТ-проекте.

*Список использованных источников*

1. Литвак Е.Г. Стандарты документирования требований к программным продуктам и их основные проблемы / Е.Г.Литвак, Н.В. Брадул. // «Менеджер ГОУ ВПО «ДонАУиГС»», раздел «Предпринимательство, менеджмент, маркетинг». – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – № 4 (82). – С.122-127.
2. ISO/IEC/IEEE 29148. SYSTEMS AND SOFTWARE ENGINEERING. Life cycle processes. Requirements engineering. – Switzerland: Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc., 2011. – 95 p.
3. Roques P. How modeling can be useful to better define and trace requirements / The Magazine for RE Professionals from IREB Issue 2015-02: <https://re-magazine.ireb.org/issues/2015-2-bridging-the-impossible/modeling-requirements-with-sysml/>.
4. Berenbach B. Software & systems requirements engineering: in practice / B. Berenbach. – New York, NY: McGraw-Hill, 2009. – 348 p.
5. Липаев В.В. Документирование сложных программных средств / В.В. Липаев. – М.: СИНТЕГ, 2005. – 216 с.
6. Вигерс К. Разработка требований к программному обеспечению / К. Вигерс. – М.: СИНТЕГ, 2007. – 322 с.

УДК 137.425.669.2

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ****ГОНЧАРОВ В.Н.,****профессор, д-р экон. наук, зав. кафедрой  
экономики предприятий и управления  
трудовыми ресурсами****ГОУ ЛНР «Луганский национальный  
аграрный университет»;****ВОРОНКИН А.В.,****аспирант кафедры экономики предприятий  
и управления трудовыми ресурсами****ГОУ ЛНР «Луганский национальный  
аграрный университет»**

В статье рассмотрены теоретические аспекты экономической безопасности предприятий Луганской Народной Республики, а также сущность и современное состояние экономической безопасности ПАО «Луганск-Нива» и ООО «Золотой урожай. Луганск» – как ведущих предприятий отрасли.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, концепция, продовольственная безопасность, производственная мощность, МВД.

**Abstract:** The article deals with theoretical aspects of economic security of the enterprises of the Luhansk People's Republic, as well as the essence and current state of economic security of PJSC «Lugansk-Niva» and LLC «Golden Harvest. Lugansk» as the leading enterprises of the industry.

**Keywords:** economic security, concept, food security, production capacity, the Ministry of Internal Affairs.

*Актуальность и постановка проблемы.* Понятие «экономическая безопасность предприятия» подразумевает способность предприятия к наиболее эффективному использованию ресурсов с целью ликвидации угроз и обеспечения эффективного и

стабильного функционирования предприятия в текущем и перспективном периодах. Термин «экономическая безопасность» официально был введён 17 декабря 1985 года, когда на 40-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН была принята резолюция «Международная экономическая безопасность». В ней было определено, что мировому сообществу необходимо содействовать в обеспечении международной экономической безопасности с целью социально-экономического развития и прогресса каждой страны [1]. Чуть позже 42-я сессия Генеральной Ассамблеи ООН приняла Концепцию международной экономической безопасности [2].

В современных условиях хозяйствования одним из ключевых вопросов теории и практики управления становится обеспечение экономической безопасности предприятия, которое предусматривает формирование благоприятной среды для реализации законных интересов субъектов хозяйствования и обеспечение их защиты от угроз, препятствующих его хозяйственной деятельности.

В настоящее время значимость такого аспекта функционирования предприятия как экономическая безопасность неуклонно возрастает [3]. Обеспечение экономической безопасности является основой существования любого хозяйствующего субъекта в современных условиях.

Важнейшая роль в обеспечении экономической безопасности предприятия принадлежит органам государственной власти, которые применяют широкий комплекс административных, экономических и правовых средств.

Как государство Луганская Народная Республика (ЛНР) была провозглашена на первом пленарном заседании Верховного Совета ЛНР первого созыва 18 мая 2014 года [4]. Ввиду того, что история ЛНР началась в период ведения интенсивных боевых действий со стороны Вооружённых Сил Украины и её возраст насчитывает 3 года и 8 месяцев, проблема обеспечения экономической безопасности ЛНР по-прежнему остаётся недостаточно изученной.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Анализ последних исследований и публикаций показал, что до 2018 года эта научная проблема освещалась в трудах Ткаченко В.Г., Шевченко М.Н., Богачёва В.И., Коваленко Е.В., которые недостаточно раскрывали эти вопросы в средствах массовой информации.

*Изложение основного материала исследования.* Анализ опубликованных научных источников вышеупомянутых авторов показал, что в настоящее время в социально-экономической литературе ЛНР ещё слабо выработан единый подход к определению категории «экономическая безопасность предприятия» [5].

Они, исследовав важнейшую составляющую экономической безопасности – продовольственную безопасность в ЛНР, приходят к таким выводам:

1) продовольственная безопасность, прежде всего, является важным составным элементом национальной государственной безопасности и в этом качестве характеризует экономическую устойчивость и политическую независимость существующей системы, её способность обеспечивать первичные потребности своих граждан без ущерба национально-государственным интересам;

2) продовольственная безопасность имеет два аспекта:

а) социально-экономический;

б) политико-экономический [5].

Авторское понимание сущности экономической безопасности сводится к тому, что экономическая безопасность – это способность предприятия противостоять внешним и внутренним угрозам путём взаимного согласования интересов предприятия с интересами его контрагентов, цель которого – обеспечение постоянного развития предприятия и достаточного уровня конкурентоспособности, минимизация затрат и сохранение контроля над собственностью.

В ходе изучения этой проблемы было установлено, что по материалам Государственного комитета статистики в настоящее время в ЛНР зарегистрировано 278 предприятий пищевой промышленности, построенных до 1991 года. Из них как производственное предприятие (с использованием по прямому назначению) функционируют лишь 128 – 3 мясокомбината, 2 птицефабрики и др. Остальные 150 зарегистрированы как непромышленные предприятия – 1 арендное предприятие (ООО «Ресторан «Перник»») и 149 физических лиц-предпринимателей, осуществляющих торговую деятельность на территории бывших предприятий пищевой промышленности (ДП «Луганский хладокомбинат», ООО «Молсервис» и др.), что говорит о том, что комплекс предприятий пищевой промышленности ЛНР функционирует лишь на 46% своей суммарной производственной мощности [6, с. 21, 28, 33].

По нашему мнению, особое место в числе предприятий изучаемого профиля отводится хлебокомбинатам. Авторский анализ исторического развития хлебопекарной отрасли ЛНР показал, что хлебопекарная отрасль ведёт своё существование с 1932 года.

Эмпирическим методом нами было установлено, что крупнейшими производителями хлебобулочных изделий в ЛНР являются ПАО «Луганск-Нива» (которое, будучи основанным в 1998 году, в отличие от ООО «Золотой урожай. Луганск», не останавливало производственный процесс в период ведения интенсивных боевых действий со стороны ВСУ на территории г. Луганска – с 1 мая по 7 октября 2014 г.) и ООО «Золотой урожай. Луганск».

По нашему мнению, оценка экономической безопасности предприятия – процесс определения уровня защищённости предприятия от утечки конфиденциальной экономической информации, нарушения коммерческой тайны, осуществления экономических диверсий.

Обеспечение экономической безопасности предприятия предусматривает выделение, анализ и оценку существующих угроз по каждой функциональной составляющей и разработку на их основе системы противодействующих и предупреждающих мер.

Для проведения оценки состояния экономической безопасности предприятия ПАО «Луганск-Нива» могут быть использованы следующие показатели.

1. Степень финансовой безопасности, которую характеризуют показатели, представлена в табл. 1.

Таблица 1

**Показатели, характеризующие степень финансовой безопасности  
ПАО «Луганск-Нива»**

№ пор.	Наименование показателя	Числовое значение показателя, руб.
1	Избыток или недостача собственных оборотных средств, необходимых для формирования запасов и покрытия затрат, связанных с хозяйственной деятельностью предприятия	393324,54
2	Избыток или недостача собственных оборотных средств, а также средне- и долгосрочных займов	393322,08
3	Избыток или недостача общей величины оборотных средств	71810
4	Сумма собственных оборотных средств	393327
5	Величина средне- и долгосрочных займов	0
6	Краткосрочные кредиты и займы	0



В зависимости от значений оцениваемых показателей выделяют пять областей финансовой устойчивости [10].

В данном случае на ПАО «Луганск-Нива» наблюдается первая область финансовой устойчивости, которая характеризуется высокой платёжеспособностью предприятия и независимостью от кредиторов.

$$\pm EC < 0, \pm E_M \geq 0, \pm E_H \geq 0.$$

2. Охрана интеллектуальной и кадровой составляющих экономической безопасности, которая охватывает взаимосвязанные и одновременно самостоятельные направления деятельности того или иного субъекта хозяйствования:

первый – направленность на работу с персоналом предприятия и повышение эффективности деятельности всех категорий персонала;

второй – нацеленность на сохранение и развитие интеллектуального потенциала и на пополнение знаний и профессионального опыта работников предприятия.

На первой стадии процесса охраны этих составляющих экономической безопасности осуществляется оценка угроз негативных действий и возможного вреда от таких действий. Среди основных негативных влияний на экономическую безопасность предприятия выделяют недостаточную квалификацию работников тех или иных структурных подразделений, их нежелание или неспособность приносить максимальную пользу предприятию. Это может быть обусловлено низким уровнем управления персоналом, недостатком средств на оплату труда отдельных категорий персонала предприятия или нерациональным их использованием.

Уровень интеллектуальной составляющей экономической безопасности может быть определён путём расчёта показателей, сведённых в табл. 2.

Таблица 2

**Показатели, характеризующие уровень интеллектуальной составляющей экономической безопасности ПАО «Луганск-Нива»**

№ пор.	Наименование показателя	Числовое значение показателя
1	Текущая текучесть сотрудников высокой квалификации	0,09
2	Удельный вес инженерно-технических сотрудников и учёных	0,33
3	Показатель образовательного уровня	0,3

3. Технологический потенциал и технологическую безопасность предприятия характеризуют следующие показатели, сведённые в табл. 3.

Таблица 3

**Показатели, характеризующие технологический потенциал и технологическую безопасность ПАО «Луганск-Нива»**

№ пор.	Наименование показателя	Числовое значение показателя
1	Уровень прогрессивности технологий	0,8
2	Уровень прогрессивной продукции	0,9

Уровень технологического потенциала рассчитывается как часть технических и технологических решений на уровне изобретений в общем количестве новых решений, использованных в производственном процессе.

На предприятии внедряются новые технологии, инновации, создающие новые производственные возможности с использованием оборудования мировых лидеров в области пищевой и перерабатывающей промышленности: «Buhler», «Miwe», «Diosna», «Sveda Dahlen», «Rondo» и российских производителей «Мельсервис», «Мельинвест».

4. Уровень правовой безопасности, который рассчитывают как коэффициент соотношения затрат предприятия вследствие нарушения трудовых норм к общему размеру отвергнутых юридической службой затрат. Если затрат нет, то предприятие характеризуется абсолютной правовой безопасностью.

На ПАО «Луганск-Нива» затраты предприятия вследствие нарушения трудовых норм отсутствуют.

5. Уровень информационной составляющей экономической безопасности определяется использованием неполной, неточной и противоречивой информации в процессе принятия управленческих решений.

Исходя из того, что на ПАО «Луганск-Нива» директор все ключевые экономические решения принимает единолично, можно говорить о том, что коэффициент информационной составляющей экономической безопасности на данном предприятии составляет 100%.

В 2018 году по инициативе Генерального директора ПАО «Луганск-Нива» было налажено производство штруделя – «Штрудель Добродія Венский».

ПАО «Луганск-Нива» инвестировано не было.

6. Уровень экологической безопасности предприятия может быть определён как: наличие-отсутствие мусорных свалок на территории предприятия и соблюдение норм ПДК загрязняющих веществ для хлебопекарных производств.

Мусорные свалки на территории ПАО «Луганск-Нива» отсутствуют.

Вывоз мусора за пределы территории предприятия осуществляются собственным транспортом.

Единственным поставщиком воды на ПАО «Луганск-Нива» является ГУП ЛНР «Луганск вода» посредством городской водопроводной сети.

7. Уровень силовой составляющей экономической безопасности предприятия может быть определён на основе оценки вероятности реализации угроз для целостности имущества и физической безопасности сотрудников предприятия. Об уровне силовой составляющей экономической безопасности на ПАО «Луганск-Нива» можно судить по наличию следующих фактов: наличие собственной (штатной) службы охраны; наличие собственной (штатной) службы пожарно-сторожевой охраны; наличие службы экономической безопасности, в состав которой входят экономист, юрист и начальник службы охраны предприятия; отсутствие в их арсенале полиграфа (т. н. «детектора лжи»); проверка по базе МВД ЛНР личного досье каждого вновь принимаемого в штат предприятия сотрудника, осуществляемая начальником службы охраны предприятия.

В целях комплексного оценивания экономической безопасности предприятия, получения комплексной и целостной картины о её состоянии все показатели и факторы следует свести к единому систематическому инструменту оценки. Такой инструмент оценки должен учитывать характер влияния того или другого фактора (позитивный/стимулятор или негативный/дестимулятор), поставить на общие корректные строки количественные и качественные показатели, сравнить фактическое значение показателя с нормативным (общепринятым).

Составляющие экономической безопасности предприятия и характеризующие их показатели сведены в табл. 4.

Таблица 4

**Оценка состояния экономической безопасности ПАО «Луганск-Нива» в разрезе её составляющих**

Составляющие экономической безопасности предприятия	Показатель, который характеризует составляющую экономической безопасности предприятия	Нормальное (пороговое) значение показателя	Характер показателя (стимулятор +, дестимулятор -)	Фактическое значение показателя (на предприятии)	Отклонение фактического от нормального, %	Бальная оценка фактического значения показателя (max – 10 баллов, цена отклонения 10% – 1 балл)
Финансовая	индекс Альтмана	2,675	+,-	2,46	8	0,8
	коэффициент автономии	0,7	+	0,15	2,3	0,23
	коэффициент общей ликвидности	0,25	+	0,0744	29,6	2
Технико-технологическая	продуктивность работы (основные средства)	1	+	1	0	0
	продуктивность работы работников, тыс. руб./работник	1	+	1	0	0
	степень износа основных средств, %	0,4	-	0,4	0	0
Кадрово-интеллектуальная	коэффициент текучести	0,05	-	0,05	0	0
	оценка командной работы	1	+	1	0	0
	качественная оценка научно-интеллектуального потенциала	1	+	1	0	0
Информационная	рост нематериальной составляющей стоимости предприятия	1	+	1	0	0
	наличие источников позитивного освещения деятельности предприятия	1	+	0,4	0	0
	экспертная оценка «внешней оболочки» предприятия	1	+	0,4	0	0
Политико-правовая	создание мощных центров лоббирования в органах государственной власти	1	+	1	0	0
	оценка уровня юридической поддержки деятельности предприятия	1	+	1	0	0
	оценка неформального влияния на деятельность предприятия другими субъектами	0,2	-	0,4	0	0
	обеспечение социальной направленности предприятия	1	+	0,4	0	0
Социальная	оценки руководства предприятия	1	+	0,4	0	0
	структуры аппарата управления, полномочий и функциональных обязанностей руководителей	1	+	0,4	0	0
	экспертная оценка организационной структуры	1	+	0,4	0	0
	количество акционеров, которые владеют 5% акций и более	0,3	-	0,3	0	0
Экологическая	загрязнение экосистемы	0,1	-	0,1	0	0
Силовая	Количество выявленных нарушений	0,08	-	0	1	0,1
Общая сумма баллов						2,1

Для определения общего уровня экономической безопасности предприятия применяется следующая формула:

$$I_{\text{эб}} = \frac{Q_1/Q_0}{C_1/C_0}$$

где  $I_{\text{эб}}$  – индекс экономической безопасности предприятия;

$Q_1, Q_0$  – выручка предприятия за отчётные периоды «1» и «0» соответственно;

$C_1, C_0$  – затраты предприятия за отчётные периоды «1» и «0» соответственно.

$$(16160/4449)/(1136804/1025996)=0,361879/1,1080004=0,32.$$

Из этого следует, что ПАО «Луганск-Нива» находится на среднем уровне экономической безопасности, что подразумевает быстрый рост уровня дохода от реализации хлебобулочных изделий путём их реализации через разветвлённую сеть фирменных торговых точек и в магазинах самообслуживания сетей «Народный», «Спаг» и «Абсолют».

Для проведения оценки состояния экономической безопасности предприятия ООО «Золотой урожай. Луганск» могут быть использованы следующие показатели.

1. Степень финансовой безопасности, которую характеризуют показатели, сведённые в табл. 5.

Таблица 5

**Показатели, характеризующие степень финансовой безопасности  
ООО «Золотой урожай. Луганск»**

№ пор.	Наименование показателя	Числовое значение показателя, руб.
1	Избыток или недостатка собственных оборотных средств, необходимых для формирования запасов и покрытия затрат, связанных с хозяйственной деятельностью предприятия	-1072801,8
2	Избыток или недостатка собственных оборотных средств, а также средне- и долгосрочных займов	-1072801,8
3	Избыток или недостатка общей величины оборотных средств	1000
4	Сумма собственных оборотных средств	-1072800
5	Величина средне- и долгосрочных займов	0
6	Краткосрочные кредиты и займы	1000

В зависимости от значений оцениваемых показателей выделяют пять областей финансовой устойчивости [10].

В данном случае на ООО «Золотой урожай. Луганск» наблюдается третья область финансовой устойчивости, которая характеризуется нарушением платёжеспособности, необходимостью привлечения дополнительных источников и возможностью улучшения ситуации.

$$\pm EC < 0, \pm EM \geq 0, \pm EN \geq 0.$$

2. Охрана интеллектуальной и кадровой составляющих экономической безопасности, которая охватывает взаимосвязанные и одновременно самостоятельные направления деятельности того или иного субъекта хозяйствования:

первый – направленность на работу с персоналом предприятия и повышение эффективности деятельности всех категорий персонала;

второй – нацеленность на сохранение и развитие интеллектуального потенциала и на пополнение знаний и профессионального опыта работников предприятия.

На первой стадии процесса охраны этих составляющих экономической безопасности осуществляется оценка угроз негативных действий и возможного вреда от таких действий. Среди основных негативных влияний на экономическую безопасность предприятия выделяют недостаточную квалификацию работников тех или иных структурных подразделений, их нежелание или неспособность приносить максимальную пользу предприятию. Это может быть обусловлено низким уровнем управления персоналом, недостатком средств на оплату труда отдельных категорий персонала предприятия или нерациональным их использованием.

Уровень интеллектуальной составляющей экономической безопасности может быть определён путём расчёта показателей, сведённых в табл. 6.

Таблица 6

**Показатели, характеризующие уровень интеллектуальной составляющей экономической безопасности ООО «Золотой урожай. Луганск»**

№ пор.	Наименование показателя	Числовое значение показателя
1	Текущая текучесть сотрудников высокой квалификации	0,26
2	Удельный вес инженерно-технических сотрудников и учёных	0,094
3	Показатель образовательного уровня	0,094

3. Технологический потенциал и технологическую безопасность предприятия характеризуют следующие показатели, сведённые в табл. 7.

Таблица 7

**Показатели, характеризующие технологический потенциал и технологическую безопасность ООО «Золотой урожай. Луганск»**

№ пор.	Наименование показателя	Числовое значение показателя
1	Уровень прогрессивности технологий	0,1
2	Уровень прогрессивной продукции	0,08

Уровень технологического потенциала рассчитывается как часть технических и технологических решений на уровне изобретений в общем количестве новых решений, использованных в производственном процессе.

1 февраля 2018 года директор ООО «Золотой урожай. Луганск» Никулин В.Н. внедрил в производство 5 новых наименований продукции.

4. Уровень правовой безопасности, который рассчитывают как коэффициент соотношения затрат предприятия вследствие нарушения трудовых норм к общему размеру отвергнутых юридической службой затрат. Ввиду отсутствия на ООО «Золотой урожай. Луганск» затрат вследствие нарушения трудовых норм, предприятие характеризуется абсолютной правовой безопасностью.

5. Уровень информационной составляющей экономической безопасности определяется использованием неполной, неточной и противоречивой информации в процессе принятия управленческих решений.

Исходя из того, что на ООО «Золотой урожай. Луганск» директор все ключевые экономические решения принимает единолично, можно говорить о том, что коэффициент информационной составляющей экономической безопасности на данном предприятии составляет 100%. Так, в 2018 г. директором ООО «Золотой урожай. Луганск» были внедрены в производство 5 новых наименований продукции.

6. Уровень экологической безопасности предприятия может быть определён как: наличие-отсутствие мусорных свалок на территории предприятия и соблюдение норм ПДК загрязняющих веществ для хлебопекарных производств.

Вывоз мусора за пределы территории предприятия осуществляет НПП «Protos» (ЛНР, г. Луганск).

Единственным поставщиком воды на ООО «Золотой урожай Луганск» является ГУП ЛНР «Луганск вода» посредством городской водопроводной сети.

7. Уровень силовой составляющей экономической безопасности предприятия может быть определён на основе оценки вероятности реализации угроз для целостности имущества и физической безопасности сотрудников предприятия. Об уровне силовой составляющей экономической безопасности на ООО «Золотой урожай. Луганск» можно судить по наличию следующих фактов: наличие собственной (штатной) службы охраны; наличие службы экономической безопасности, в состав которой входят экономист, юрист и начальник службы охраны предприятия; отсутствие в их арсенале полиграфа (т. н. «детектора лжи»); проверка по базе МВД ЛНР личного досье каждого вновь принимаемого в штат предприятия сотрудника, осуществляемая начальником службы охраны предприятия.

В целях комплексного оценивания экономической безопасности предприятия, получения комплексной и целостной картины о её состоянии все показатели и факторы следует свести к единому систематическому инструменту оценки. Такой инструмент оценки должен учитывать характер влияния того или другого фактора (позитивный/стимулятор или негативный/дестимулятор), поставить на общие корректные строки количественные и качественные показатели, сравнить фактическое значение показателя с нормативным (общепринятым).

Составляющие экономической безопасности ООО «Золотой урожай. Луганск» и характеризующие их показатели сведены в табл. 8.

Для определения общего уровня экономической безопасности предприятия применяется следующая формула:

$$I_{\text{ади}} = \frac{Q_1/Q_0}{C_1/C_0}$$

где  $I_{\text{ади}}$  – индекс экономической безопасности предприятия;

$Q_1, Q_0$  – выручка предприятия за отчётные периоды «1» и «0» соответственно;

$C_1, C_0$  – затраты предприятия за отчётные периоды «1» и «0» соответственно.

$$(92752008/82703508)/(10811565/9059550)=0,94.$$

Таблица 8

**Оценка состояния экономической безопасности ООО «Золотой урожай. Луганск» в разрезе её составляющих**

Составляющие экономической безопасности предприятия	Показатель, который характеризует составляющую экономической безопасности предприятия	Нормальное (пороговое) значение показателя	Характер показателя (стимулятор +, дестимулятор -)	Фактическое значение показателя (на предприятии)	Отклонение фактического от нормального, %	Бальная оценка фактического значения показателя (max – 10 баллов, цена отклонения 10% – 1 балл)
Финансовая	индекс Альтмана	2,675	+,-	1,8462	0,04	0
	коэффициент автономии	0,7	+	0,12665	5,5	0,5
	коэффициент общей ликвидности	0,25	+	0,25	0	0
Технико-технологическая	продуктивность работы (основные средства)	1	+	1	0	0
	продуктивность работы работников, тыс. руб./работник	1	+	1	0	0
	степень износа основных средств, %	0,4	-	0,4	0	0
Кадрово-интеллектуальная	коэффициент текучести	0,05	-	0,26	0,0001	0
	оценка командной работы	1	+	1	0	0
	качественная оценка научно-интеллектуального потенциала	1	+	1	0	0
Информационная	рост нематериальной составляющей стоимости предприятия	1	+	1	0	0
	наличие источников позитивного освещения деятельности предприятия	1	+	0,4	0	0
	экспертная оценка «внешней оболочки» предприятия	1	+	0,4	0	0
Политико-правовая	создание мощных центров лоббирования в органах государственной власти	1	+	0	0	0
	оценка уровня юридической поддержки деятельности предприятия	1	+	1	0	0
	оценка неформального влияния на деятельность предприятия другими субъектами	0,2	-	0,2	0	0
	обеспечение социальной направленности предприятия	1	+	1	0	0
Социальная	оценки руководства предприятия	1	+	1	0	0
	структуры аппарата управления, полномочий и функциональных обязанностей руководителей	1	+	1	0	0
	экспертная оценка организационной структуры	1	+	1	0	0
	количество акционеров, которые владеют 5% акций и более	0,3	-	0,3	0	0
Экологическая	загрязнение экосистемы	0,1	-	0,1	0	0
Силовая	Количество выявленных нарушений	0,08	-	0	1	0,1
Общая сумма баллов						0,6

Из этого следует, что ООО «Золотой урожай. Луганск» находится на среднем уровне экономической безопасности, который подразумевает, что инвестиционная поддержка условий, которые обеспечивают экономическую безопасность предприятия, осуществляется с учётом практически всех требований рынка, что позволяет предприятию иметь значительные конкурентные преимущества стратегического характера и стать лидером рынка (или отрасли), однако для этого потребуется расширение ареала распространения готовой продукции (строительство и введение в эксплуатацию новых и модернизация и поддержание в технически исправном состоянии уже функционирующих торговых точек).

*Выводы.* Учитывая вышеизложенное, становится очевидным, что в современных условиях хозяйствования одним из ключевых вопросов теории и практики управления становится обеспечение экономической безопасности предприятия, которое предусматривает формирование благоприятной среды для реализации законных интересов субъектов хозяйствования и обеспечение их защиты от угроз, препятствующих его хозяйственной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что до 2018 года эта научная проблема освещалась в трудах Ткаченко В.Г., Шевченко М.Н., Богачёва В.И., Коваленко Е.В., которые недостаточно раскрывали эти вопросы в средствах массовой информации.

Итоги исследования свидетельствуют о том, что ПАО «Луганск-Нива» находится на среднем уровне экономической безопасности, что подразумевает быстрый рост уровня дохода от реализации хлебобулочных изделий путём их реализации через разветвлённую сеть фирменных торговых точек и в магазинах самообслуживания сетей «Народный», «Spar» и «Абсолют», а ООО «Золотой урожай. Луганск» находится на среднем уровне экономической безопасности, который подразумевает, что инвестиционная поддержка условий, которые обеспечивают экономическую безопасность предприятия, осуществляется с учётом практически всех требований рынка, что позволяет предприятию иметь значительные конкурентные преимущества стратегического характера и стать лидером рынка (или отрасли), однако для этого потребуется расширение ареала распространения готовой продукции (строительство и введение в эксплуатацию новых и модернизация и поддержание в технически исправном состоянии уже функционирующих торговых точек).

Это позволяет сделать вывод об относительно высоком уровне экономической безопасности предприятий хлебопекарной отрасли ЛНР.

#### *Список использованных источников*

1. Резолюция «Международная экономическая безопасность» – Официальный сайт ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.un.org](http://www.un.org).
2. Концепция международной экономической безопасности – Официальный сайт ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.un.org](http://www.un.org).
3. Балкова К.М. Особенности формирования службы экономической безопасности предприятия / К.М. Балкова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11. – С. 812-814.
4. Конституция ЛНР – Официальный сайт народного совета ЛНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [nslnr.su/zakonodatelstvo/konstitutsiya/](http://nslnr.su/zakonodatelstvo/konstitutsiya/).
5. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов: монография / под ред. В.Г. Ткаченко, В.И. Богачёва. – Ровеньки: ООО ТРК «РКТ», 2007. – 330 с.
6. Атлас Луганска – Справочно-картографическое издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [lugansk@mail.ru](mailto:lugansk@mail.ru).



УДК 338.316

**КАЧЕСТВО ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.  
ВАЖНОСТЬ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ**

**ГОНЧАРОВ И.С.,**  
старший преподаватель кафедры  
экономики предприятия и управления  
трудовыми ресурсами;  
**ШАЛЕВСКАЯ Е.Ю.,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
экономики предприятия и управления  
трудовыми ресурсами;  
**ГОНЧАРЕНКО М.А.,**  
канд. экон. наук, доцент кафедры  
экономики предприятия и управления  
трудовыми ресурсами  
ГОУ ЛНР «Луганский национальный  
аграрный университет»

В статье рассмотрены вопросы формирования и повышения качества трудовых ресурсов предприятия, исследованы основные методы обучения персонала, обосновывается важность практической подготовки студентов, предлагается комплекс мероприятий по совершенствованию процесса обучения.

***Ключевые слова:** трудовые ресурсы; трудовой потенциал; экономическая эффективность предприятия; практическая подготовка специалистов.*

The article deals with the formation and improvement of the quality of the labor resources of the enterprise, the main methods of personnel training are studied, the importance of practical training of students is substantiated, and a set of measures is proposed to improve the learning process.

***Keywords:** labor resources; labor potential; economic efficiency of the enterprise; practical training of specialists.*

*Актуальность и постановка проблемы.* Четкий курс нашего государства на проведение рыночных реформ должен обеспечить экономическое возрождение страны, рост и процветание отечественной экономики. Это предопределяет необходимость формирования новой управленческой парадигмы, положения которой должны выражать объективные потребности реформируемой экономики и общества в целом.

В таких условиях особо острыми становятся вопросы обеспечения предприятий высококвалифицированными (качественными) трудовыми ресурсами.

На сегодняшний день большинство предприятий не понимают важности деятельности по повышению качества своих трудовых ресурсов, а ведь именно качество трудовых ресурсов воздействует на процесс развития предприятия и благоприятно влияет на повышение эффективности его деятельности.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Ввиду актуальности вопросов качества трудовых ресурсов предприятия и кадрового обеспечения предприятий в целом, а также вопросов повышения качества подготовки будущих специалистов в данной сфере, на сегодняшний день проводятся исследования многими учеными: Елькиной К.В., Куликовым Д.Л., Курсовой Н.В., Пак Г.Ю., Пузовой С.В., Гончаренко М.А., Жариковым В.Д., Кошелевой Е.Г., Мамонтовой Е.О., Османовой Ю.В., Киришиевой В.И. и др.

*Цель статьи* – рассмотреть вопросы формирования и повышения качества трудовых ресурсов предприятия, определить основные направления совершенствования процессов обучения будущих специалистов.

*Изложение основного материала исследования.* В последние десятилетия отмечается резкое усиление конкуренции между субъектами хозяйствования. В таких условиях предприятия сталкиваются с множеством проблем, непосредственно влияющих на его экономическую эффективность.

На сегодняшний день учеными-экономистами выделяется ряд источников повышения эффективности работы предприятия:

1. Источники повышения эффективности работы предприятия, связанные с улучшением показателей работы предприятия в целом:

- а) рост производительности труда;
- б) экономия овеществленного или живого труда (более рациональное использование основных и оборотных фондов, а также трудовых ресурсов предприятия);
- в) экономия затрат общественного труда (более рациональное использование природных ресурсов).

2. Источники, непосредственно связанные с развитием и совершенствованием производственно-хозяйственной деятельности предприятия:

- а) использование достижений научно-технического прогресса (повышение технико-технологического уровня производства, совершенствование структуры производства, организационных систем управления, форм и методов организации деятельности, ее планирования и мотивации);

- б) повышение качества и конкурентоспособности продукции (услуг);
- в) всестороннее налаживание и развитие внешнеэкономической деятельности предприятия.

3. Источники, связанные с совершенствованием системы управления предприятием.

Как видим из приведенной выше классификации источников, трудовые ресурсы занимают одно из важнейших позиций в повышении эффективности работы предприятия. И это не случайно, ведь именно человек, его здоровье, знания, накопленный в процессе обучения и дальнейшей трудовой деятельности опыт выступают определяющим элементом любого производства, основой достижения его конкурентных преимуществ.

В современной экономической литературе применяется такое трактование понятия «трудовые ресурсы»: «Трудовые ресурсы – это экономически активное, трудоспособное население, часть населения, обладающая физическими и духовными способностями для участия в трудовой деятельности» [7].

В свою очередь, основываясь на исследованиях Киришиевой В.И., можно дать такое определение понятию «трудовые ресурсы предприятия»: это неотъемлемая часть трудовых ресурсов страны, представлена трудоспособными гражданами, которые, используя свои интеллектуальные и психофизиологические особенности, способны выполнять работу по производству материальных услуг или благ и способствовать росту экономической эффективности работы предприятия [4].

Киришиева В.И. говорит о трудовых ресурсах как о капитале и выделяет такие его виды [4]:

1. Трудовой капитал представляет собой необходимое, в соответствии с применяемой технологией, количество высококвалифицированных кадров (применение новых технологий предъявляет повышенные требования к квалификации трудовых ресурсов и обуславливает необходимость дополнительных вложений со стороны предприятий в обучение и переобучение персонала).

2. Интеллектуальный капитал – индивидуальная особенность работников выражена способностью к интеллектуальной и творческой деятельности.

3. Капитал здоровья непосредственно связан с уровнем и качеством услуг здравоохранения. Вложения в данный капитал выступают залогом работоспособности сотрудников за счет снижения заболеваемости и продления продуктивного периода трудовой деятельности.

4. Предпринимательский капитал связан с такими свойствами личности, как новаторство, чувство экономии, способность к риску, предприимчивость, энергоемкость, которые необходимы для эффективного управления и качественного ведения бизнеса.

5. Культурно-нравственный капитал связан с психологическим климатом в коллективе (наличие благоприятного психологического климата в коллективе способно значительно повысить производительность всего коллектива).

Возможность организации использовать все виды трудового капитала формирует ее трудовой потенциал (уровень использования труда работников на предприятии с учетом их психофизиологических особенностей, квалификации, профессионализма и опыта), а способность реализовать этот потенциал напрямую зависит от уровня образования работников.

Таким образом, повышение эффективности работы любого предприятия должно начинаться именно с развития персонала, повышения уровня его образования.

Известные на сегодняшний день типы обучения сотрудников организации представлены на рис. 1.

Повышение квалификации персонала представляет собой углубление и совершенствование знаний, умений и навыков по ранее полученной профессии.

Переподготовка – это обучение, связанное с необходимостью освоения других смежных профессий.

Планирование карьеры имеет мотивационный характер и представляет собой разработку планов по планомерному горизонтальному и вертикальному продвижению работников по системе должностей и рабочих мест.

Формирование и подготовка кадрового резерва представляет собой комплекс мероприятий, направленных на планирование, отбор и обучение персонала. При этом предусматривается обучение не только существующих работников, но и потенциальных работников из внешней среды предприятия.

Каждый из приведенных типов обучения персонала может осуществляться с помощью таких методов:

- обучение на рабочем месте;
- внешнее обучение;
- комбинированное обучение.

Обучение на рабочем месте – это самый дешёвый метод обучения, который проводится без отрыва от производства и заключается в проведении инструктажей по разъяснению и демонстрации необходимых приемов работы; стажировке, ученичеству и наставничеству, когда одного работника без отрыва от производства обучает другой, более квалифицированный.

Внешнее обучение – это обучение в специализированных учебных заведениях.

Комбинированное обучение – средний по затратам для предприятия метод обучения, который основан на внешнем обучении одного или нескольких сотрудников предприятия с последующим обменом опытом на рабочем месте без отрыва от производства.

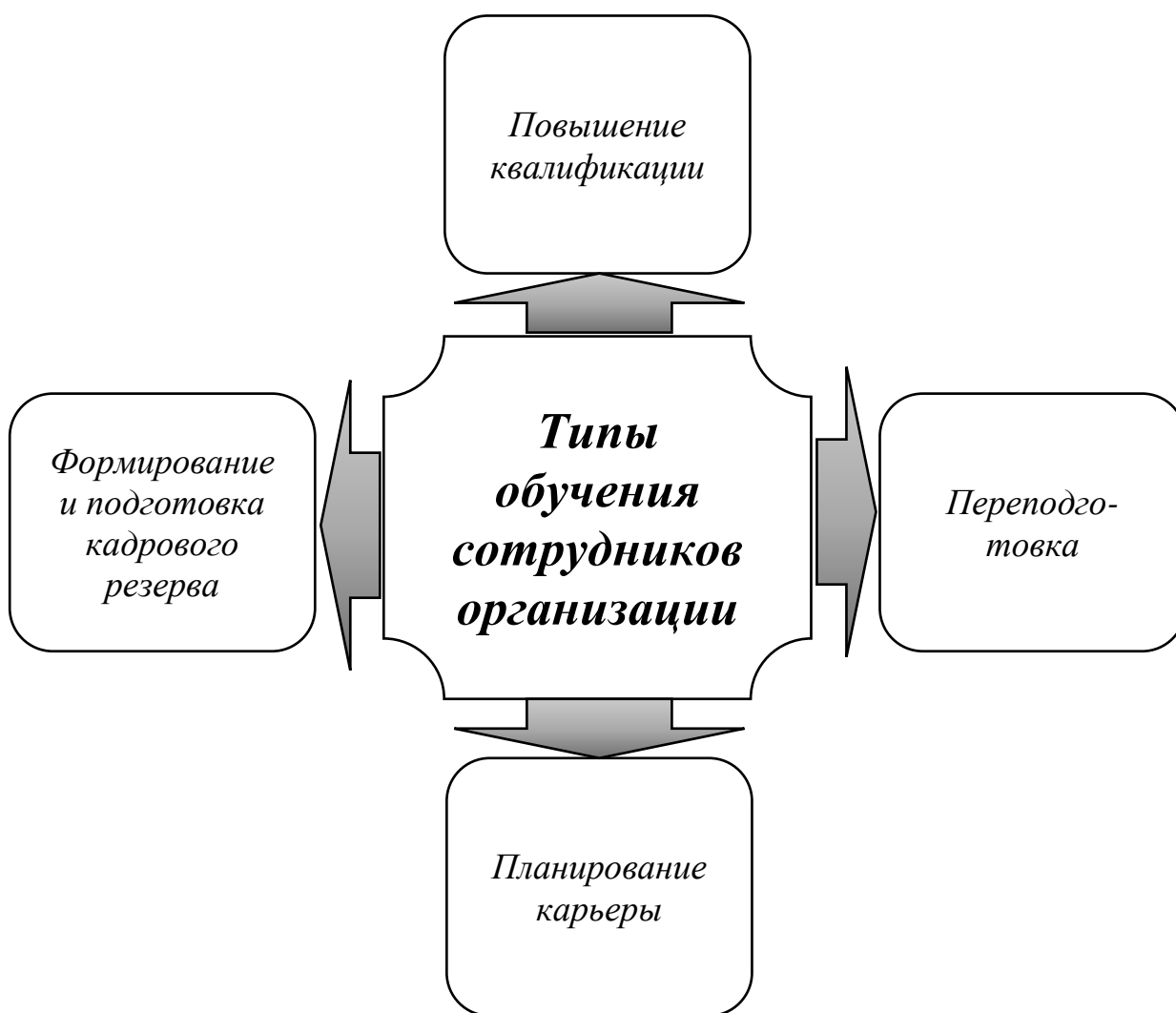


Рис. 1. Типы обучения сотрудников организации

Безусловно, как и в далеком прошлом, так и на сегодняшний день, самым эффективным способом обучения является внешнее обучение. К сожалению, в большинстве стран СНГ сложилась тенденция к затуханию взаимодействия между предприятиями и учебными заведениями, что порождает проблемы в практической подготовке будущих специалистов, а ведь именно практическая подготовка позволяет заложить базис в формировании основных навыков и черт характера будущего профессионала. Ведь даже сами студенты отмечают, что практическая подготовка – это прежде всего получение опыта работы, а опыт – это основное требование работодателей при трудоустройстве в современных условиях хозяйствования. Возможность получить такой опыт еще до окончания университета и получение диплома высшей школы повышает конкурентоспособность такого специалиста на рынке труда, а предприятия, нанимая такого специалиста, получают молодого руководителя, обладающего большинством необходимых навыков.

Таким образом, решение вопросов обеспечения предприятий высококвалифицированными кадрами требует совместных усилий предприятия, государства и профессиональных учебных заведений. И основным направлением этого симбиоза должно стать принятие мер по совершенствованию системы обучения именно с практической стороны. В этом направлении мы рекомендуем:

1. Увеличить удельный вес практической подготовки в структуре образования и обеспечить прохождение практики не только на предприятиях малого и среднего, но и

крупного бизнеса. Так, например, для таких специальностей, как «бухгалтерский учет», «экономика предприятия», нет ограничений в выборе предприятий для прохождения практики, а для специальностей «маркетинг», «менеджмент», «экономическая безопасность», «бизнес-информатика» предпочтительней крупные предприятия.

2. Наладить систему дополнительного финансирования практики студентов (либо за счет государства, либо за счет предприятия, предоставляющего место прохождения практики) для обеспечения их жильем, питанием или возмещением затрат на проезд в период прохождения практики – это позволит расширить горизонт прохождения практики и позволит студентам получать навыки на предприятиях разных регионов и даже разных стран.

3. Разработать на законодательном уровне систему налоговых льгот для предприятий, активно сотрудничающих с университетами: позволит решить проблему ограниченности в предоставлении информации (большинством предприятий даже годовые отчеты расцениваются как конфиденциальная информация, не говоря уже о первичной и иной документации, что негативно сказывается как на процессе обучения практикантов, так и на научно-исследовательской работе молодых ученых).

Кроме того, Гончаренко М.А. предлагает создание информационного портала, обеспечивающего сотрудничество между предприятиями и вузами, где субъекты хозяйствования, имеющие проблемы различного характера, могли бы выложить информацию, а практиканты, в том числе молодые ученые, могли использовать для научных исследований и поиск направлений решения этих проблем [1].

*Выводы.* Реалии современного социально-экономического положения в мире выдвигают жесткие требования к конкурентоспособности предприятий, и лишь высокий уровень качества своих трудовых ресурсов позволит удержать и улучшить его конкурентные преимущества. При этом решение вопросов обеспечения предприятий высококвалифицированными кадрами требует усилий не только предприятий, но и государства.

#### *Список использованных источников*

1. Гончаренко М.А. Актуальные проблемы организации производственных практик для студентов экономических специальностей аграрного вуза // Актуальные проблемы и перспективы трудоустройства выпускников образовательных организаций высшего профессионального образования: материалы тезисов I Международной конференции. – Донецк: ДонНУЭТ, 2017. – С. 283-286.

2. Елькина К.В. Теоретические аспекты системы кадрового обеспечения предприятия / К.В. Елькина, Г.Ю. Пак, Е.О. Мамонтова // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25437497>.

3. Жариков В.Д. Формирование системы управления персоналом на промышленном предприятии / В.Д. Жариков, Д.А. Кирсанова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-sistemy-upravleniya-personalom-na-promyshlennom-predpriyatii>.

4. Кирищева В.И. Трудовые ресурсы в деятельности предприятия [Электронный ресурс] // Концепт: научно-методический электронный журнал. – 2014. – Т. 20. – С. 4536-4540. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2014/55172.htm>.

5. Кошелева Е.Г. Влияние практической подготовки студентов на их уровень конкурентоспособности на рынке труда // Актуальные проблемы и перспективы трудоустройства выпускников образовательных организаций высшего профессионального образования: материалы тезисов I Международной конференции. – Донецк: ДонНУЭТ, 2017. – С. 259-262.

6. Османова Ю.В. Практика студентов – элемент высшего профессионального образования / Ю.В. Османова, В.Н. Ветров // Актуальные проблемы и перспективы трудоустройства выпускников образовательных организаций высшего профессионального образования: материалы тезисов I Международной конференции. – Донецк: ДонНУЭТ, 2017. – С. 268-271.

7. Словарь экономических терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/19954](https://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/19954).

8. Харро Г. Главные качества руководителя, которые можно и нужно развивать // Генеральный директор: профессиональный журнал руководителя» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/4322-kachestva-rukovoditelya>.

УДК 339.16.012.23

## КРИТЕРИАЛЬНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД

**ДОНЕЦ Л.И.,**

**канд. экон. наук, проф., профессор каф.  
экономики предприятия**

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

**ЛИХОДЕДОВА Т.В.,**

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

В статье проведен категориальный анализ, результатом которого стало уточнение понятия «кластер». Предложена критериальная система оценивания развития персонала как бизнес-компоненты интеллектуальной собственности торговых предприятий, результатом использования которой стала разработка матрицы влияния уровня развития бизнес-компоненты интеллектуальной собственности на эффективность деятельности торговых предприятий в зависимости от их принадлежности к определённому кластеру.

**Ключевые слова:** кластер, торговое предприятие, бизнес-компонента, интеллектуальная собственность, критериальная система показателей.

The article carried out a categorical analysis, the result of which was the clarification of the concept of «cluster». A criterion system for assessing the development of personnel as business components of the intellectual property of trade enterprises was proposed, which resulted in the development of a matrix of influence of the level of development of business components of intellectual property on the efficiency of trading enterprises, depending on their belonging to a particular cluster.

**Keywords:** cluster, trade enterprise, business component, intellectual property, criterion system of indicators.

*Актуальность и постановка проблемы.* Сфера розничной торговли является наиболее динамично развивающейся отраслью Донецкой Народной Республики. Несмотря на турбулентный характер состояния розничной торговли в Донецкой Народной Республике, следует отметить ряд положительных тенденций, к которым, в первую очередь, можно отнести такие:

- устойчивый рост числа действующих хозяйствующих субъектов;
- ежегодный прирост розничного товарооборота;
- формирование и рост числа сетевых торговых предприятий;
- развитие сетевых форматов – гипермаркетов, супермаркетов, дискаунтеров;
- стремление к повышению потребительской грамотности [1].

На фоне положительных тенденций развития розничной торговли возникает проблема управления интеллектуальной собственностью торгового предприятия. Это объясняется тем, что интеллектуальная собственность торгового предприятия, как совокупность её интеллектуальных ресурсов, становится ключевым фактором формирования успеха и достижения целей экономического роста предприятия на основе повышения его рыночной стоимости.

В настоящее время интеллектуальный капитал определяет конкурентоспособность отечественных торговых предприятий и является ключевым ресурсом их развития. Предприятия сегодняшнего дня отличаются от предприятий прошлого, прежде всего новой структурой капитала. Сегодня не столько материальные запасы определяют этот капитал, сколько информация и знания. В этих условиях ключевым вопросом становится управление интеллектуальной собственностью торговых предприятий на основе новых подходов к их эффективному управлению. Одним из таких возможных подходов является кластерный подход.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросы, связанные с определением и оценкой интеллектуальной собственности предприятия, привлекают всё большее внимание исследователей, занимающихся проблемами разработки научно-методического инструментария повышения эффективности деятельности предприятий в условиях стратегических изменений социально-экономической среды их функционирования на потребительском рынке. Так, Тюхматьев В.М. [2], раскрывая содержание, формы, структуру интеллектуальной собственности, определяет её место и роль в системе рыночных отношений. Пашигорева Г.И. [3] рассматривает интеллектуальную собственность в контексте её значимости в инновационной экономике. При этом автор подчёркивает, что «интеллектуальная собственность в настоящее время представляет собой экономический ресурс с неограниченным потенциалом, способствующий расширению возможностей организации, укреплению текущих и завоёванию новых позиций на рынке высоких технологий, повышению уровня деловой репутации компании» [3]. Семенова В.Г. [4] подчёркивает, что «...экономические отношения по поводу интеллектуальной собственности возникают тогда, когда результатом интеллектуального труда становится объект коммерциализации». Рассматривая интеллектуальную собственность под этим ракурсом, автор выделяет основные задачи оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий и определяет основные направления повышения её эффективности. Рассматривая методологические аспекты оценки эффективности интеллектуальной собственности в условиях развития инновационного предпринимательства, Кириллов А.В. определил перечень факторов оценки интеллектуальной собственности [5].

Потребность в оценке интеллектуальной собственности, продиктованная современными условиями функционирования торговых предприятий, а также недостаточность разработки научно-методического инструментария для решения этой задачи обуславливают необходимость расширения спектра научных исследований, обеспечивающих совершенствование процессов управления торговым предприятием с учётом критериальной системы оценивания их интеллектуальной собственности.

*Актуальность.* Экономические и социальные преобразования в Донецкой Народной Республике существенно повлияли на эффективность развития розничных торговых предприятий. Обострение конкурентной борьбы в результате изменений в

системах ценообразования, налогообложения, появление большого количества новых хозяйственных образований привели к потере торговыми предприятиями традиционных структур и функций. Они изменили динамику развития отрасли, их роль в структуре экономики региона. Перечисленные изменения требуют пересмотра традиционных методов и принципов оценки эффективности развития розничных торговых предприятий и формирования принципиально новых взглядов по их деятельности на региональном рынке товаров и услуг.

Учитывая ориентацию стейкхолдеров потребительского рынка на инновационную экономику, для торговых предприятий одним из основных векторов повышения эффективности деятельности выступает развитие интеллектуального капитала, основой которого является их интеллектуальная собственность. Прежде, чем разрабатывать стратегические траектории развития интеллектуальной собственности, предприятию необходимо провести её оценку. Отсюда возникает необходимость разработки научно-методического инструментария по оценке интеллектуальной собственности торгового предприятия на основе современных методологических подходов, одним из которых является кластерный подход.

*Цель статьи* заключается в разработке критериальной системы оценивания интеллектуальной собственности торгового предприятия на основе использования принципов кластерного подхода.

*Изложение основного материала исследования.* В современной экономической литературе представлены различные научные дефиниции понятия «кластер», что свидетельствует об отсутствии единой общепринятой трактовки.

Согласно М. Портеру, под кластером, с одной стороны, следует понимать сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных и взаимодействующих компаний и фирм, ведущих совместную работу при сохранении конкуренции в ряде областей. С другой стороны, М. Портер характеризует кластер как вертикальные производственные сети и отрасли промышленности, связанные цепочкой взаимоотношений покупатель-поставщик или поставщик-покупатель, через общие технологии, общие каналы закупок или распределения, общие трудовые отношения [6, с. 256]. Автор отмечает положительный синергический эффект кластера, который представляет собой «систему взаимосвязанных фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей» [6, с. 217].

А.Н. Асаул [7] трактует кластер как «территориально-отраслевое добровольное объединение организаций и предприятий, которые тесно сотрудничают с научными учреждениями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции и экономического развития отдельного региона».

По мнению Белоцерковской Е.М. [8], под кластером следует понимать «совокупность субъектов различных отраслей регионального рынка, объединившихся для совместной деятельности, направленной на производство определённой группы товаров с целью увеличения конкурентоспособности как каждого субъекта (участника производственного процесса) в отдельности, так и территории (на которой производится продукт) в целом».

Результатом проведенного категориального анализа, а также систематизации имеющихся в отечественной и зарубежной литературе трактовок данного понятия стал авторский подход к определению понятия «кластер».

Кластер – это объединение бизнес-субъектов по определённому критерию, определяющих каналы движения информационных, ресурсных, денежных, товарных потоков, взаимосвязь и взаимодействие которых направлено на повышение как собственной конкурентоспособности, так и кластера в целом. Необходимо отметить, что кластер формируется на основе определённого критерия, в качестве которого выступает



совокупность общих признаков, характерных для группы бизнес-субъектов.

Особенностью кластера является экономическая деятельность предприятий, входящих в него. Целесообразность применения кластерного подхода при исследовании предприятий розничной торговли обусловлена усилением их конкурентной позиции на рынке, а также повышением отдачи от совместного функционирования в кластере. Это объясняется тем, что в рамках кластера возрастает качество обслуживания потребителей, оптимизируется организация закупочно-сбытовых бизнес-процессов, минимизируются риски с учётом особенностей конкретного кластера. Благодаря объединению торговых предприятий в кластеры повышается эффективность деятельности каждого входящего в состав кластера предприятия, что способствует экономическому развитию территории в целом.

Если использовать сущностную характеристику кластерного подхода как логическую посылку, то можно сделать следующее умозаключение: при исследовании практики управления интеллектуальной собственностью торговых предприятий целесообразно разделить их на кластеры по определённому критерию для оценивания каждой бизнес-компоненты интеллектуальной собственности с учётом особенностей деятельности торговых предприятий, объединённых в кластер.

Основным критериальным признаком кластеризации розничных торговых предприятий, которые функционируют на рынке бытовой химии г. Донецка стал формат организации торговли. Основными параметрами, по которым торговые предприятия отнесены к определённому формату, являются площадь торгового зала, склада, ширина и глубина ассортимента, списочное количество персонала, уровень цен на базовые позиции ассортимента (табл. 1).

Таблица 1

**Параметры форматов организации торговли [9]**

Параметры	Гипермаркет	Супермаркет	Дискаунтер	«Магазин у дома»
Площадь торгового зала, кв. м	4000-10000	500-2000	450-800	200-400
Площадь склада, кв. м	До 2000	250-600	Незначительная или отсутствует	100-200
Количество позиций в ассортименте, тыс.	25-50	4,5-15	1-2,5	0,8-1,2
Уровень цен по рынку	Специальная ценовая политика	Выше среднего	Низкий	Средний
Численность персонала, чел.	900	50-190	34	28
Уровень логистических издержек розничного торговца	Средний	Высокий	Низкий	Высокий

При определении объектов-носителей информации для проведения научного исследования использован метод автоматического детектора взаимодействия группировки по одной или нескольким признакам (AID), сущность которого заключается в последовательном распределении совокупности объектов на группы по классификационным признакам. Исходя из основных классификационных признаков торговых предприятий, применяя метод AID, были выбраны в качестве объектов-носителей следующие: по виду экономической деятельности – розничная торговля, по виду торгового объекта – стационарная (комбинированная), по ассортименту реализуемых товаров – непродовольственные товары, по товарной специализации – бытовые товары.

Определение этих объектов происходило в несколько этапов с соблюдением определённой последовательности (рис. 1).

При формировании выборочной совокупности для проведения исследования применён метод случайного выбора и методика расчёта, предложенная маркетинговым агентством FDF group [10].

Согласно этой методике расчёта, для достижения доверительной вероятности выборки 95% при генеральной совокупности 304 единицы (общее количество торговых предприятий по выделенным признакам) выборка составила 15 торговых предприятий различных форм собственности, которые различаются между собой: объёмом товарооборота, финансовыми результатами, величиной торговой площади, среднесписочной численностью работников, уровнем организационного развития, стратегией развития.

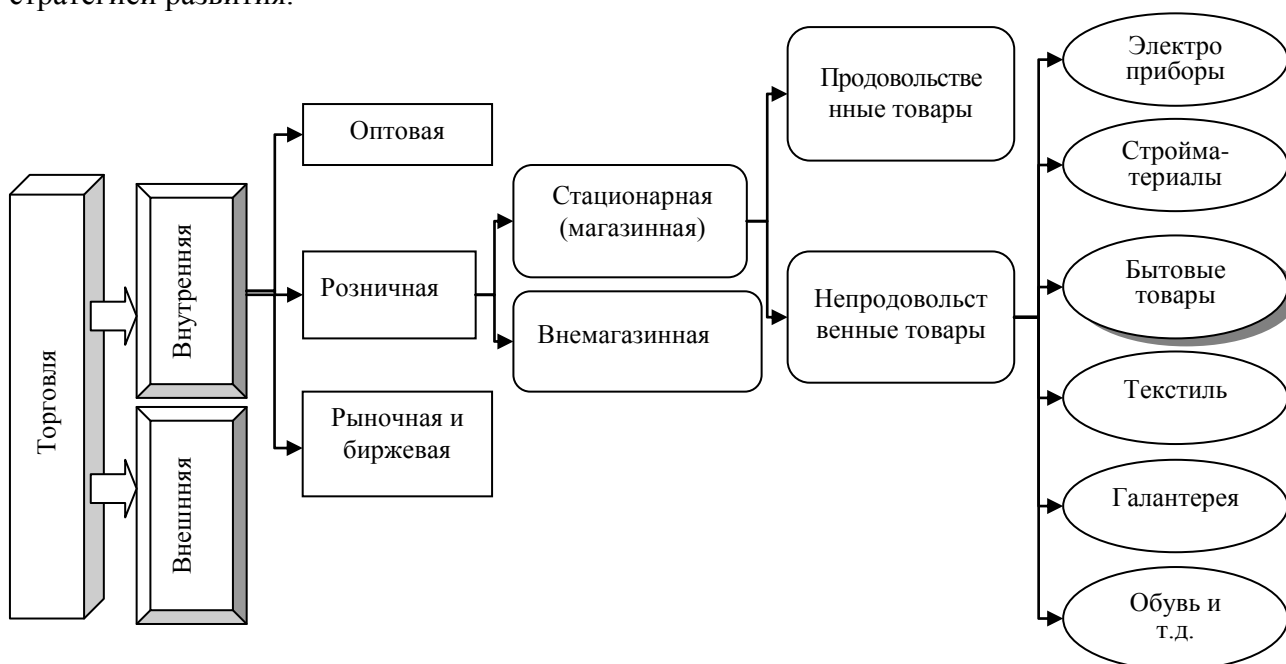


Рис. 1. Схема классификации торговых предприятий по методу AID

\*Составлено авторами по методике, представленной источником [10]

В результате проведенного анализа рынка бытовой химии г. Донецка на основании предложенных параметров отнесения торговых предприятий к определённому формату организации торговли все исследуемые предприятия были разделены на четыре кластера (A, B, C, D). К кластеру A отнесены гипермаркеты; к кластеру B – супермаркеты; в кластер C вошли дискаунтеры и в кластер D вошли «магазины у дома».

Основным элементом методологии исследования объектов интеллектуальной собственности является построение показателей оценки, с помощью которых измеряется их количественная характеристика в единстве с качественной определённостью. Поэтому научно обоснованные оценочные показатели становятся одним из необходимых условий оценки и обеспечения оптимального функционирования механизма управления интеллектуальной собственностью торговых предприятий.

Оценка интеллектуальной собственности исследованных предприятий проводилась в рамках её функционально-целевых бизнес-компонент, основу которых составляют объекты интеллектуальной собственности. Основной функционально-целевой бизнес-компонентой интеллектуальной собственности торгового предприятия является развитие персонала [11]. Данная бизнес-компонента включает в качестве объекта интеллектуальной собственности систему программ и планов корпоративного развития предприятия, которая существует на всех предприятиях торговли независимо от формата организации торговли. Для оценки этой бизнес-компоненты интеллектуальной собственности

использован метод экспертной оценки<sup>1</sup> и экономико-математические методы.

Особенность практического применения оценки системы программ и планов корпоративного развития торгового предприятия как объекта его интеллектуальной собственности заключается в достижении специфической цели при решении поставленных бизнес-задач, которая выступает основой при разработке и реализации конкретного плана либо программы. Поэтому возникает необходимость избирательно и последовательно подходить к решению вопроса оценки системы программ и планов корпоративного развития как объекта интеллектуальной собственности. При этом надо учитывать особенности развития персонала как функционально-целевой бизнес-компоненты данного объекта интеллектуальной собственности торгового предприятия

Информационной базой для оценки развития персонала как бизнес-компоненты интеллектуальной собственности торгового предприятия стали результаты экспертной оценки, а также расчётные показатели использования персонала на предприятии [12, с. 169], для анализа которых разработана критериальная система оценивания бизнес-компоненты интеллектуальной собственности торгового предприятия (табл. 2).

Таблица 2

**Критериальная система оценивания бизнес-компоненты интеллектуальной собственности торгового предприятия**

Показатель	Условные обозначения	Шкала оценки
Численность работников, которые повысили квалификацию (их доля в общей численности персонала, %)	$Z_{1.1}$	10%-20% – «1» балл; 21-30% – «2» балла; 31-40% – «3» балла; 41-50% – «4» балла; больше 50% – «5» баллов
Индекс текучести персонала	$Z_{1.2}$	$Z_{1.2} > 1$ – «0» баллов; $Z_{1.2} < 1$ – «5» баллов; $Z_{1.2} = 1$ – «3» балла
Заинтересованность работников в высокой производительности труда	$Z_{1.3}$	15-30% – «1» балл; 31-50% – «2» балла; 51-70% – «3» балла; 71-90% – «4» балла; 91-100% – «5» баллов
Удовлетворённость персонала социальной средой предприятия	$Z_{1.12}$	10%-20% – «1» балл; 21-30% – «2» балла; 31-40% – «3» балла; 41-50% – «4» балла; больше 50% – «5» баллов
Удовлетворённость потребителей	$Z_{1.13}$	10%-20% – «1» балл; 21-30% – «2» балла; 31-40% – «3» балла; 41-50% – «4» балла; больше 50% – «5» баллов
Экономическая результативность развития персонала	$Z_{1.14}$	$Z_{1.14} > 1$ – «5» баллов; $Z_{1.14} < 1$ – «0» баллов; $Z_{1.14} = 1$ – «3» балла
Эффективность затрат на развитие персонала	$Z_{1.15}$	$Z_{1.15} < 1$ – «5» баллов; $Z_{1.15} \geq 1$ – «3» балла
Рост объёма продаж	$Z_{1.16}$	$Z_{1.16} > 1$ – «5» баллов; $Z_{1.16} \leq 1$ – «3» балла
Общая средняя оценка, баллов	$Z_1$	$Z_1 = (Z_{1.1} + \dots + Z_{1.16}) / 16$

\*Разработано авторами

Для определения общей оценки развития персонала как бизнес-компоненты интеллектуальной собственности торгового предприятия использована оценочная шкала, числовые интервалы которой обоснованы следующим. Исходя из распределения веса каждого показателя, влияющего на оценку развития персонала, а также максимальную и минимальную оценку, которая могла быть получена по каждому показателю, максимальная итоговая оценка может быть 40 баллов, а минимальная – 8 баллов, оценочная шкала выглядит следующим образом:

– 30-40 баллов – высокий уровень развития бизнес-компоненты интеллектуальной собственности;

<sup>1</sup> Эксперты – руководители торговых предприятий, структурных подразделений, ведущие специалисты.

– 16-29 баллов – средний уровень развития бизнес-компоненты интеллектуальной собственности;

– менее 16 баллов – низкий уровень развития бизнес-компоненты интеллектуальной собственности.

Используя расчётные показатели уровня развития бизнес-компоненты интеллектуальной собственности исследованных предприятий и уровень их рентабельности за исследованный период, была определена степень влияния объекта интеллектуальной собственности на эффективность деятельности торговых предприятий по каждому кластеру (рис. 2).

Уровень бизнес-компоненты интеллектуальной собственности

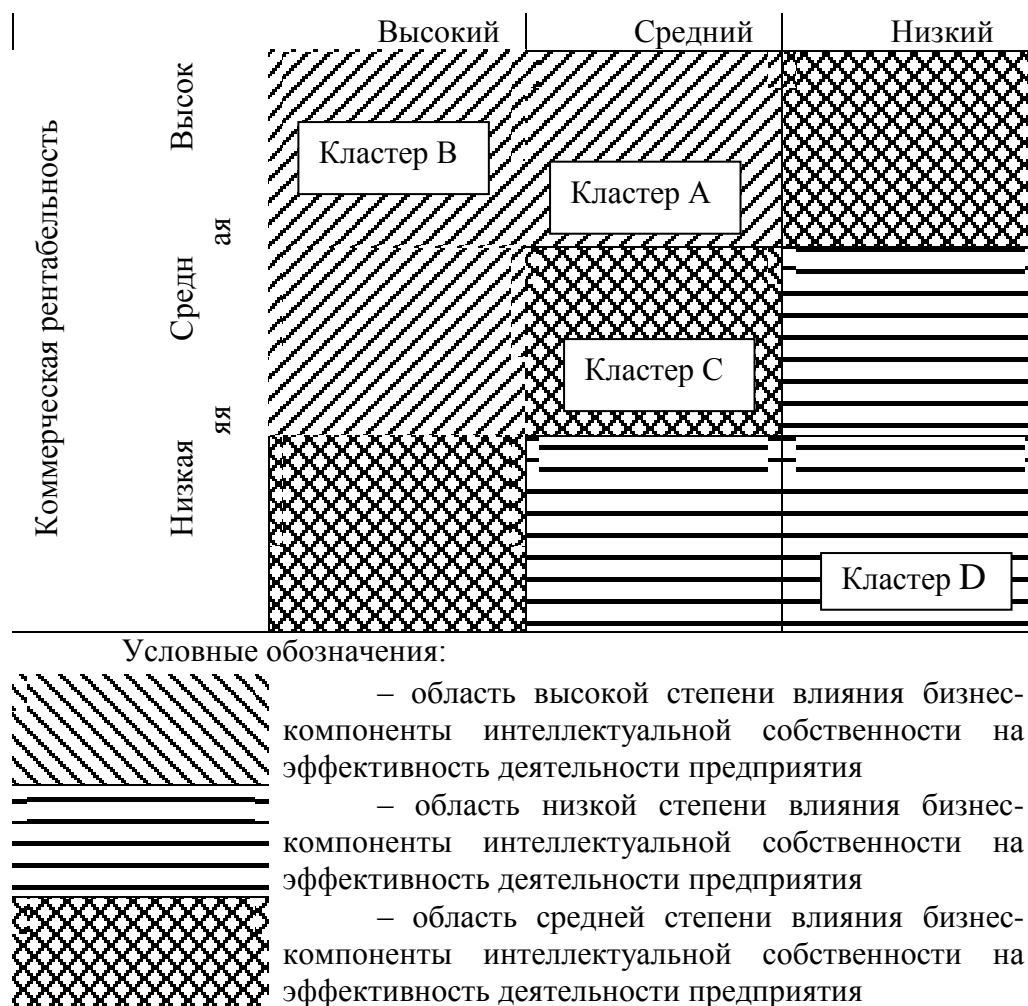


Рис. 2. Влияние бизнес-компоненты интеллектуальной собственности на эффективность деятельности торгового предприятия [разработано авторами]

На основе использования матричного метода установлено, что торговые предприятия формата супермаркет (кластер В) и торговые предприятия формата гипермаркет (кластер А) относятся к области высокой степени влияния бизнес-компоненты интеллектуальной собственности на эффективность деятельности предприятия. Торговые предприятия формата дискаунтер (кластер С) находятся в области средней степени влияния бизнес-компоненты интеллектуальной собственности на эффективность их деятельности. Что касается торговых предприятий кластера D, к которым относятся «магазины у дома», то влияние на эффективность их деятельности бизнес-компоненты интеллектуальной собственности «обучения и развития персонала»

очень низкое.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Получило дальнейшее развитие определение понятия «кластер», отличительной особенностью которого является утверждение о том, что кластер формируется на основе определённого критерия, в качестве которого выступает совокупность общих признаков для группы бизнес-субъектов.

Предложена критериальная система оценивания интеллектуальной собственности торгового предприятия, сущность которой состоит в определении показателей оценки бизнес-компоненты, с помощью которых измеряется количественная характеристика в единстве с качественной определённостью интеллектуальной собственности торгового предприятия.

Установлено, что одним из важных показателей увеличения рыночной стоимости торгового предприятия является степень влияния объекта интеллектуальной собственности на эффективность его деятельности. В результате оценки развития персонала как бизнес-компоненты интеллектуальной собственности доказано, что степень её влияния на эффективность деятельности предприятий кластера А (гипермаркеты) и кластера В (супермаркеты) – высокий, кластера С (дискаунтеры) – средний, кластера D («магазины у дома») – низкий.

Перспективы дальнейших исследований направлены на разработку интегрированной модели управления интеллектуальной собственностью торговых предприятия.

#### *Список использованных источников*

1. В Донецкой Народной Республике динамично развивается сфера торговли. Донецкая Народная Республика. Официальный сайт / Алексей Грановский / Trade sphere develops dynamically in the Donetsk People's Republic / Aleksey Granovsky [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnr-online.ru/v-donetskoj-narodnoj-respublike-dinamichno-razvivaetsya-sfera-torgovli-aleksej-granovskij/>.
2. Тюхматьев В.М. Интеллектуальная собственность в системе современных рыночных отношений / В.М. Тюхментьев // Вестник Саратовского государственного социально-экономического ун-та. – 2010. – № 3. – С. 193-197.
3. Пашигорева Г.И. Интеллектуальная собственность на рынке инноваций / Г.И. Пашигорева // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 2 (54) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnaya-sobstvennost-na-rynke-innovatsiy>.
4. Семёнова В.Г. Анализ эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий / В.Г.Семенова // Экономика: реалии времени. – 2015. – № 2 (18). – С. 263-268.
5. Кириллов А.В. Методологические аспекты оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью в условиях развития инновационного предпринимательства / А.В. Кириллов // Вестник ГУУ. – 2014. – № 11. – С. 20-23.
6. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. / М.Э. Портер – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
7. Асаул А.Н. Объединение строительных организаций – основа для интеграции / А.Н. Асаул // Выступление на Петербургском экономическом форуме «Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы». – СПб., 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur.ru/Documents/2003-02-10/156CA.asp>.
8. Белоцерковская Е.М. О сущности экономического понятия «кластер» / Е.М. Белоцерковская, Н.В. Белоцерковская, О.М. Калиева, М.В. Шептухин // Молодой учёный. – 2017. – № 12. – С. 228-233 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://moluch.ru/archive/146/41019/>.

9. Лавренко А.С. Кластеризация в задачах ассортиментного планирования в торговых сетях / А.С. Лавренко // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – № 5 (29) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/474-2011-05-31-06-46-28>.

10. Выборка. Типы выборок. Расчёт ошибки выборки / FDF group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fdfgroup.ru/poleznaya-informatsiya/stati/vyboroka-tipy-vyborok-raschet-oshibki-vyboroki/>.

11. Донец Л.И. Функционально-целевая архитектура оценки интеллектуальной собственности предприятия // Л.И. Донец, Т.В. Лиходедова // Научный журнал «Вестник Донецкого национального ун-та. Серия В. «Экономика и право» – 2017. – № 3. – С. 17-23.

12. Лиходедова Т.В. Научно-методический подход к оценке объектов интеллектуальной собственности в структуре развития персонала торгового предприятия / Т.В. Лиходедова // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности: сборник научных статей. – Вып. 7 / ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», каф. экономики предприятия; сост.: Л.И. Донец. – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2018. – 352 с. – С. 168-172.

УДК 338.2

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

**КУРИПЧЕНКО Е.В.,**

**старший преподаватель кафедры  
экономической теории и маркетинга  
ГОУ ЛНР «Луганский национальный  
аграрный университет»;**

**КРЕТОВА А.В.,**

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

В статье проведен анализ теоретических подходов к стратегическому управлению развитием предприятия. Рассмотрены основные этапы эволюции стратегического управления. Определены различия процесса выполнения долгосрочного плана от процесса реализации стратегии.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, стратегическое планирование, стратегия, бюджетирование, контроль.

The article analyzes the theoretical approaches to the strategic management of enterprise development. The main stages of the evolution of strategic management are considered. The differences in the process of implementation of the long-term plan from the strategy implementation process are determined.

**Keywords:** strategic management, strategic planning, strategy, budgeting, control.

*Актуальность и постановка проблемы.* Процесс внедрения стратегического подхода к управлению на отечественных предприятиях с учетом экономических реалий происходит достаточно медленно. Предприятия в первую очередь сосредоточены на решении текущих проблем, которые связаны с эффективным использованием их возможностей, а проблемы формирования потенциала, решение которых осуществляется в течение определения перспектив развития, остаются нерешенными.

Актуальность исследуемой проблемы вытекает из необходимости постоянного совершенствования управленческой теории и практики административной деятельности на предприятии. Проблематика обоснования путей повышения эффективности стратегического управления в современных условиях хозяйствования становится одной из центральных в обеспечении конкурентоспособности предприятия и долгосрочных перспектив его развития.

На сегодняшний день в научной и методической литературе существует множество взглядов на определение стратегического управления, что обуславливает необходимость уточнения сущности данного понятия и исследования его генезиса.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросы стратегического управления и его применение в практической деятельности в условиях рыночной экономики нашли отражение в научных трудах значительного числа зарубежных и отечественных ученых: И. Ансоффа [1], Г. Минцберга [2], М. Портера [3], А.А. Томпсона [4], Хасси Д. [5], В.Г. Ткаченко [6], О.С. Виханского [7], З.Е. Шершневой [8] и других исследователей.

*Целью исследования* является анализ существующего понятийного аппарата термина «стратегическое управление» и характеристика основных этапов развития стратегического управления как самостоятельной области исследования и управленческой практики.

*Изложение основного материала исследования.* Стратегическое управление как особая сфера управления предприятием является результатом эволюционного развития подходов к управлению, которое включает четыре этапа [8]:

1-й этап. Бюджетирование и контроль (1900-1950 гг.). Значительный вклад в развитие данных управленческих функций внес основатель школы научного управления Ф. Тейлор, а также его сторонники и последователи К. Барт, Ф. Гилберт, С. Томпсон, Г. Гантт, Г. Эмерсон, Г. Форд. Сущность данного подхода заключается в управлении на основе бюджетно-финансового контроля, для которого свойственна внутренняя нацеленность отчетности и плановых данных, представление о неменяющихся условиях внутренней и внешней среды предприятия, отсутствие системной информации о внешних условиях деятельности предприятия.

2-й этап. Долгосрочное планирование (1950-1960 гг.) представляет собой управление на основе экстраполяции, что позволяет учитывать факторы, которые способствуют росту предприятия или ограничивают его возможности, таким образом, долгосрочное планирование базируется на гипотезе о возможности человека прогнозировать и контролировать будущее.

3-й этап. Стратегическое планирование (1960-1970 гг.) является долгосрочным прогнозом на основе определения и достижения стратегических установок с целью обеспечения эффективного функционирования предприятия, выступающего предпосылкой его устойчивого развития. Данный подход базируется на поиске наиболее рационального использования собственного потенциала с учетом внешних рисков и соответствия имеющихся ресурсов внешней среде.

4-й этап. Стратегическое управление. Данный подход появляется в середине 70-х годов, что обусловлено объективными причинами, связанными с необходимостью поиска новых принципов и методов управления предприятием в условиях резко возрастающей нестабильности внешней среды бизнеса и все меньшей ее предсказуемости. Именно такие

тенденции во внешнем окружении западных компаний, вызванные стремительным развитием научно-технического прогресса, жесткостью конкурентной борьбы, глобализацией бизнеса, активизацией интеграционных процессов, усилением власти покупателей, повышением роли и значения информации, обострением проблем обеспечения сырьем, сокращением жизненного цикла товаров, спецификой демографических тенденций стали проследиваться с конца 60-х гг. прошлого века, когда и был введен термин «стратегическое управление».

По мнению И. Ансоффа, отличие стратегического управления от стратегического планирования заключается в дополнении планирования возможностей предприятия планированием его стратегии и систематическом преодолении сопротивления переменам в ходе реализации планируемой стратегии и планируемой смены организационных возможностей [1].

Поскольку по своей сути стратегическое управление является творчески интуитивным процессом, его осуществление в нестабильных условиях среды функционирования предприятия в обязательном порядке предполагает постоянный мощный мониторинг результатов реализации стратегии, а также гибкую систему ее корректировки в виде своевременных и адекватных в созданной ситуации изменений, следовательно, начало реализации принятой стратегии это и старт процесса создания будущей стратегии предприятия. Поэтому первым существенным отличием процесса реализации стратегии от процесса выполнения долгосрочного плана является обязательное наличие творческого подхода и эффективной обратной связи вместо простого выполнения уже принятых решений, заданных в точных и четких границах.

Второе отличие двух процессов заключается в том, что выполнение долгосрочного плана, в первую очередь, связано с внутренними решениями на предприятии, а реализация стратегии существенно зависит от внешней среды и предполагает гибкую и адекватную реакцию на ее изменения.

Третье существенное отличие заключается в используемых моделях мышления в ходе выполнения долгосрочного плана и реализации стратегии. Так, ментальной моделью выполнения долгосрочного плана является модель «от прошлого к будущему», основанная на экстраполяции позитивных тенденций развития предприятия в прошлом по принципу продолжать «делать вещи правильно». А моделью мышления на этапе реализации стратегии является модель «от будущего к настоящему и наоборот», предусматривающая осуществление тех «правильных действий», которые с учетом прогнозируемых изменений внешних и внутренних условий среды предприятия обеспечат ему возможность выживания и непрерывного развития в будущем (табл. 1).

*Таблица 1*

**Различия процесса выполнения долгосрочного плана от процесса реализации стратегии**

Критерии	Выполнение долгосрочного плана	Реализация стратегии
Подход к выполнению	Тщательность, точность	Творчество, интуиция, обратная связь
Ориентация в принятии управленческих решений	Внутренняя среда	Внешняя и внутренняя среда
Модель мышления	«От прошлого к будущему»	«От будущего к настоящему и наоборот»

В процессе развития экономики и общества сущность и методологическая нагрузка понятия стратегического управления испытывали определенную теоретическую корректировку, временами его понимание было диаметрально противоположным тому,



которое вкладывалось в него традиционно. На сегодняшний день в научной и методической литературе существует множество различных вариантов определения «стратегическое управление», в которых учеными обозначены его специфические черты. Рассмотрим отдельные исследовательские подходы к пониманию содержания стратегического управления для того, чтобы раскрыть его теоретико-практическую ценность и выяснить методологическую противоречивость по определению сущности данного понятия.

Дж. Пирс и Р. Робинсон понимают термин «стратегическое управление» как «набор решений и действий по формулированию и выполнению стратегий, разработанных для того, чтобы достичь цели организации». Ученые в данной трактовке определили главный инструмент стратегического управления – стратегию, которая представляет собой долгосрочный план, необходимый для достижения главной цели организации путем координации и распределения имеющихся ресурсов.

Огромный вклад в исследование аспектов стратегического управления принадлежит Г. Минцбергу. Он предположил, что основой стратегического управления выступает формулировка стратегии как единства «5 Р»: план (plan), образец, модель или шаблон (pattern), позиционирование (position), перспектива (perspective) и отвлекающий маневр (ploy) [2]. Таким образом, сущность концепции сводилась к формулировке перечня действий, соответствующих стратегической цели развития организации и процессуальной цели, направленной на непосредственную реализацию стратегии. Кроме того, необходимо отметить методологическую попытку ученого разграничить понятия планирования и стратегии. Под планированием он понимал формализованную систему кодификации, уточнения и операционализации тех стратегий, которыми организация уже владеет, а под стратегией – спонтанно производимую модель поведения организации, которая направлена на перспективу.

По мнению И. Ансоффа, стратегическое управление в широком понимании следует рассматривать как управление, состоящее из двух взаимодополняющих подсистем: анализа и выбора стратегической позиции и оперативного управления в реальном масштабе времени [1]. В узком понимании стратегическое управление – это деятельность, связанная «с постановкой целей и задач организации и с поддержанием ряда взаимоотношений между организацией и окружением, которые позволяют ей добиваться своих целей, соответствуют ее внутренним возможностям и позволяют оставаться восприимчивой к внешним требованиям» [1].

И. Ансофф одним из первых обосновал идею рационального подхода к пониманию содержания стратегии, которое было сориентировано исключительно на концепцию стратегического планирования. Важным научным достижением ученого является попытка исследовать стратегическое управление с помощью таких вспомогательных элементов, как управленческий консалтинг и стратегический консалтинг, которые выступили основой создания системного инструментария анализа стратегий в системе управления. Таким образом, основой реализации стратегического управления является разработка долгосрочных планов, сценарных методик сопровождения стратегического поведения организации.

Б. Карлоф отмечает, что «...способность к стратегическому управлению предусматривает наличие пяти элементов:

- 1) умение смоделировать ситуацию;
- 2) способность выявить необходимость изменений;
- 3) способность разработать стратегию изменений;
- 4) способность использовать в ходе изменений надежные методы;
- 5) способность воплощать стратегию в жизнь» [7].

По мнению Шершеневой З.Е., стратегическое управление является процессом, посредством которого менеджеры осуществляют долгосрочное управление организацией, определяют специфические цели деятельности, разрабатывают стратегии для достижения этих целей, учитывая все релевантные (существенные) внешние и внутренние условия, а также обеспечивают выполнение разработанных соответствующих планов [9].

А.Н. Люшкинов предлагает свое определение стратегического управления как «деятельности по обеспечению реализации целей организации в условиях динамичной, изменчивой и неопределенной среды, которая позволяет оптимально использовать существующий потенциал и оставаться восприимчивым к внешним требованиям» [10].

Мы считаем, что более полным является определение О.С. Виханского: «Стратегическое управление – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выжить в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей» [6]. Таким образом, ученый рассматривает стратегическое управление как важный элемент адекватного рынку экономического механизма хозяйствования и основу конкурентоспособности предприятия, которая основывается на учете требований и запросов потребителей в производственно-сбытовой и коммерческой деятельности.

Стратегическое управление предполагает не только разработку стратегии предприятия, но и ее реализацию. Причем реализация стратегии является наиболее сложным и ответственным этапом этого процесса, поскольку какой бы правильной и всесторонне обоснованной ни была разработана стратегия, она теряет всякую ценность при отсутствии или ненадлежащей реализации. Однако в то же время эффективная реализация недостаточно обоснованной стратегии при условии ее корректировки приобретает большую значимость для предприятия, поскольку гарантирует достижение поставленных долгосрочных целей его развития [11; 12; 13].

Поскольку по своей сути стратегическое управление является творчески интуитивным процессом, его осуществление в нестабильных условиях среды функционирования предприятия в обязательном порядке предполагает постоянный мощный мониторинг результатов реализации стратегии, а также гибкую систему ее корректировки в виде своевременных и адекватных в созданной ситуации изменений. Следовательно, начало реализации принятой стратегии это и старт процесса создания будущей стратегии предприятия.

Процесс реализации стратегии представляет собой практическую деятельность предприятия по достижению стратегических целей развития путем проведения необходимых стратегических изменений в среде его функционирования в условиях действия дестабилизирующих факторов.

Завершая анализ подходов к процессу стратегического управления, необходимо подчеркнуть единство мнений большинства исследователей относительно его цикличности, что проявляется в тесной взаимосвязи заключительного (реализация стратегии) и начального (стратегический анализ среды предприятия) этапов данного процесса. Такая взаимосвязь является следствием действия механизма стратегической рефлексии, который заключается в необходимости осмысления полученных в ходе реализации стратегии результатов, их стратегический анализ и, при необходимости, корректировка принятой к реализации стратегии.

Таким образом, начало реализации стратегии представляет собой завершение одного цикла стратегического развития и одновременно является началом второго цикла такого развития (рис. 1).

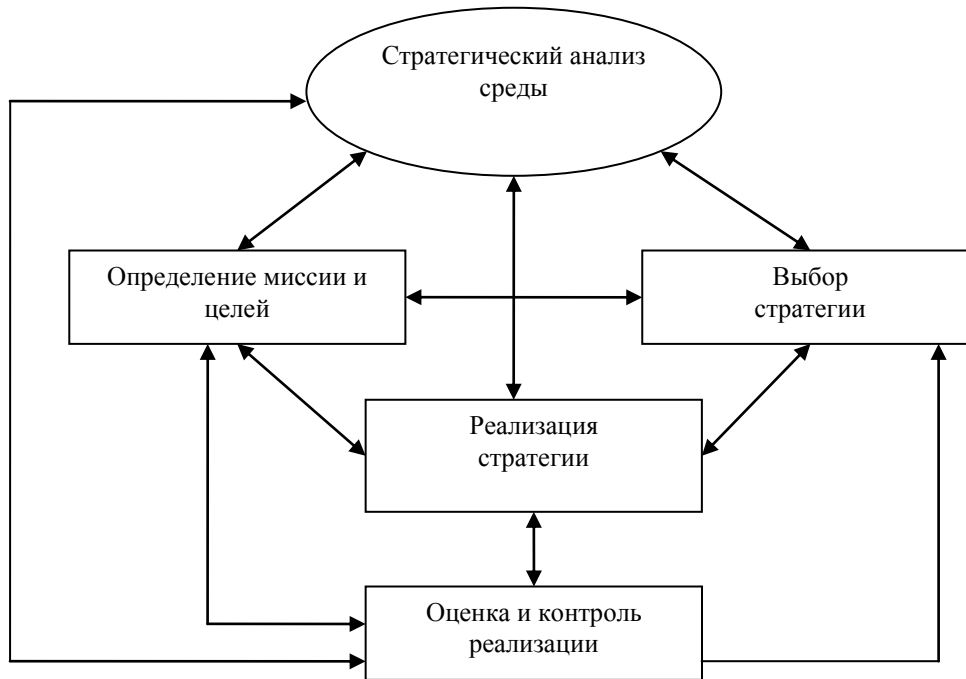


Рис. 1. Процесс стратегического управления на предприятии

Основной предпосылкой цикличности стратегического управления выступает нестабильность состояния факторов среды функционирования предприятия. Она обуславливает возникновение различных ситуаций и предполагает необходимость адаптации к ним путем внесения соответствующих корректировок в различные объекты на всех этапах процесса стратегического управления [14; 15].

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Важным инструментом управления развитием предприятия в условиях динамичной внешней среды является стратегическое управление, позволяющее обеспечить конкурентоспособность и устойчивость в долгосрочном периоде.

На основании проведенного анализа подходов современных зарубежных и отечественных авторов к структуре процесса стратегического управления можно сделать вывод, что им присуща относительная общность. При этом наиболее изученными являются этапы стратегического анализа, формулирования миссии и целей, прогнозирования и разработки стратегии, которые характеризуются развернутым изложением, общностью технологии производства, разработанностью методов и инструментов их осуществления. В то же время наблюдается незавершенность формирования теоретических основ этапа реализации стратегии.

Исследование показало, что стратегическое управление проявляется как двуединый и взаимосвязанный процесс: с одной стороны, осуществляется постоянное исследование рынка и прогнозирование его развития, с другой стороны, обеспечивается воздействие на рынок, на формирование спроса и предложения. Оно направлено на выявление альтернативных вариантов развития предприятий и выбор действенных способов по определению и достижению поставленных целей в условиях динамичной внешней среды.

Подходы к структуре процесса стратегического управления в общем виде соответствуют этапам процесса разработки и принятия управленческих решений, предполагающих анализ проблемы и постановку целей, формирование ограничений и критериев принятия решения, определение и оценку альтернатив, выбор решения, реализацию принятого решения, контроль и оценку его выполнения.

*Список использованных источников*

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Минцберг Г. Школы стратегий, стратегическое сафари / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2000. – 366 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Изд-во «Вильямс», 2001. – 495 с.
4. Хасси Д. Стратегия и планирование / Д. Хасси; пер. с англ. под ред. Л.А. Трофимовой. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.
5. Актуальные вопросы системы управления хозяйственным комплексом Луганской Народной Республики: монография / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев, В.Г. Пеннер и др. – Луганск: Промпечать, 2016. – 340 с.
6. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1999. – 296 с.
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навчальний посібник / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
8. Зуб А.Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А.Т. Зуб, М.В. Локтионов. – М.: Генезис, 2001. – 752 с.
9. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф; науч. ред. В.А. Приписнова. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
10. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент / А.Н. Люкшинов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.
11. Забелин П.В. Основы стратегического управления: учебное пособие / П.В. Забелин, Н.К. Моисеева. – 2-е изд. – М.: Маркетинг, 1998. – 321 с.
12. Кадыров М.С. Система стратегического управления как основа реструктуризации бизнеса / М.С. Кадыров // Вестник ТИСБИ. – 2000. – № 2. – С. 36-40.
13. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления / В.И. Кнорринг. – М.: Норма-ИНФРА, 1999. – 235 с.
14. Стратегічне управління: навчальний посібник для студ. вищих навч. закл. / уклад.: О.М. Тищенко, В.О. Могилко, І.А. Дмитрієв та ін. – Х.: ХНАДУ, 2016. – 252 с.
15. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – 9-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 256 с.

УДК 330.33.012: 334.72 ( 4Дон)

## ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

**ПЕТРУШЕВСКИЙ Ю.Л.,**  
д-р экон. наук, профессор кафедры  
учёта и аудита  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления  
и государственной службы при Главе  
Донецкой Народной Республики»;  
**РЕВУНОВ А.Е.,**  
аспирант кафедры учёта и аудита  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления  
и государственной службы при Главе  
Донецкой Народной Республики»

В статье рассмотрены предпосылки формирования социальной ответственности бизнеса, проанализирован современный уровень её развития в Донецкой Народной Республике, определены перспективы и предложен комплекс мероприятий в сфере социальной ответственности бизнеса.

*Ключевые слова:* социальная ответственность бизнеса, показатели эффективности, социальные программы.

The article considers the prerequisites for the development of social responsibility of business, identified its current stage of formation in the Donetsk people's Republic, identified prospects and proposed a set of measures in the field of social responsibility.

*Keywords:* social responsibility of business, performance indicators, social programs.

*Актуальность проблемы и постановка задачи.* В настоящий момент экономическая система Донецкой Народной Республики (далее – ДНР) находится на этапе формирования. Это означает, что обеспечение целостности и единства процессов в экономике представляет собой одну из ключевых задач, где гармоничное взаимодействие личности, предприятий, государства и общества приобретает особое значение.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В научной литературе значительное внимание уделяется проблемам формирования социальной ответственности бизнеса. В работах Белова А.В. [1] рассмотрены содержание и механизм реализации социальной ответственности. Кулькова В.Ю. [6] описывает модели развития социальной ответственности бизнеса и российскую практику внедрения. Учёные Гарвардской школы исследовали влияние социальной ответственности на финансовые и нефинансовые показатели развития корпораций. Кроме того, вопросы социальной ответственности бизнеса рассмотрены в работах С. Агеева, С. Бермана, А. Бима, Ю. Благова, Г. Боуена, К. Девиса, М. Журавковой, А. Керолла, Т. Ореховой, Н. Супрун, С. Сети, Н. Ушаковой, М. Фридмана, М. Шварца и других учёных. Тема социальной ответственности бизнеса является одной из наиболее обсуждаемых в научном сообществе и в среде специалистов реального сектора экономики, однако исследованию становления и развития социальной ответственности бизнеса в Донецкой Народной Республике не уделяется должного внимания.

Взаимоотношения между субъектами рынка являются в наше время весьма актуальными. Их рассмотрение обусловлено экономическими реформами в государстве, направленными на создание эффективной модели хозяйствования, поэтому развитие

социально-экономической ответственности бизнеса является особо востребованным. Его роль заключается не только в интенсификации роста экономики, но и в решении насущных социальных задач, повышении уровня и качества жизни и поддержке всех слоёв населения.

В развитых странах ответственное поведение по отношению к обществу выступает ведущим компонентом имиджа и эффективности бизнеса.

В Российской Федерации в настоящий момент наблюдается активизация деятельности, направленной на обеспечение системности государственной экономической политики в части усиления социальной ответственности предприятий, консультирования по вопросам социальных инвестиций, координации и контроля ответственности субъектов хозяйствования всех форм собственности. Следовательно, в Донецкой Народной Республике как молодом государстве, находящемся на этапе становления независимой экономической системы, исследование проблем социальной ответственности бизнеса имеет высокую теоретическую и практическую значимость.

*Цель статьи* – рассмотрение особенностей становления и перспектив формирования эффективной системы социальной ответственности бизнеса в Донецкой Народной Республике.

*Изложение основного материала исследования.* Социальная ответственность бизнеса представляет собой модель стратегического развития предприятия, которая направлена на обеспечение и поддержание его устойчивого развития, а также общества и государства в целом в экономической, социальной и экологической сферах [1, с. 2].

Социальная ответственность имеет многоуровневый характер (табл. 1) [2, с. 22].

*Таблица 1*

#### Основные показатели социальной ответственности

Внутренняя социальная ответственность	Внешняя социальная ответственность
Обеспечение безопасности на рабочем месте	Вклад производимой продукции/услуг в рост благосостояния населения, их влияние на здоровье человека
Обеспечение социальных гарантий	Соблюдение этических правил бизнеса
Неиспользование детского труда	Содействие охране окружающей среды
Обеспечение полной и своевременной выплаты заработной платы	Обеспечение полной и своевременной уплаты налогов
Развитие образовательных программ и повышения квалификации сотрудников	Благотворительный вклад в развитие местных сообществ
Поддержка работников в чрезвычайных ситуациях	Социальные инвестиции в развитие местных сообществ

Из таблицы видно, что, реализуя программы социальной ответственности во внутренней и во внешней среде, каждое предприятие способствует созданию благоприятных условий как для собственного развития, так и для развития общества в целом.

Предпосылкой становления социальной ответственности бизнеса в ДНР может стать развитие крупных предприятий и субъектов малого и среднего бизнеса, несмотря на сложившиеся условия повышенного риска хозяйствования.

Так, по данным ГУ «Институт экономических исследований», показатели объёмов реализации за период военных действий на территории Республики выросли в таких отраслях [3, с. 6-7]:

текстильное производство, производство одежды и пр. – в 1,8 раза;

производство неметаллической минеральной продукции – в 1,6 раз;

производство, передача и распределение электроэнергии – на 41,3%;  
 добыча каменного угля – на 29,3%;  
 изготовление изделий из древесины, производство бумаги и полиграфическая деятельность – на 24,5%;  
 производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – на 24,1%;  
 производство мебели – на 23,2%;  
 производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов – на 21,5%;  
 ремонт и монтаж машин и оборудования – на 16,1%;  
 машиностроение – на 13,6%.

Распределение доли предприятий по отраслям приведено на рис.1 [4].

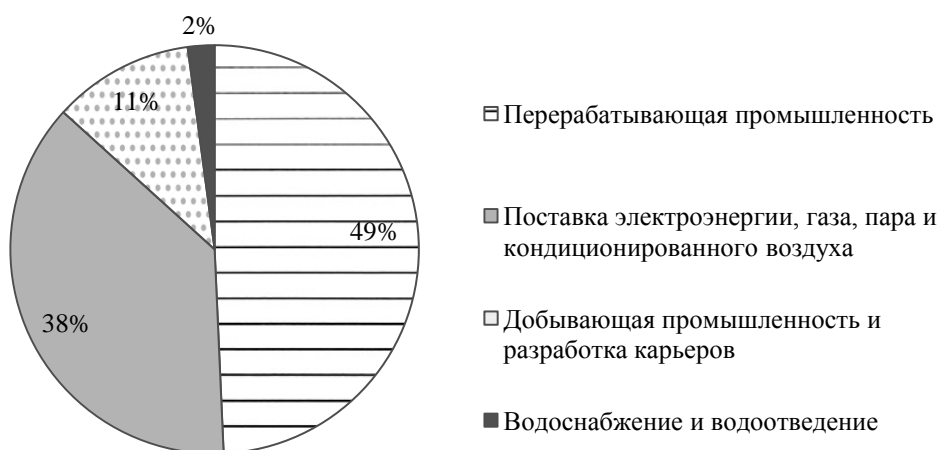


Рис. 1. Доля объёма реализации продукции (работ, услуг) по отраслям

Таким образом, половина объёма реализации приходится на перерабатывающую промышленность, в которой общий объём реализации составил 146,4 млрд рублей.

Относительно лёгкой промышленности, которая направлена, в первую очередь, на удовлетворение спроса населения и нужд государства на товары народного потребления, также наблюдается рост. Если в 2016 году доля лёгкой промышленности в объёме промышленного производства составляла не более 0,06%, то в 2017 г. данный показатель вырос до 0,1% [3, с. 41].

При этом участие малого бизнеса в общем объёме реализации продукции также зафиксировано на высоком уровне (рис. 2).

Как и прежде, лидирует сфера торгово-посреднических операций, доля реализации в которой составила 74,1% от общего объёма реализации малыми предприятиями за 2016 год [3, с. 64], при удельном показателе 32,1% от объёма всех предприятий сферы торговли. Учитывая, что именно малый бизнес способствует решению таких важнейших социально-экономических задач, как создание дополнительных рабочих мест, развитие конкуренции и повышение благосостояния населения, государственное содействие реализации мероприятий в сфере социальной ответственности требует особого внимания.

Следовательно, можно утверждать, что, несмотря на трудности и ограничения, вызванные экономической блокадой со стороны украинской власти и ведением боевых действий на территории Республики, бизнес в ДНР развивается. Это позволяет перейти к рассмотрению возможности развития социальной ответственности на предприятиях.

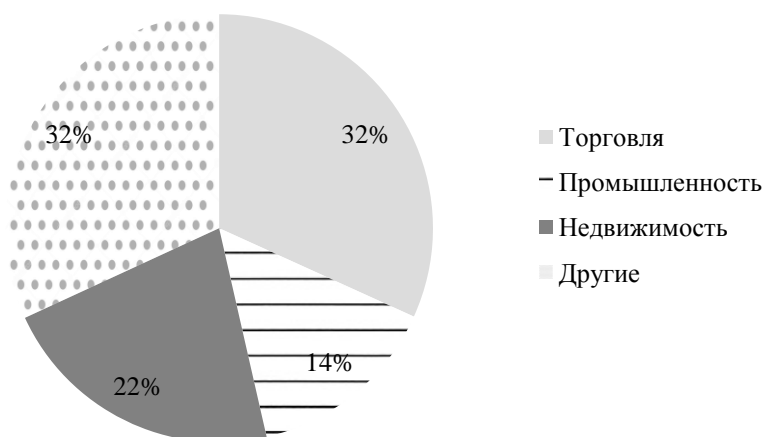


Рис. 2. Структура участия малого бизнеса в объёмах реализации по видам экономической деятельности

Преимущества развития социальной ответственности наглядно отображаются в исследованиях учёных Гарвардской школы [5]. По их данным, сравнение социально ответственных предприятий и предприятий без социальных программ по показателю рентабельности собственного капитала (ROE) подтвердило преимущество первых (рис. 3).

Из диаграммы видно, что вложение 1 денежной единицы в 1993 году в предприятия, уделяющие внимание социальным программам, принесло 25 денежных единиц к 2010 году, в то время как без программ – не более 16.

Кроме того, наблюдается рост нефинансовых показателей. Показатель эффективности персонала социально ответственных предприятий достигает 54,1%, показатель иных предприятий – 16,2%. Показатель пожизненной ценности клиента (LTV), который характеризуется предсказаниями чистого дохода, связанного отношениями с клиентами, находится на уровне 8,1% и 2,7% соответственно.

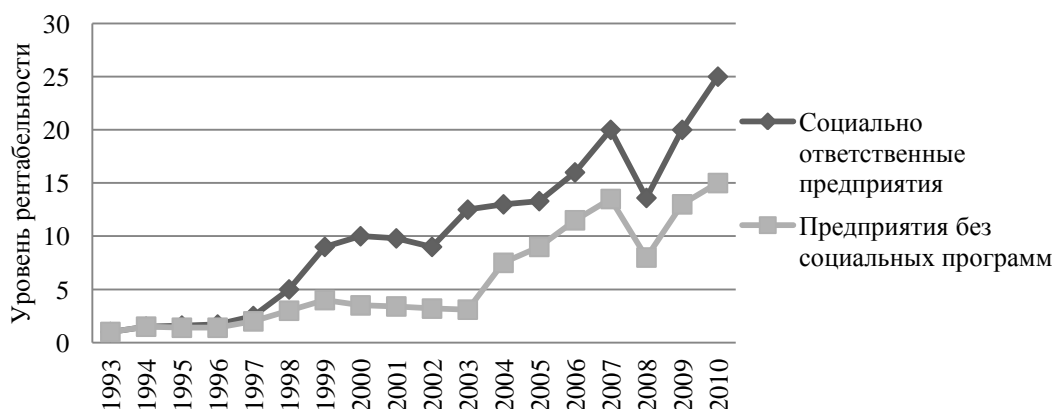


Рис. 3. Показатель рентабельности собственного капитала (ROE)

Исходя из приведенных данных, можно сделать вывод о том, что в долгосрочной перспективе социальная ответственность стимулирует рост наиболее важных финансовых



показателей предприятия, а также служит инструментом в выстраивании доверия во внутренней и внешней среде. Это означает, что на этапе формирования модели экономических отношений в ДНР взаимодействие предприятий, государства и общества позволит увеличить эффективность деятельности субъектов хозяйствования и обеспечить положительный имидж предприятий.

Рассмотрим три этапа внедрения социальной ответственности бизнеса (рис. 4) [6, с. 119].

*Базовый этап* характеризуется соблюдением законодательных норм, созданием рабочих мест и повышением квалификации; *корпоративный* – развитием внутрифирменных партнёрских отношений, направленных не только на работника, но и на членов его семьи; на высшем уровне происходит реализация социальных программ за рамками предприятия, улучшение инфраструктуры, благоустройства, происходит повышение качества жизни.

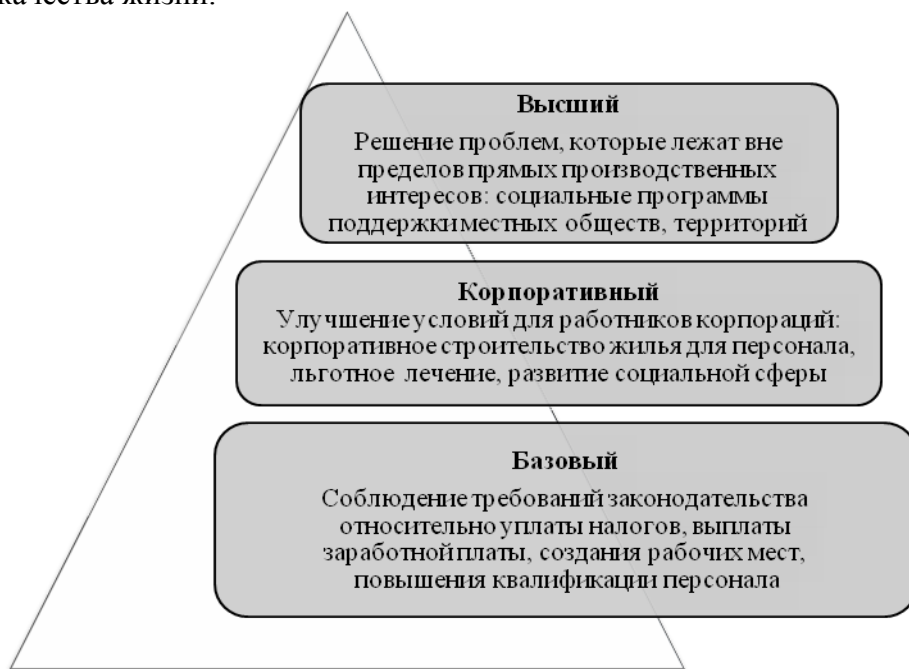


Рис. 4. Иерархия внедрения мероприятий социальной ответственности бизнеса

Анализируя текущее положение в ДНР, можно отметить, что состояние социальной ответственности находится на базовом уровне. Осуществление первичных мероприятий наблюдается в экономической, экологической и социальной сферах, подтверждением чему служат нижеследующие примеры.

Предприятием ПАО «Шахта им. А.Ф. Засядько» выполнялись работы по температурной съёмке породного отвала, мониторингу атмосферного воздуха в санитарно-защитной зоне предприятия и породного отвала, контролю выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух и состава шахтных вод, а также р. Кальмиус в зоне влияния предприятия ООО «Моспинское углеперерабатывающее предприятие». В 2016 г. проведены работы по температурной съёмке породного отвала, анализу поверхностных (р. Грузская) и подземных вод, исследованию почвы на содержание тяжёлых металлов, мониторингу состояния атмосферного воздуха в санитарно-защитной зоне [3].

За 11 месяцев 2017 г. обеспечен прирост налоговых, неналоговых поступлений и единого социального взноса в сфере бизнеса по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. на 22,4%.

С точки зрения корпоративной социальной ответственности к управлению в ДНР подходит компания «Атлант-Донбасс» (далее – Компания), которая обеспечивает работой около 2 тыс. сотрудников. С компанией сотрудничают 70 агрохозяйств ДНР, поставляя на предприятия Компании сельскохозяйственную продукцию для хранения и переработки.

На большинстве предприятий Компании занята значительная часть работающих граждан, в связи с чем это определяющим образом влияет на занятость населения, воздействуя на инфраструктуру и решение социальных проблем.

Деятельность Компании «Атлант-Донбасс» направлена на реализацию стратегических целей региона, связанных с продовольственной безопасностью Республики. Компания является одним из крупнейших плательщиков налогов в бюджет [7].

Мы констатируем реализацию экологических и социальных программ, осуществляемых в большей мере в рамках обеспечения законодательных норм, однако дающих возможность утверждать о становлении базового уровня социальной ответственности бизнеса. Это означает, что для перехода на следующий этап необходимо проведение государственных мероприятий по планомерной и системной поддержке социальной ответственности бизнеса.

Таким образом, для развития социальной ответственности бизнеса в ДНР необходима реализация следующих взаимосвязанных мер:

- проведение исследований уровня осведомлённости предприятий в области социальной ответственности бизнеса;

- определение круга государственных интересов в области социальной ответственности бизнеса;

- принятие нормативных правовых документов, положений и постановлений, регламентирующих деятельность в сфере социальной ответственности бизнеса;

- обеспечение координации деятелей органов исполнительной власти, профсоюзов и работодателей в части построения взаимоотношений социально ответственных субъектов;

- проведение экспертизы проектов и программ социально-экономического развития, договоров о социально-экономическом сотрудничестве;

- введение рейтинговой и/или иной оценки социально ответственных субъектов хозяйствования, обеспечение поощрительных мер для лидирующих предприятий;

- введение стандартов социальной отчётности;

- разработка программы информационной поддержки инициатив социальной ответственности;

- обеспечение развития институтов финансирования, а впоследствии, внедрение в практику принципов ответственного финансирования, с учётом социальных и экологических факторов и т.д.

*Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по рассматриваемой проблеме).* Социальная ответственность бизнеса является необходимой составляющей в эффективном развитии предприятий, трудового персонала, государства и общества в целом, которой уделяется пристальное внимание во всем мире. Несмотря на ограниченные возможности в ведении бизнеса в ДНР, взаимодействие государства и предпринимательских структур позволит не только разрешить ряд региональных социальных проблем, но и создать благоприятные условия для деятельности самих субъектов хозяйствования. Для этого важно систематическое осуществление комплексных мер со стороны государства, а также вовлечение в данный процесс предприятий, выходящее за рамки традиционного формального взаимодействия.

Экономическое обоснование внедрения социальных программ на предприятиях требует дальнейших исследований и разработок.

*Список использованных источников*

1. Белов А.В. Социальная ответственность: содержание и механизм реализации: автореф. дис. ... канд. филос. наук / А.В. Белов; науч. рук. С.Б. Токарева; оппоненты: Н.Н. Седова, Е.А. Громова. – Волгоград: ВолГУ, 2011. – 14 с.
2. Программа развития ООН в Казахстане: состояние и перспективы развития корпоративной социальной ответственности в Казахстане / под общ. ред. Мунавары Палташевой, Бахыт Абдильдиной, Айнур Баймырза, Ботагоз Бурлакиевой. – Астана: Форум предпринимателей Казахстана. – 80 с.
3. 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. – Донецк: ГУ «Институт экономических исследований», 2018. – Ч. I. – 124 с.
4. Министерство экономического развития ДНР опубликовало данные по промышленному производству. Posted on 06.02.2018 by dnr-news in Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-live.ru/category/novosti-dnr/>.
5. Robert G. Eccles, Ioannis Ioannou and George Serafeim The Impact of Corporate Sustainability on Organizational Processes and Performance. – November. – 2011. – 46 p.
6. Кулькова В.Ю. Модели корпоративной социальной ответственности: российская практика в контексте мирового опыта [Электронный ресурс] / В.Ю. Кулькова, И.Х. Сафин // Вестник государственного и муниципального управления. – 2012. – № 3. – С. 118-124. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21957652>.
7. Атлант-Донбасс. КСО [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.atlant-donbass.ru/index.php/about/kco> (дата обращения: 05.12.2018).

УДК658.114.2:005.56

**СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА  
ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ****СЕРГЕЕВА А.В.,****канд. экон. наук, доц., доц. каф. экономики  
предприятия****ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-  
Барановского»;****КОЖУХОВА А.В.,****аспирантка****ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-  
Барановского»;****БАБКИН Д.А.,****канд. экон. наук, доц., доц. каф. экономики  
предприятия****ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-  
Барановского»**

В статье рассмотрена сущность развития предприятия, цикл развития бизнеса на основе направлений изменения конкуренции, обоснованы необходимость применения, содержательные характеристики, особенности и составляющие модели развития предприятий на основе их стратегического партнерского взаимодействия.

*Ключевые слова:* модель развития, предприятие, стратегическое партнерское взаимодействие.

The article describes the essence of the enterprise development, the business development cycle based on the directions of changes in competition, substantiates the need for application, substantial characteristics, features and components of the model development of enterprises based on their strategic partnership interaction.

*Keywords:* model of development, enterprise, strategic partnership interaction.

*Актуальность и постановка проблемы.* На современном этапе глобализации экономики перед предприятиями возникают новые проблемы, связанные с необходимостью реагирования на турбулентные изменения внешней среды, адекватное решение которых не может ограничиваться только совершенствованием собственных процессов и систем. Поиск эффективных и действенных способов функционирования и развития в условиях так называемой «новой экономики» воплощается в зарождении и постепенном теоретико-методологическом развитии концепции стратегического партнерства, которая открывает новые возможности в поиске рационального поведения экономических микросистем.

Мировой опыт внедрения идеи стратегического партнерского взаимодействия предприятий как альтернативы их успешного долгосрочного развития свидетельствует о явных преимуществах и широких горизонтах использования такой модели поведения в современных социально-политических и технико-экономических условиях мировых, региональных, национальных и местных рынков. В условиях глобализации экономической деятельности особую актуальность представляют процессы формирования отношений долгосрочного и стратегически важного сотрудничества между предприятиями и организациями разных типов и бизнес-профилей, которые обеспечат им прогрессивное развитие и устойчивые конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Значительный вклад в научное обоснование процессов и построения моделей развития предприятий на основе их стратегического партнерского взаимодействия внесли такие зарубежные и отечественные ученые и практики: И. Ансофф, А. Белоус, Е. Брикхем, А. Джеффри, П. Друкер, К.В. Дрокина, П. Дюссож, А.З. Ефименко, М. Кассон, С. Карделл, А.Е. Кузьмин, И.С. Кукаев, Э. Кэмпбелл, С.Э. Майкова, Н.М. Ракутина, А. Рубенфельд, Л. Саммерс, А. Самсонов, О. Уильямсон, С.Г. Фатер и др.

Исследование процессов развития предприятий на основе их стратегического партнерского взаимодействия позволило сделать выводы о том, что отдельные аспекты проблемы остаются теоретически и методологически не определенными, а именно: определение содержания и ключевых признаков модели развития предприятий на основе их стратегического взаимодействия, а также особенности установления и налаживания долгосрочного сотрудничества с целью приобретения новых и поддержки достигнутых конкурентных преимуществ предприятий.

*Целью статьи* является обоснование сущности, ключевых признаков и особенностей модели развития предприятий на основе их стратегического партнерского взаимодействия.

*Изложение основного материала исследования.* Развитие является общим принципом любой социально-экономической системы и рассматривается как необратимый целенаправленный процесс проведения качественных, количественных и структурных изменений на предприятии [1; 2; 3]. Исследование существующих точек зрения относительно понимания сущности развития предприятия позволило выделить следующие теоретические подходы, представленные на рис. 1.

Основываясь на рассмотренных подходах и синтезируя их содержание, развитие предприятия – это процесс формирования и реализации совокупности изменений в

деятельности предприятия, которые приводят к образованию новых количественных и качественных преобразований, элементов, свойств, характеристик, способных обеспечить эффективное функционирование и жизнеспособность предприятия в долгосрочной перспективе и противодействовать негативным влияниям внешней среды.

Совокупность количественных и качественных изменений, с помощью которых осуществляется переход предприятия на более высокий уровень развития, определяются научно-техническими изменениями и прогрессом, протекающими в виде инновационных процессов [7, с. 54]. Последние определяют конкурентные преимущества предприятия, которые формируют его потенциал, использование которого является индикатором процессов развития [3, с. 78].

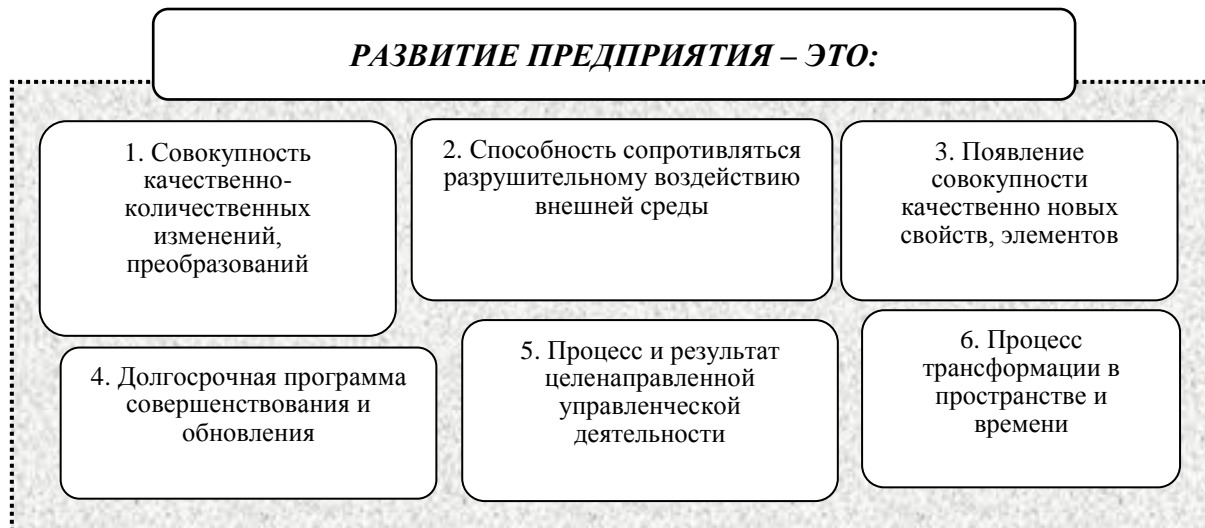


Рис. 1. Теоретические подходы к определению сущности понятия «развитие предприятия» [составлен на основе изучения и систематизации источников 1; 2; 3; 4; 5; 6; 7]

Таким образом, развитие предприятия может происходить за счет эффективного использования ресурсного потенциала, компетенций и накопленных конкурентных преимуществ. Наличие определенных способов и возможностей использования указанных элементов развития определяют соответствующие модели развития предприятий. Так, если развитие основано на создании новых отличительных признаков предприятия посредством знаний, опыта и ресурсов, которые уже им накоплены, то предприятие развивается по модели внутреннего (органического) развития. Если же развитие предприятия направлено на привлечение компетенций и подсистем других организаций посредством кооперирования и интеграции, то предприятие развивается по модели внешнего развития, основанной на стратегическом партнерском взаимодействии [2; 3; 5; 6].

Предпосылки активного использования предприятиями внешней модели развития связаны прежде всего с такими тенденциями, как распространение процессов глобализации, изменение природы конкуренции, усиление информационной и интеллектуальной составляющей экономической деятельности, стремительное развитие научно-технического прогресса, трансформация форм предприятий и компаний, конвергенция различных отраслей и т.д.

Итак, основным побудительным мотивом развития предприятий путем объединения усилий, компетенций и конкурентных преимуществ на основе стратегического взаимодействия является глобализация экономической деятельности, которая представляет собой процесс увеличения экономической взаимозависимости стран

мира вследствие все более тесной интеграции их национальных рынков, услуг и капиталов, активной миграции людей и движения информационных потоков за пределы национальных границ [8, с. 12]. Данные процессы глобализации, стремительное развитие научно-технического прогресса ведут к конвергенции различных отраслей, трансформации форм предприятий и компаний, а также изменению природы конкуренции.

Так, на протяжении многих поколений предприятия сооружали «рвы с водой» между собой и своими конкурентами. Сегодня наиболее успешные компании наоборот строят «мосты» [9, с. 86]. Такая тенденция обусловлена прежде всего изменением самой природы конкуренции, что проявляется в смещении акцентов от прямого противостояния к «соконкуренции». Следовательно, понимание конкуренции как прямого столкновения интересов и конфронтации уступает место более «мягкой» ее трактовке – стратегическому взаимодействию экономических организаций на рынках продуктов, услуг, ресурсов.

Следовательно, изменение природы конкуренции приводит к тому, что по мере укрепления своих позиций в конкурентной борьбе и насыщения рынка предприятия стремятся к сотрудничеству (партнерскому взаимодействию), которое потом перерастает в своеобразную игру. Такие направления изменения природы конкуренции характеризуют цикл развития бизнеса (рис. 2).

Таким образом, переход от прямого противостояния (конкуренции) к «соконкуренции» (сотрудничеству, партнерскому взаимодействию) сопровождается соответствующим изменением моделей развития предприятия. Так, Питер Ф. Друкер отмечал «... Раньше бизнес мог расти только одним из двух способов: либо вследствие природного развития, либо путем поглощений. Современный бизнес растет за счет разнообразных альянсов, совместных предприятий и партнерства с потребителями, но это, к сожалению, понимают лишь единицы» [4, с. 123]. Спектр форм стратегического взаимодействия предприятий и сфер их возможной реализации очень разнообразный.

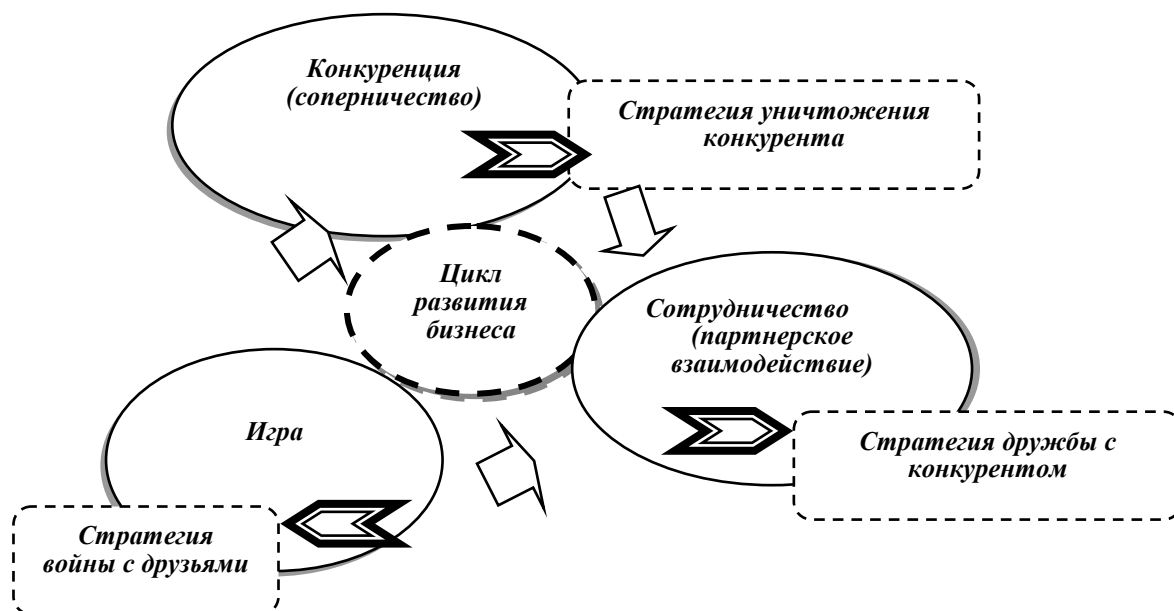


Рис. 2. Направления изменения природы конкуренции (цикл развития бизнеса) [составлен на основе изучения и систематизации источников 9; 10; 11; 12]

Для характеристики этимологии понятия «стратегическое партнерское взаимодействие» прежде всего целесообразно рассмотреть значения входящих в него слов и тесно связанных с ним понятий (рис. 3).

Рассмотренные понятия позволяют рассматривать модель развития предприятий на основе стратегического партнерского взаимодействия как определенный формат устойчивого взаимодействия двух или нескольких сторон (предприятий, организаций) для достижения ими стратегических целей, укрепления конкурентных преимуществ, предусматривающий создание совместной ценности и получение синергического эффекта на основе использования ресурсов и компетенций партнеров.



Рис. 3. Основные понятия, раскрывающие сущность стратегического партнерского взаимодействия [составлен на основе изучения и систематизации источников 4; 8; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16]

Итак, на современном этапе глобализации бизнеса стратегическое партнерское взаимодействие дает возможность предприятиям получить конкурентоспособное преимущество за счет объединения и доступа к ресурсам и компетенциям партнеров, включая рынки, производства, технологии, капитал и человеческие ресурсы.

Сравнительная характеристика традиционных отношений и отношений, основанных на партнерстве, приведены в табл. 1.

Таблица 1

### Сравнительная характеристика типов взаимоотношений предприятий

№ пор.	Критерии сравнения	Традиционные отношения	Партнерские отношения
1	Форма взаимоотношений	Конкуренция	Сотрудничество
2	Учет интересов поставщика и покупателя	Акцент на собственных интересах поставщика и покупателя	Акцент на совместных интересах поставщика и покупателя
3	Политика цен	Акцент на «цену за единицу продукции», основная цель покупателя – наиболее низкая цена	Акцент на общую стоимость закупки
4	Продолжительность бизнес-отношений	Кратковременные	Долгосрочные
5	Политика в сфере контроля качества	Осуществление входного контроля качества	Гарантированное качество на основе концепции TQM
6	Количество поставщиков	Большое количество поставщиков	1-2 надежных поставщика
7	Взаимоотношения с поставщиками	Отношения неопределенности между поставщиками и покупателем	Отношения доверия между поставщиками и покупателем

Источник: составлена на основе изучения и систематизации источников [9; 10; 13; 14; 15]

Содержательная характеристика модели развития предприятий на основе стратегического партнерского взаимодействия представлена на рис. 4 [4; 9; 10; 12; 13; 15; 16].

Таким образом, усилия двух или нескольких партнеров имеют намного более мощный эффект, нежели работа каждого партнера по отдельности. Отсюда основными преимуществами модели развития предприятий на основе установления долгосрочных экономических связей в формате стратегического партнерского взаимодействия являются:

- более оперативное решение возникающих проблем, кризисных ситуаций, поддержка со стороны партнера;
- совместная работа над идеями, проектами, более качественное их генерирование и реализация;
- географическая экспансия, расширение рынков сбыта;
- уменьшение конкурентного давления;
- получение дополнительной выгоды (эффекта синергии) от партнерских взаимоотношений;
- использование финансовых возможностей, ресурсов и компетенций партнеров для достижения стратегических целей;
- расширение экономических возможностей осуществления эффективной хозяйственной деятельности предприятий-партнеров;
- повышение имиджа партнеров, экономия времени;
- более эффективное распределение рисков между партнерами.





Рис. 4. Содержательная характеристика модели развития предприятий на основе стратегического партнерского взаимодействия

Исходя из вышеизложенного, можно выделить следующие особенности модели развития предприятий на основе их стратегического партнерского взаимодействия:

- добровольный долгосрочный характер сотрудничества;
- наличие общей стратегии и общей заинтересованности для достижения целей сотрудничества;
- уникальность вклада каждого из партнеров на основе объединения компетенций и ресурсов для достижения совместной цели;
- разделение рисков, ответственности, ресурсов, полномочий и доходов;
- наличие эффектов синергии;
- наличие действенных механизмов и возможностей реализации целей партнерского взаимодействия.

Концептуальную модель развития предприятия на основе стратегического партнерского взаимодействия можно представить в виде рис. 5.



Рис. 5. Концептуальная модель развития предприятия на основе стратегического партнерского взаимодействия

*Выводы.* Таким образом, стратегическое партнерское взаимодействие предприятий сегодня становится неотъемлемой составляющей общей стратегии развития их хозяйственной деятельности. Такая модель развития позволяет формировать и развивать партнерские отношения предприятий с конкурентами, потребителями и поставщиками, организовывать стратегическое взаимодействие на горизонтальном и вертикальном уровнях посредством объединения и совместного использования ресурсов и компетенций предприятий-партнеров. Формы партнерских взаимоотношений предприятий могут быть различными в зависимости от специфики их деятельности и уровня развития. Однако независимо от выбранной формы стратегическое взаимодействие должно содержать мотивацию на совместную деятельность, а также быть направлено на прогрессивное развитие и приобретение новых конкурентных преимуществ каждого партнера.

#### *Список использованных источников*

1. Джеффри А. Мур. Внутри торнадо. Стратегии развития, успеха и выживания на гиперрастущих рынках / А. Мур. Джеффри. – М.: Best Business Books, 2016. – 296 с.
2. Ефименко А.З. Маркетинговый анализ и управление развитием предприятий / А.З. Ефименко. – М.: Ассоциация строительных вузов (АСВ), 2015. – 868 с.
3. Майкова С.Э. Некоторые социальные детерминанты организационного развития промышленных предприятий в современных экономических условиях: монография / С.Э. Майкова. – М.: РГГУ, 2012. – 826 с.
4. Друкер П. Менеджмент. Вызовы XXI века / П. Друкер. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 256 с.
5. Кукаев И.С. Влияние институциональных кооперативных взаимодействий на конкурентную стратегию развития промышленных предприятий / И.С. Кукаев. – М.: Синергия, 2015. – 838 с.
6. Рубинфельд А. Созданные для роста. Локальные и глобальные стратегии развития вашего бизнеса / А. Рубинфельд, К. Хемингуэй. – М.: Баланс Бизнес Букс, 2017. – 384 с.

7. Самсонов А. Инновационное развитие предприятий как стратегическое направление деятельности: монография / А. Самсонов. – М.: КноРус медиа, 2016. – 164 с.
8. Белоус А. Кризис глобализации и перспективы корпоративного глобализма / А. Белоус // Экономический журнал XXI. – 2013. – № 1. – С. 12.
9. Кэмпбелл Э. Стратегический синергизм. Как создается куммулятивный положительный эффект / Э. Кэмпбелл, К. Саммерс Лачс. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.
10. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 2015. – 519 с.
11. Карделл С. Стратегическое сотрудничество: креативный бизнес-курс / С. Карделл; пер. с англ. К. Ткаченко. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 256 с.
12. Кузьмин А.Е. Формирование и экономическое оценивание деятельности холдинговых структур: монография / А.Е. Кузьмин, М.Б. Найчук-Хрущ, Н.А. Шпак. – Львов: Изд-во Львовской политехники, 2012. – 172 с.
13. Брикхем Е. Основы финансового менеджмента: пер. с англ. / Е. Брикхем. – К.: Молодежь, 2017. – 1000 с.
14. Дрокина К.В. Стратегическое партнерство государства, университетов и бизнес-структур как необходимое условие сбалансированности рынка труда Юга России / К.В. Дрокина // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – 2012. – №2 (100). – С. 285-292.
15. Ракутина Н.М. Стратегическое партнерство в региональном малом бизнесе [Электронный ресурс] / Н.М. Ракутина. – Режим доступа: <http://www.egpu.ru/lib/elib/Data/Content/128867578325689541/Default.aspx>. – (Дата обращения: 03.11.2018).
16. Фатер С.Г. Искусство слияний и поглощений / С.Г. Фатер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 958 с.

УДК 339.137.2

## СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА С УЧЁТОМ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**СКЛЕПОВИЧ М.В.,**

**канд. экон. наук, доцент кафедры  
менеджмента,**

**Донбасский государственный технический  
университет, г. Алчевск**

В статье рассмотрена сущность стратегии экономического поведения предприятия сферы торговли, раскрыта роль стратегического управления экономическим поведением в работе предприятия сферы торговли в условиях кризиса. Сформирована модель выбора стратегии экономического поведения предприятия сферы торговли с учётом уровня конкурентоспособности коммерческих предложений предприятия сферы торговли и потенциала её обеспечения. Представлены основные составляющие оценки факторов выбора стратегии экономического поведения предприятия сферы торговли.

*Ключевые слова:* экономическое поведение, стратегия экономического поведения предприятия в условиях кризиса, сфера торговли

The article considers the essence of the strategy of economic behavior of the enterprise in the sphere of trade, reveals the role of strategic management of economic behavior in the enterprise in the sphere of trade in the crisis. The model of choice of strategy of economic behavior of the enterprise of the sphere of trade taking into account the level of competitiveness of commercial offers of the enterprise of the sphere of trade and potential of its providing is formed. The main components of the assessment of factors of choice of strategy of economic behavior of the enterprise of the sphere of trade are presented.

**Keywords:** *economic behavior, strategy of economic behavior of the enterprise in the crisis, the sphere of trade*

*Актуальность проблемы и постановка задачи, её связь с важными научными и практическими задачами.* В последние годы, вследствие происходящих изменений во внешней среде, сложных политико-правовых и экономических условий работы торговых предприятий, руководители этих предприятий сталкиваются с массой проблем, связанных с таможенными ограничениями, транспортной логистикой, инфраструктурными вопросами, конкуренцией, быстро меняющимися требованиями потребителей, форс-мажорными обстоятельствами и другими угрозами. Чтобы избежать опасностей и воспользоваться существующими возможностями, торговые предприятия должны уделять больше внимания вопросам стратегического управления экономическим поведением в условиях кризиса. Под «экономическим поведением» мы понимаем систему специализированных действий, связанных с использованием ограниченных ресурсов, ориентированных на получение прибыли (выгоды).

Основными условиями экономического поведения на практике выступают минимизация затрат и максимизация прибыли. Однако не все предприятия сегодня, в условиях кризиса, способны правильно выбрать стратегию экономического поведения и эффективно функционировать, в связи с чем некоторые из них понесли огромные финансовые потери.

Причинами этих потерь явились неподготовленность персонала предприятий, а также всего их потенциала к работе в сложных условиях. Низкий уровень конкурентоспособности комплекса их коммерческих предложений, отсутствие положительного имиджа на рынке повлекли за собой массу проблем со сбытом. Не менее важной причиной стало отсутствие специального комплекса методического инструментария стратегического управления экономическим поведением торговых предприятий, который бы учитывал все особенности сложных кризисных условий внешней среды, в которой сегодня работают отечественные торговые предприятия. Поэтому разработка такого инструментария, на наш взгляд, является сегодня важной задачей учёных-экономистов.

Выход страны из экономического кризиса неразрывно связан со стратегиями экономического поведения отечественных предприятий. В настоящее время, чтобы торговое предприятие получало прибыль и успешно функционировало в условиях кризиса, оно должно решить широкий спектр проблем: финансовых, кадровых, маркетинговых, организационных, минимизации рисков и т. д. При этом в центре внимания остаётся вопрос о том, какую стратегию экономического поведения выбрать, чтобы обеспечить желаемую эффективность. Поэтому проблема выбора стратегии экономического поведения торговых предприятий в условиях кризиса является сегодня достаточно актуальной и требует решения.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В трудах отечественных и зарубежных авторов [1-5] много внимания уделено проблемам стратегического управления. Исследованию методологических вопросов теории стратегического управления посвящены труды П. Дойля, П. Друкера, К. Боумена, Ж.Ж. Ламбена, Ф. Котлера, С. Дэвиса, А. Томпсона, А. Стрикленда, Г. Азоева, И. Ансоффа,

О. Виханского, Дж. Рэнделла, П. Темпорала и др. В настоящее время разработан широкий спектр инструментов стратегического управления предприятиями, отдельными процессами управления и другими объектами. Учёными представлены практические рекомендации по применению инструментария. Однако, несмотря на высокую степень изученности проблемы, в научной литературе недостаточно внимания уделено многим аспектам проблемы стратегического управления экономическим поведением отечественных предприятий сферы торговли в условиях кризиса, в том числе по направлениям. Поэтому проблема стратегического управления экономическим поведением предприятия требует дальнейшего изучения и развития.

*Целью статьи является* развитие теоретических основ разработки стратегии экономического поведения предприятия сферы торговли с учётом уровня конкурентоспособности коммерческих предложений предприятия и потенциала его обеспечения.

*Изложение основного материала исследования.* Понятие «стратегия» означает набор правил для принятия решений, которыми руководствуются в своей работе экономические субъекты [1-4]. Под стратегией экономического поведения предприятия сферы торговли в условиях кризиса мы понимаем совокупность мероприятий, отдельные комплексы которых подчинены определённому и утверждённому ранее плану, направленному на достижение стратегической цели. Стратегия экономического поведения предприятия сферы торговли требует уникального подхода к её разработке и выбору, который учитывал бы особенности этого процесса. Прежде всего, это касается необходимости конкурировать на рынке, выносить на рынок конкурентоспособные предложения, эффективно использовать потенциал поддержки конкурентоспособности, применяя современные принципы управления этим процессом.

Экономическое поведение торговых предприятий должно осуществляться на основе определённых принципов: принципа целевой и ценностной направленности максимизационных задач, стратегического управления процессом, высокой квалификации специалистов, баланса выгод и издержек, специального инструментария управления процессом, с учётом уровня конкурентоспособности предприятия и потенциалом её поддержки, принципа единой системы оценивания интегральных показателей, определяющих выбор стратегии экономического поведения предприятия, принцип гибкости, непрерывности поступления информации, цикличности процесса стратегического управления экономическим поведением.

В литературе [1-4] представлено множество моделей экономического поведения: инвестиционное, маркетинговое, монетарное, инновационное или предпринимательское и другие. Инвестиционное поведение включает действия, связанные с финансово-инвестиционным институтом, оперирующим обязательствами перераспределения капиталов от их собственников нуждающимся. Инновационное (предпринимательское) поведение предполагает действия, связанные с инновациями, позволяющими получить предпринимательский доход с определённой степенью вероятности достижения желаемой нормы прибыли и риском экономических утрат. Монетарное поведение предполагает ограничение, распределение и учёт экономических ресурсов. Кроме того, существуют также девиантные виды экономического поведения предприятий, которые связаны с организационно-трудовыми нарушениями. Причинами таких нарушений, по сути поведенческих отклонений в сфере экономики и труда, выступают неосведомлённость о принятых нормах, отсутствие или ограниченность способностей к нормальному (правильному) поведению, мотивы, инновации демонстративного характера поведения, безынициативность, ограничения участия в управлении. Несмотря на широкий спектр представленных форм и способов экономического поведения, в трудах учёных, как уже подчёркивалось, не освещены виды экономического поведения, учитывающие уровень

конкурентоспособности комплекса коммерческих предложений торговых предприятий и потенциала его обеспечения и поддержки. Изучение видов экономического поведения в условиях кризиса и разработка подхода к выбору подходящего варианта стратегии экономического поведения, согласно внешней и внутренней ситуации, в которой находится в данный момент торговое предприятие, и стало задачами нашего исследования.

Деятельность предприятий сферы торговли в условиях кризиса, применение мер по выходу из кризисной ситуации создаёт особые предпосылки их экономического поведения. Так, в случае кризисной ситуации, изменения организационного характера, связанные в первую очередь с организацией процессов торговли, позволяют достичь целей предприятия при минимальных затратах. Однако, чтобы «выжить» на рынке, должны применяться меры по поддержке конкурентоспособности, требующие большего финансирования. Соответственно формируется разнообразие стратегий экономического поведения согласно внешним и внутренним условиям, в которых предприятие работает.

Через организационно-экономические механизмы и различные формы работы предприятия реализуют способность соотносить свои (внутренние) конкурентные преимущества (технологии, знания, финансовые ресурсы, управленческий потенциал и др.) с реальной ситуацией на рынке и в отрасли с целью решения экономических задач. Полнота реализации потенциала обеспечения конкурентных преимуществ или потенциала поддержки конкурентных позиций как значимых сил предприятия свидетельствует о мере его включённости в процесс экономической деятельности и возможности экономического стимулирования этой деятельности. Поэтому необходимо учитывать эти факторы при выборе стратегии экономического поведения.

Выбор стратегии экономического поведения предприятия сферы торговли в условиях кризиса с учётом конкурентоспособности предложения и потенциала её обеспечения можно осуществлять с помощью матрицы, которая разработана на основе теории стратегического управления и маркетинга с учётом особенностей среды работы предприятия (рис. 1).

Матрица содержит девять основных стратегий экономического поведения предприятия сферы торговли в условиях кризиса, которые существенно различаются в зависимости от уровня конкурентоспособности комплекса коммерческих предложений торгового предприятия и потенциала его обеспечения. Под комплексом коммерческих предложений торгового предприятия мы понимаем совокупность экономической и качественной составляющей товаров и услуг торгового предприятия, отображающих его качественные и ценовые характеристики, дополнительные услуги, льготы, условия, которые повышают ценность торгового предприятия с позиции потребителя. Структура коммерческого предложения предприятия торговли состоит из стоимости и ценности товаров, их качества, привлекательности ассортимента, условия продажи, условия оплаты, имиджа торговой сети, доступности информации о торговой сети, качества работы консультантов, кассиров, качества организации процесса торговли, правильности размещения торгового оборудования, контроля состояния витрин и наличия актуальной информации, контроля над движением товара, безопасности.

Уровень конкурентоспособности комплекса коммерческого предложения предприятия сферы торговли, отображённый на вертикальной оси матрицы, можно определить с помощью расчёта интегрального показателя по формуле:

$$КП_k = \frac{I_{ПЭn}}{I_{СЗn}}, \quad (1)$$

где  $KП_n$  – показатель конкурентоспособности комплекса коммерческих предложений n-го торгового предприятия;

$I_{ПЭn}$  – индекс полезного эффекта потребителей от предложений n-го торгового предприятия;

$I_{СРn}$  – индекс суммарных расходов потребителей на приобретение товаров и услуг n-го торгового предприятия.

Уровень конкурентоспособности потенциала поддержки конкурентных позиций

		<i>Низкий</i>	<i>Средний</i>	<i>Высокий</i>
		Уровень конкурентоспособности комплекса коммерческого предложения предприятия сферы торговли	<i>Высокий</i>	Стратегия партнёрства, франчайзинга
	<i>Средний</i>	Стратегия совместной деятельности, слияния	Стратегия усиления конкурентных преимуществ	Стратегия повышения уровня конкурентоспособности предложения
	<i>Низкий</i>	Стратегия ликвидации и продажи бизнеса	Стратегия диверсификации, повышения конкурентоспособности за счёт экономии	Стратегия повышения конкурентоспособности предложения за счёт повышения его качества

Рис. 2. Матрица выбора стратегии экономического поведения предприятия сферы торговли в условиях кризиса с учётом конкурентоспособности предложения и потенциала её обеспечения

Потенциал обеспечения конкурентоспособности коммерческого предложения представляет собой совокупность внутренних ключевых факторов поддержки конкурентных позиций.

Уровень конкурентоспособности потенциала поддержки конкурентных позиций торгового предприятия можно определить по формуле:

$$ОП_k = \frac{I_{ЭПn}}{I_{ЗПn}}, \quad (2)$$

где  $ОП_n$  – показатель конкурентоспособности потенциала поддержки конкурентных позиций n-го торгового предприятия; определяется он на основе комплексной оценки ключевых факторов успеха торгового предприятия и отражает эффективность использования каждой из составляющих потенциала поддержки конкурентных позиций торгового предприятия;

$I_{ЭПn}$  – индекс полезного эффекта, который получает n-е торговое предприятие, используя потенциал поддержки конкурентных позиций, в сравнении с конкурентами или средним уровнем по отрасли;

$I_{ЗПn}$  – индекс суммарных затрат n-го торгового предприятия на формирование и содержание потенциала поддержки конкурентных позиций в сравнении с конкурентами или средним уровнем по отрасли.

Полезный эффект от использования каждой из составляющих потенциала поддержки конкурентных позиций торгового предприятия определяется с помощью дискриминантной функции, где для каждого из показателей определены весовые коэффициенты. Основными направлениями оценки потенциала торгового предприятия могут быть: финансы, кадры, маркетинг, управление, в том числе контроль качества, цен и затрат на приобретение товаров, организация процесса торговли и другие.

Основным преимуществом предложенного подхода к определению стратегии экономического поведения торгового предприятия является возможность выбора стратегии с учётом ситуации на рынке и на основе уровня конкурентоспособности коммерческого предложения и потенциала его обеспечения.

*Выводы.* Исследование проблемы стратегического управления экономическим поведением предприятия сферы торговли позволило установить важную роль выбора стратегии экономического поведения предприятия в условиях кризиса, а также при этом необходимость учёта рыночных факторов, таких как уровень конкурентоспособности предложения и состояние внутреннего потенциала предприятия. Определение стратегии экономического поведения предприятия сферы торговли предложено осуществлять с помощью специально разработанной матрицы выбора стратегии экономического поведения предприятия сферы торговли на основе оценки уровня конкурентоспособности коммерческих предложений предприятия и потенциала его обеспечения. Такой подход позволяет предприятию выбрать наиболее целесообразную стратегию. При этом важно учитывать соотношение комплекса факторов, отражающих его положение на рынке, и внутренних факторов предприятия, обеспечивающих конкурентные позиции.

#### *Список использованных источников*

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – 11-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 464 с.
2. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
3. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. – М: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
4. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг / Жан-Жак Ламбен; перевод с фр. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
5. Припотень В.Ю. Конкурентоспроможність комерційної пропозиції підприємства будівельної галузі: монографія / В.Ю. Припотень, М.В. Склепович. – Нікополь: Вид-во «Нюолідж», 2016. – 206 с.
6. Склепович М.В. Оценка состояния обеспечения конкурентоспособности предложения предприятия / М.В. Склепович // Теория и практика экономики и предпринимательства: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. – Симферополь, 2009. – С. 123-124.



УДК 331.108.66

**ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ****ФИСЕНКО Л.Е.,****канд. экон. наук, доцент;****ДУБРАВИНА Л.И.,****канд. экон. наук, доцент;****РЯБОКОНЬ М.В.,****канд. экон. наук, доцент, кафедра****экономики предприятия и управления****трудовыми ресурсами****ГОУ ЛНР «Луганский национальный****аграрный университет»**

Статья посвящена рассмотрению основных положений концепции кадровой политики на современном предприятии в условиях развития социально ориентированной экономики региона.

*Ключевые слова:* кадровая политика, аппарат управления, управление персоналом, управление человеческими ресурсами.

The article is devoted to the review of the main provisions of the concept of cadre policy at the modern enterprise in the context of the development of the social-oriented economy of the region.

*Key words:* cadre policy, apparatus management, management of the personnel, management of human resources.

*Актуальность и постановка проблемы.* Формирование социально-экономического базиса общества и предприятий всегда связана с человеческими ресурсами, в связи с этим кадровая политика предприятия рассматривается как основная составляющая системы работы с персоналом. Кадровая политика является одним из важнейших направлений в деятельности любого современного предприятия, поскольку роль человека в производстве, оказании определенных услуг и экономической жизни общества в целом постоянно растет. К тому же глобализация экономических процессов, усложнение экономических связей приводят к глубоким изменениям методов труда. Это в свою очередь требует более четкой и отлаженной структуры управленческих органов, более гибких методов руководства, направленных на повышение эффективности использования кадрового потенциала современного предприятия. Обострение проблем, связанных с обоснованием и обеспечением формирования кадровой политики предприятия и управления этим процессом, подтверждают значимость этих вопросов для современных предприятий региона. Именно поэтому проблема является актуальной и обосновывает необходимость создания кадровой политики, способной в сложившихся условиях обеспечить предприятия региона качественными кадрами руководителей и специалистов.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Теоретические и практические аспекты кадрового менеджмента были обоснованы в работах А.С. Большакова, О.И. Боткина, В.Р. Веснина, В.А. Дятлова, Б.Л. Еремина, А.Я. Кибанова, А.Л. Кузнецова, А.В. Молодчика, Э.А. Уткина, В.В. Юрчишина. К.И. Якубы и др. Однако сегодня остается много нерешенных и дискуссионных вопросов в области управления человеческими ресурсами. В частности, в научных работах недостаточно отражены вопросы формирования современной кадровой политики на предприятии. Требуют уточнения организационно-методические аспекты кадрового обеспечения и системы мотивации труда персонала предприятия.

В результате анализа работ вышеперечисленных авторов был сделан вывод о том, что вопросы формирования концептуальных и методических подходов к решению задачи повышения эффективности кадровой политики предприятия недостаточно разработаны как в научном, так и в прикладном аспектах.

*Целью* данной статьи является обоснование теоретических аспектов и разработки практических рекомендаций по формированию кадровой политики на современном предприятии.

*Изложение основного материала исследования.* Развитие человеческих ресурсов является одной из важнейших составляющих развития предприятия, что определяет необходимость проведения качественных и количественных преобразований в различных аспектах деятельности организации в связи с постоянными изменениями окружающей среды.

Наиболее важным элементом производительных сил и главным источником развития экономики является человеческий фактор. Существует непосредственная зависимость конкурентоспособности предприятия, уровня благосостояния населения от качества трудового потенциала предприятия.

Персонал предприятия формируется и меняется под влиянием внутренних (характер продукции, технологии и организации производства) и внешних (демографические процессы, юридические и моральные нормы общества, характер рынка труда и т.д.) факторов. Влияние последних конкретизируется в таких параметрах макроэкономического характера: количество активного (трудоспособного) населения, его общеобразовательный уровень, предложение рабочей силы, уровень занятости, потенциальный резерв рабочей силы. В свою очередь, эти характеристики обуславливают количественные и качественные параметры трудовых ресурсов. Можно сказать, что формирование и эффективное использование трудового потенциала является главным результатом формирования кадровой политики на предприятии.

Определение генеральной линии и принципиальных установок в работе с персоналом на длительную перспективу принято называть кадровой политикой. Со становлением системного менеджмента в странах с рыночной экономикой возникла необходимость реализации интенсивной и целенаправленной кадровой политики, что привело к возникновению принципиально новой модели кадрового менеджмента — управление человеческими ресурсами. Основой концепции управления человеческими ресурсами является признание социально-экономической ценности персонала, которая требует инвестиционных вложений подобно другим видам ресурсов предприятия. В целом эта тенденция имеет глобальный характер и отражает высокоэффективную систему реализации творческого и производительного потенциала предприятия.

Формирование кадровой политики предприятия сегодня представляет особый интерес, поскольку эти вопросы направлены на создание коллектива, способного к поиску креативных, нестандартных решений, позволяющих достичь миссии предприятия. Исходя из этого можно констатировать, что кадровая политика призвана создавать сплоченную, ответственную, профессиональную и высокопроизводительную рабочую силу; обеспечивать возможность продвижения работников по службе и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне. При разработке кадровой политики интересен анализ положительных, отрицательных и наиболее типичных качеств работника, так как именно они определяют надежность системы работы с персоналом. Ведь любые принципы и методы работы предназначены для воздействия на объект, которым в данной системе выступает человек.

Кадровая политика современного предприятия рассматривается как взаимодействие отдельных элементов системы работы с персоналом (рис. 1) и является основной составляющей этой системы. Мы считаем, что управление кадрами участвует в

планомерном регулировании на всех стадиях воспроизводства и потребления кадрового потенциала, что обеспечивает потребность в рабочей силе и на этой основе – гармоничное развитие личности и повышение производительности труда персонала.

На основе этого можно сделать вывод о том, что внедрение в деятельность предприятия системы управления персоналом позволяет гибко реагировать на различные изменения персонала и создавать конкурентные преимущества предприятию. Таким образом, деятельность персонала предприятия должна быть такой составной частью, которая будет удовлетворять потребности общества и одновременно создавать положительный имидж предприятия.

Именно системная работа с персоналом позволит современному предприятию оставаться конкурентоспособным и гибко реагировать на изменения во внешней среде. Внешняя среда, в которой действует предприятие, находится в постоянном движении – изменяются техника и технологии, клиенты, конкуренты и меняются сами люди.

Система управления персоналом, хорошо сочетающаяся с внешней и внутренней средой, позволяет вносить коррективы в деятельность предприятия и его структурные подразделения во избежание кризисных ситуаций. Индикаторами необходимости внесения изменений в кадровую политику считаются: увеличение текучести кадров, снижение производительности труда, возникновение конфликтов работников с администрацией, отсутствие мотивации персонала. В табл. 1 приведены факторы внешней и внутренней среды, которые оказывают влияние на кадровую политику.

Таблица 1

#### Факторы формирования кадровой политики

Тип фактора	Наименование фактора
Факторы внешней среды	1. Политический
	2. Экономический
	3. Правовой
	4. Технологический
	5. Социально-демографический
Факторы внутренней среды	1. Миссия и цели предприятия
	2. Стиль руководства
	3. Организация труда
	4. Гуманизация труда
	5. Мотивация и стимулирование персонала
	6. Количественная и качественная характеристика трудового потенциала
	7. Корпоративная культура

Следовательно, на формирование и использование кадрового ресурса оказывает влияние целая система внешних и внутренних факторов. Внешние факторы представлены условиями, которые предприятие не может изменить, но должно учитывать при формировании кадровой политики. Факторы, которые в значительной степени поддаются управляющему воздействию со стороны руководства предприятия, относят к микроокружению.

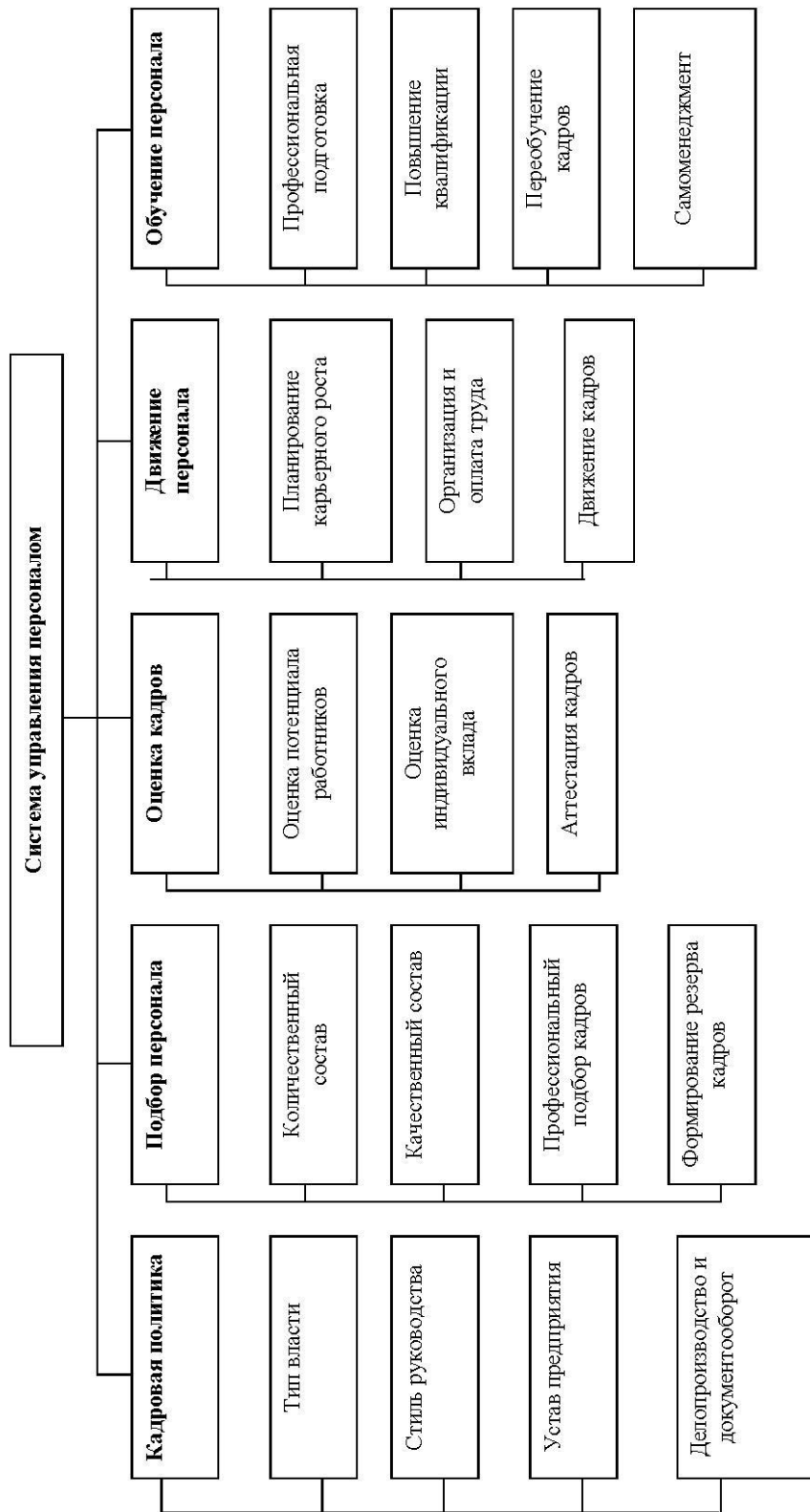


Рис. 1. Концептуальная схема системы управления персоналом предприятия

Обосновано, что основными требованиями, которые предъявляются к кадровой политике, сегодня являются:

- разработка системы научно обоснованного изучения способностей работников, их профессионального и должностного продвижения в соответствии с деловыми и личностными качествами;
- активизация деятельности кадровых служб по стабилизации трудовых коллективов, повышению их трудовой и социальной активности;
- переход от административно-командной системы управления кадрами к использованию экономических и социально-психологических стимулов;
- организация участия трудящихся в управлении, взаимодействие с представительствами трудящихся, связь с общественностью;
- гуманизация труда [4, с. 133].

Выполнение указанных функций в полном объеме предъявляет высокие профессиональные требования к управленческому персоналу, предполагает личное взаимодействие с руководством организации, руководителями структурных подразделений. Эффективное управление персоналом невозможно без активного и постоянного участия высшего руководства организации в постановке задач управления персоналом, построения производственного поведения, формирования кадровой политики и оценки ее эффективности. Поскольку человеческий ресурс является наиболее важным организационным ресурсом, поэтому руководство должно уделять особое внимание именно управлению персоналом. Следовательно, современная кадровая политика, содействуя достижению наибольшей эффективности организации, должна включать ряд важнейших задач:

- эффективно использовать потенциал и возможности каждого работника;
- обеспечивать организацию высококвалифицированными и заинтересованными работниками;
- стимулировать и мотивировать персонал к эффективному труду;
- сохранять благоприятный социально-психологический климат в коллективе;
- создавать условия для удовлетворения персонала и достижения максимального самовыражения и самореализации;
- развивать и поддерживать на высоком уровне качество жизни персонала;
- поддерживать среди работников стремление к достижению общих целей предприятия.

Следует также отметить, что развитие человеческих ресурсов является основой формирования кадровой политики предприятия – это целенаправленное улучшение интеллектуальных и производительных характеристик человеческого и трудового потенциала предприятия, совершенствование условий формирования и использования квалификационно-профессиональных знаний, умений и навыков работы персонала, создание благоприятной творческой и духовной среды, определение морально-психологического климата и организационной культуры предприятия. Совершенствование характеристик человеческих ресурсов предприятия связано с формированием системы развития персонала, элементами которой являются элементы развития кадрового потенциала; элементы развития личностного потенциала; информационные элементы. Элементы развития кадрового потенциала обеспечивают формирование штатного расписания, планирование и проведение ротации кадров, анализ и продвижение профессиональной карьеры сотрудников, решение проблем сохранения кадров, замещение должностей. Элементы развития личностного потенциала предназначены для обучения персонала и повышения квалификации (переквалификации) сотрудников, для внедрения способов участия работников в управлении предприятием, совершенствования морально-психологических и творческих качеств коллектива.

Информационные элементы необходимы для анализа рынка образования, оценки спроса и предложения на образование внутри организации, разработки персонифицированной системы данных о развитии кадров, обработки результатов аттестации и оценки работы персонала.

Изменения, происходящие во всех сферах управленческой деятельности, обусловленные ростом образовательного и культурного уровня персонала, процессами усложнения и повышения технического уровня производства, возрастанием требований к качеству труда, требуют использования новых форм и методов организации труда. С этих позиций в качестве одного из приоритетных направлений формирования кадровой политики в современных условиях необходимо учитывать гуманизацию труда, которая, на наш взгляд, является одним из важнейших факторов, определяющих отношение человека к труду. Гуманизация труда должна стать итоговым результатом формирования кадровой политики на предприятии. Основой ее содержания является концепция качества трудовой жизни, согласно которой рабочая сила рассматривается не просто в качестве трудовых ресурсов, но и в тесной связи с условиями, в которых она может оптимально реализовать свой потенциал, принося при этом экономический эффект.

Вышеизложенное подводит нас к необходимости рассмотрения кадровой политики на предприятии как системной и сбалансированной работы, при помощи которой квалификация каждого работника соответствует требованиям создания модели рабочего места. При таком соответствии можно достичь максимальной производительности труда, то есть наиболее эффективного использования трудового потенциала работников предприятия. Таким образом, трудовой потенциал следует рассматривать как социально-экономическую категорию, которая, с одной стороны, отображает уровень развития производительных сил, а с другой – количественную и качественную характеристику персонала. По нашему мнению, перечисленные выше положения должны проходить красной нитью через всю деятельность управления персоналом в современных условиях.

*Выводы.* В этой связи возникает необходимость формирования системного подхода в управлении персоналом и создания эффективной кадровой политики на предприятии. Целенаправленная система работы с персоналом на всех уровнях управления позволит своевременно получать необходимую информацию, а также избежать односторонности и субъективизма при формировании кадровой политики в долгосрочной перспективе.

#### *Список использованных источников*

1. Балашов Ю.К. Кадры предприятия / Ю.К. Балашов // Оценка персонала – основа кадровой политики зарубежных фирм. – 2008. – № 9. – С. 28-31.
2. Бекетова В. Кадровый менеджмент / В. Бекетова // Затраты на персонал – не расходы, а инвестиции. – 2013. – № 6.
3. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – 2-е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 1999. – 624 с.
4. Дятлов В.А. Управление персоналом: учебное пособие для студентов экономических вузов и факультетов / В.А. Дятлов, А.Я. Кибанов, В.Т. Пихало; под ред. А.Я. Кибанова – М.: Изд-во ПРИОР, 1998. – 512 с.
4. Ижбулатова О.Н. Формирование и реализация кадровой стратегии предприятия / О.Н. Ижбулатова // Управление персоналом. – 2007. – № 1 (155). – С. 12.
5. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: учебное пособие / под ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. – 312 с.
6. Сухотина К.А. Кадровая служба и управление персоналом предприятия / К.А. Сухотина // Секреты эффективной кадровой политики. – 2008. – №2. – С. 12-18.

УДК 338.439:631.147

## ЭКОЛОГО-ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА ЛУГАНЩИНЫ

**ГАЛЬЧЕНКО К.А.,**  
аспирантка кафедры экономики  
предприятия и управления трудовыми  
ресурсами  
ГОУ ЛНР «Луганский национальный  
аграрный университет»

В статье проведён анализ зернопродуктового подкомплекса Луганщины в контексте эколого-продовольственной безопасности. Представлены данные относительно динамики производства пищевых продуктов зернопродуктового подкомплекса. Отмечена зависимость потребления экологически чистой продукции от уровня дохода населения. Дана характеристика Луганщины с точки зрения состояния окружающей среды, здоровья населения, качества продуктов питания. Аргументирована необходимость мотивации и стимулирования производства экологически чистой продукции зернопродуктового подкомплекса для обеспечения устойчивости и продовольственной безопасности региона.

**Ключевые слова:** зернопродуктовый подкомплекс, эколого-продовольственная безопасность, экологически чистая продукция, здоровье населения.

The grain products subcomplex of Lugansk region in the context of environmental and food security was analyzed in the presented article. The data concerning the dynamics of food production of grain products subcomplex were presented. The dependence of the consumption of environmentally friendly products on the level of income of the population was pointed out. The characteristic of the Lugansk region from the point of view of a state of environment, health of population, quality of food was given. The necessity of motivation and stimulation of production of environmentally friendly products of grain subcomplex to ensure sustainability and food security of the region was argued.

**Keywords:** grain products subcomplex, environmental and food security, environmentally friendly product, health of population.

*Актуальность и постановка проблемы.* Актуальность изучения вопросов эколого-продовольственной безопасности напрямую связана с всё более возрастающим интересом к проблемам экологичности и безопасности конечной продукции, в т.ч. в сфере агропромышленного производства, одной из основных сфер которого является зернопродуктовый подкомплекс, т.к. во многом от динамики его развития зависят показатели обеспечения продовольственной безопасности и здоровья населения. Проблемы несбалансированности структуры питания и несоответствия потребительской корзины населения оптимальным параметрам здорового питания являются одними из приоритетных, от которых во многом зависит качество жизни и здоровья населения, а также обеспечение экономической и экологической устойчивости.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В последнее время исследователи уделяют всё больше внимания вопросам повышения эффективности зернопродуктового подкомплекса на основе внедрения чистых, энерго- и ресурсосберегающих технологий.

Так, Аброков Т.С. уделяет особое внимание формированию логической модели производства экологически чистой продукции зернопродуктового подкомплекса, а также созданию динамической модели оценки эффективности производства зернопродуктового подкомплекса [1].

Котельникова Е.А. делает акцент на внедрении ресурсосберегающих технологий, как приоритетном направлении развития зернопродуктового подкомплекса, разрабатывая систему мероприятий и проектов по повышению устойчивости функционирования зернопродуктового подкомплекса [2].

Захарова Т.В. в контексте мониторинга факторов региональной производственной безопасности останавливается на вопросах экологической безопасности, предлагая систему показателей оценки региональной производственной безопасности с учётом природоохранной составляющей и разрабатывая модель управления производством безопасной продукции [3].

Тем не менее, учитывая относительную новизну обозначенных выше проблем, на сегодняшний день существует огромное количество вопросов, раскрытых недостаточно убедительно, тем самым требующих их уточнения, а также адаптации разработанных методик к сложившимся социально-экономическим условиям нашего региона.

*Целью данной статьи* является анализ состояния эколого-продовольственной безопасности зернопродуктового подкомплекса Луганщины, выявление острых проблемных моментов, а также поиск оптимальных путей формирования и совершенствования эффективного функционирования зернопродуктового подкомплекса Луганщины.

*Изложение основного материала исследования.* Эколого-продовольственная безопасность – одно из необходимых условий стабильного и независимого развития региона в достаточно непростых и противоречивых геополитических условиях, в которых сейчас находится Луганщина. Поэтому успешное функционирование зернопродуктового подкомплекса нашего региона, базирующегося на активном развитии всех его сфер, является залогом обеспечения продовольственной и экологической безопасности региона.

Основой продовольственной безопасности являются зерновые ресурсы, выступающие базисом как для развития животноводства, так и для производства продуктов питания зерновой группы [3]. Индикатором обеспечения населения продуктами питания является размер потребления продуктов питания на душу населения (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика уровня потребления продуктов питания в  
Луганской области за 2005-2012 гг.**

<b>Продукты питания</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Рац. норма</b>	<b>Мин. норма</b>
Мясо и мясопродукты	56,4	57,6	61,2	67,2	67,2	70,8	64,8	69,6	<b>80</b>	<b>52</b>
Молоко и молочные продукты	235,2	229,2	214,8	252	220,8	219,6	208,8	222	<b>380</b>	<b>341</b>
Яйца	264	240	252	252	252	276	252	264	<b>290</b>	<b>231</b>
Хлеб и хлебобулочные изделия	122,4	115,2	110,4	111,6	108	109,2	105,6	110,4	<b>101</b>	<b>94</b>
Картофель	103,2	88,8	84	90	90	84	81,6	87,6	<b>124</b>	<b>96</b>
Овощи и бахчевые	100,8	100,8	92,4	108	120	109,2	100,8	115,2	<b>161</b>	<b>105</b>
Фрукты, ягоды, виноград	34,8	26,4	33,6	40,8	39,6	44,4	38,4	44,4	<b>90</b>	<b>68</b>
Рыба и рыбные продукты	19,2	19,2	18	22,8	20,4	20,4	18	19,2	<b>20</b>	<b>12</b>
Сахар	46,8	39,6	39,6	44,4	42	38,4	37,2	40,8	<b>38</b>	<b>32</b>
Масло растительное	21,6	20,4	19,2	21,6	22,8	21,6	20,4	21,6	<b>13</b>	<b>8</b>



Анализируя данные таблицы, можно отметить, что наблюдалась несбалансированная структура питания населения нашего региона. Как видно из таблицы, отдельные показатели не дотягивают до размера рациональной и даже минимальной норм. Это свидетельствует о несоответствии потребительской корзины населения оптимальным параметрам здорового питания. Тем не менее необходимо подчеркнуть, что за исследуемый период зерновая отрасль региона позволяла обеспечить научно обоснованные нормы потребления хлебопродукции. Однако неудовлетворительные показатели по потреблению молочной и мясной продукции косвенно свидетельствуют о недостаточной обеспеченности кормовой базы животноводства, т.к. производство данных продуктов зависит от состояния зернопродуктового подкомплекса.

Динамика производства пищевых продуктов зернопродуктового подкомплекса Луганщины (табл. 2) свидетельствует о том, что до 2017 г. наблюдалась незначительная тенденция по снижению объёмов производства муки и круп, вместе с тем производство макаронных изделий, печенья и вафель увеличивается с каждым годом. Приведённые данные свидетельствуют об изменении структуры потребления среди населения в сторону увеличения потребления продукции более глубокой переработки. Также необходимо отметить увеличение производства кормов для животных, что положительным образом сказывается на объёмах производства животноводческой отрасли, позволяя увеличить кормовую базу.

Таблица 2

**Динамика производства пищевых продуктов зернопродуктового подкомплекса Луганщины за 2013-2017 гг.**

Вид продукции	Производство, тыс. т				
	2014	2015	2016	2017	Справочные данные, 2013
Мука	80,1	36,5	31,8	38,9	131,3
Крупы	13,4	4,9	4,1	8,2	23,3
Хлеб и хлебобулочные изделия	30,8	34,1	36,9	36,7	51,6
Изделия макаронные, лапша и изделия мучные подобные	1,6	1,2	1,4	1,6	1,9
Печенье сладкое и вафли	0,3	0,5	0,8	1,0	1,8
Корма готовые для животных, которые содержатся на фермах, кроме муки и гранул из люцерны	47,9	44,7	48,8	54,4	79,4

Немаловажным является тот аспект, что во всём мире число людей, стремящихся к употреблению натуральных и безопасных продуктов питания, растёт ежегодно. Однако исследования показывают [1], что наблюдается дифференциация индивидуального потенциала здоровья в зависимости от материальной обеспеченности населения. Ведь чем выше уровень дохода, тем более качественную, натуральную и экологичную продукцию может позволить потребитель. В контексте данного вопроса рассмотрим изменение потребительских цен и уровень дохода населения Луганщины.

Индекс потребительских цен [4] в Луганской Народной Республике в ноябре к октябрю 2017 г. составил 100,2%, в т.ч. на продукты питания и безалкогольные напитки – 100,3%. Повысились цены на хлеб пшеничный из муки первого сорта на 5,0%, цены на крупы гречневые снизились на 4,2%, рис – на 1,6%, масло сливочное и масло подсолнечное – по 0,7%, пшено – на 0,4%, крупы перловые, ячневые – на 0,3%, хлопья овсяные – на 0,2%. По другим категориям ИПЦ составил: алкогольные напитки и табачные изделия – 99,4%, предметы домашнего обихода, бытовую технику и повседневный уход за домом – 99,3%, здравоохранение – 101,9%, транспорт – 100,2%. Цены на остальные группы товаров и услуг остались неизменными (ИПЦ – 100%).

Что касается уровня доходов, то на сегодняшний день средняя номинальная заработная плата штатного работника предприятий, учреждений, организаций ЛНР составила 8935 рос. руб. [4], что в 2,8 раза выше уровня минимальной заработной платы (3 241 рос. руб.). В ноябре 2017 г. наблюдался высокий уровень дифференциации регионов Республики по размерам заработной платы. Только в 4-х регионах заработная плата была выше, чем средняя по Республике. Самый низкий уровень заработной платы, не превышающий 73,2% от среднего по экономике, наблюдался в г. Брянке и г. Стаханове. К сожалению, на сегодняшний день Луганщина находится не на самых высоких позициях по показателю средней заработной платы. Для сравнения средние зарплаты в мире выглядят следующим образом (данные приведены в долларах США): одной из самых высокооплачиваемых стран считается Швейцария, которая имеет средний уровень доходов на душу трудоспособного населения – 6300 [5]. За ней следует Норвегия – 4800. В США в среднем получается – 4500. В Германии – 4300. Япония – 4100. Южная Корея – 2700. Польша – 1480. Греция – 1320. Эстония – 1280. Словакия – 1050. Россия – 700 (66 место в рейтинге). Беларусь – 430. Украина – 290.

Швейцария также возглавляет рейтинг стран с наибольшим уровнем потребления экологически чистой продукции на душу населения. Как видно из рис. 1, в десятку также входят развитые страны с высоким уровнем дохода на душу населения. Это США, Германия, Франция и т.д.

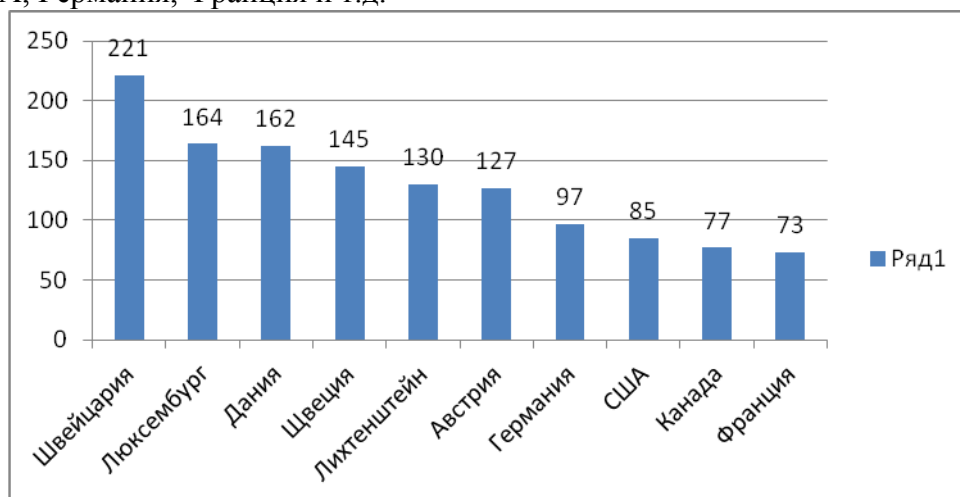


Рис. 1. Страны с наибольшим уровнем потребления экологически чистой продукции на душу населения, евро [6]

Качество, безопасность и экологичность продукции зернопродуктового подкомплекса нашего региона также оставляет желать лучшего, т.к. в связи с ростом цен на продукты питания и низким уровнем доходов население стало потреблять продукцию более низкого качества, соответственно, одной из приоритетных задач является обеспечение населения высококачественными и экологически безопасными продуктами питания, в соответствии с научно обоснованными нормами потребления, биоритмами организма и системой физических нагрузок. И здесь необходим поиск научных основ компилирования факторов научно-технического развития и обеспечения экологического баланса. Другими словами, необходимо создание альтернативных технологий, которые позволят обеспечить высокий уровень безопасности конечной продукции, при этом сохранив экологическое равновесие.

Одной из особенностей современного развития является то, что около 80% болезней человека связано с отрицательным воздействием на окружающую среду [3]. Неблагоприятные экологические и экономические условия, которые имели место в нашем регионе в последнее время, негативно влияют на социально-экономическую, демографическую ситуацию региона, а также на уровень здоровья населения, что также

является одним из наиболее существенных критериев оценки состояния качества окружающей среды региона.

Согласно данным Государственного комитета статистики, в регионе наблюдается процесс депопуляции населения (табл. 3). Несмотря на то, что причин тому достаточное количество, основными из которых, конечно же, являются военно-политические и социально-экономические, одной из важных причин также является неблагоприятная экологическая обстановка.

Таблица 3

**Динамика численности населения за 2013-2017 гг.**

Год	Численность населения, тыс. чел.		Естественное движение населения, тыс. чел.		Естественный прирост (сокращение)	Миграционное движение населения, тыс. чел.		Миграционный прирост (сокращение)
	наличное население	постоянное население	количество родившихся	количество умерших		количество прибывших	количество выбывших	
2013	2244,2	2239,5	14177	24100	-9923	21409	22377	-968
2014	1525,8	1520,7	10162	23996	-13834	7498	8267	-769
2015	1511,2	1506,1	6775	17566	-10791	1940	2158	-218
2016	1509,0	1504,0	5464	16019	-10555	1304	2155	-851
2017	1474,1	1469,1	6720	20314	-13594	1746	2319	-573

Основными причинами смерти населения региона являются болезни системы кровообращения (67,3% от общего количества умерших), новообразования (12,4%) и болезни органов пищеварения (5,9%). В то же время, согласно данным научных исследований [7], экологически безопасные продукты питания содержат до 40% антиоксидантов, которые значительно снижают риск сердечнососудистых заболеваний и возникновения рака.

Оценивая приведённые данные, можно утверждать, что Луганщину сложно отнести к благополучному региону в разрезе эколого-продовольственной безопасности. По данным НИИ прикладной экологии ГОУ ВПО «Луганский национальный университет имени Владимира Даля», наихудшим экологическим состоянием характеризуется Попаснянский район [8]. Этот район характеризуется напряженным состоянием окружающей среды, продуктов питания и качества питьевой воды. А состояние здоровья населения экологи называют «посредственным». Значительный экологический вред земельно-ресурсному потенциалу Луганщины наносят выбросы промышленных предприятий. Так, в 2015 году выбросы загрязняющих веществ и диоксида углерода стационарными источниками составили 20877,5 т, а передвижными – 8277,7 [4]. Почвы в регионе подвержены водной и ветровой эрозии. Склоны круче 3-х градусов эродированы более чем на 80%. Проблема необратимой деградации почв ставит под угрозу вопросы продовольственной безопасности региона и обеспечения населения качественной продукцией. На разрушенных почвах постепенно снижается урожайность сельскохозяйственных культур от 10 до 50 и более % [9]. Таким образом, негативное влияние на человека факторов производственной и природной среды носит ярко выраженный характер, и в сочетании с социальными факторами в значительной мере обуславливает ухудшение медико-демографических показателей [1].

Исходя из вышеизложенного, стоит подчеркнуть, что мотивация и стимулирование производства экологически чистой продукции – насущная необходимость для обеспечения экономической и экологической устойчивости, а также продовольственной безопасности региона. Необходимо создание таких условий для сельхозпроизводителей, при которых производство экологически безопасной продукции было бы более выгодно, чем традиционное производство. И здесь на первый план должны выйти вопросы эколого-экономической трансформации

зернопродуктового подкомплекса, предусматривающие смену техногенного, природоёмкого, не учитывающего экологические ограничения типа экономического развития на биосферный тип социо-эколого-экономической устойчивости.

*Выводы по данному исследованию.* Проведённые исследования показывают, что наш регион характеризуется негативными тенденциями в разрезе эколого-продовольственной безопасности: антропогенные нагрузки на окружающую среду, деградация сельскохозяйственных угодий, низкое качество конечного продукта, сложное социально-экономическое положение – всё это крайне отрицательно влияет на уровень жизни и здоровья населения региона, а также воспроизводственные процессы в зернопродуктовом подкомплексе.

Таким образом, обеспечение высокого уровня продовольственной безопасности должно основываться на улучшении качества готовой продукции с соблюдением экологических ограничений, что позволит нормализовать экологическую обстановку и положительным образом скажется на социально-экономическом положении населения региона.

*Направлением дальнейшей разработки в данном направлении* является разработка и развитие организационно-экономического механизма экологизации предприятий зернопродуктового подкомплекса, который бы способствовал эффективному производству экологически чистой продукции, в основу которого должны быть положены принципы целостности, комплексности, гибкости и адаптивности, что позволит грамотно компилировать управление экологическими и производственными операциями.

#### *Список использованных источников*

1. Аброков Т.С. Повышение эффективности производства экологически чистой продукции в зерновом подкомплексе: на материалах АПК Кабардино-Балкарской Республики: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Т.С. Аброков. – Нальчик, 2004. – 215 с.
2. Котельникова Е.А. Повышение устойчивости функционирования зернопродуктового подкомплекса на основе ресурсосберегающих технологий: на примере Саратовской области: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.А. Котельникова; Саратов. гос. аграр. ун-т им. Н.И. Вавилова. – Саратов, 2011. – 180 с.
3. Захарова Т.В. Мониторинг факторов региональной продовольственной безопасности (на примере отрасли растениеводства Ставропольского края): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Т.В. Захарова. – Ставрополь, 2005. – 166 с.
4. Государственный комитет статистики Луганской Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.gkslnr.su>.
5. Средняя зарплата в России в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravograjdan.ru/zarplata/srednjaja-zarplata/>.
6. The European Market for Organic Food [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.biofach.fibl.org/fileadmin/documents/de/news/2014/willer-schaack-2014-biofach-europe-market.pdf>.
7. Шевцова Н.М. Состояние рынка экопродуктов в России / Н.М. Шевцова, И.Ю. Федулова // Управленческие и маркетинговые аспекты развития субъектов АПК и агропродовольственного рынка: материалы межрегиональной науч.-практ. конф., посвященной 45-летию кафедры управления и маркетинга в АПК ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 9-11 ноября 2016 г., г Воронеж. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2016. – С. 319-322.
8. Экологические проблемы города Луганска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://realgazeta.com.ua/вредные-промышленные-отходы-луганщи/>.
9. Экологическая обстановка Донбасса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newecologist.ru/ecologs-880-5.htm>.

УДК 338.22

## МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГИИ

**ГОНЧАРУК Е.С.,****аспирант****ГОУ ЛНР «Луганский национальный  
аграрный университет»**

В статье рассмотрены основы развития альтернативной энергетики и соответствующие органы, задачей которых является институциональная поддержка этого процесса в аграрных предприятиях. Исследован международный опыт поддержки использования альтернативной энергии аграрными предприятиями. Систематизированы основные виды альтернативных источников энергии, которые могут производиться аграрными предприятиями Республики. Обоснованы преимущества использования альтернативных источников энергии. Разработана модель институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии.

***Ключевые слова:** аграрные предприятия, инновационное развитие, альтернативная энергетика, энергонезависимость, энергоэффективность аграрной экономики.*

The basics of development of alternative energy and relevant structures whose task is institutional support of this process in agrarian enterprises have been considered in the article. The international experience of supporting the utilization of alternative energy by agricultural enterprises has been explored. The main types of alternative energy sources that can be produced by republic agrarian enterprises have been systematized. The advantages of using alternative energy sources have been justified. A model of institutional provision of innovative development of agricultural enterprises for the utilization of alternative energy has been developed.

***Keywords:** agrarian enterprises, innovative development, alternative energy, energy independence, energy efficiency of the agrarian economy.*

*Актуальность и постановка проблемы.* В современном мире конкурентоспособность аграрных предприятий обеспечивается путем эффективного использования имеющихся ресурсов, внедрения новейших технологий и различных инновационных новинок. В рыночной среде на данном этапе функционирования внедряют и получают распространение новые более жесткие правила, касающиеся повышения эффективности имеющихся ресурсов; направлений улучшения ресурсного потенциала предприятия в целом; снижения производственных затрат и повышения качества производимых товаров и услуг. Проблема энергонезависимости в условиях инновационного развития аграрных предприятий и пересмотра существующих парадигм энергообеспечения является актуальной в современных формациях на пути к энергоэффективности аграрной экономики. Особую значимость приобретает изучение передового зарубежного опыта развития альтернативной энергетики, что позволит идентифицировать пробелы и предотвратить риски в контексте инновационного развития аграрных предприятий. Несмотря на весомые научные труды исследования институциональных векторов развития альтернативной энергетики, проблема формирования и имплементации институциональной политики в этой сфере недостаточно освещена и имеет характер избирательно-фрагментарного подхода, чем обусловлена актуализация вопросов разработки институциональной модели развития альтернативной энергетики с учетом передового зарубежного опыта.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемы развития альтернативной энергетики освещены в работах таких исследователей: А.С. Алкишина,

С.В. Шевцовой, Д.С. Жолудь и др. Императивы институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий исследуются многими ведущими учеными, среди которых Н.Ю. Донец, Т.И. Есполов, К.М. Тиреуов, У.К. Керимова, А.П. Потапов и др.

*Цель статьи:* обоснование модели институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии.

*Изложение основного материала исследования.* Формирование инновационной модели аграрного сектора обуславливает рассмотрение новых направлений экономического развития, необходимость интеграции научных достижений и приобретенного практического опыта, сочетание результатов труда ученых и практиков. Использование инновационного фактора по использованию альтернативной энергии вместе с корректировкой государственной аграрной политики в инновационной сфере позволит обеспечить планомерное развитие интеллектуального потенциала, аграрного производства, конкурентоспособной продукции, которая будет отвечать перспективным задачам и целям аграрного сектора.

Реалии в условиях политических, экономических, экологических кризисов как приоритет обуславливают необходимость пересмотра существующих парадигм к проблеме энергонезависимости аграрных предприятий. Доминантной проблемой является разработка мероприятий по противодействию дестабилизирующим факторам экзогенного и эндогенного характера.

Институциональное регулирование развития сферы альтернативной энергетики является индикатором финансовых, инфраструктурных, инвестиционных параметров поддержки государством этого процесса, в нынешних формациях является декларативной, фрагментарной и диссонирует между запланированными и полученными результатами развития альтернативной энергетики [1, с. 83].

Институциональная среда представлена сверхсложной системой, которая аккумулирует разновекторные, разноаспектные факторы путем детерминации обществом и конкретными экономическими агентами в лице аграрных предприятий. Поэтому необходимо актуализировать формирование институциональных условий и конструирование эффективной модели энергонезависимости аграрных предприятий в условиях инновационного развития.

Аксиоматический путь к энергонезависимости и энергоэффективности аграрных предприятий состоит в развитии рыночных институтов, а также целостной государственной политике по поддержке инициатив аграрных предприятий по развитию альтернативной энергетики. Возникает необходимость разработки модели инновационного развития аграрных предприятий, которая бы учитывала особенности функций, структуры, бизнес-процессов, целей предприятия и трансформировала их в комплекс соответствующих мер со стороны государства.

Мировая практика XXI века свидетельствует о быстром росте темпов освоения объемов альтернативных источников энергии. По результатам исследования международной компании «Bloomberg New Energy Finance», мировые инвестиции в развитие возобновляемой энергетики в 2017 г. составили рекордные 280 млрд дол. США [2, с. 18]. Только в сегмент солнечной энергетики инвесторы вложили 160,8 млрд дол., ветряной – 78,3 млрд дол. [3].

Потенциал альтернативных источников энергии давно используется в европейских странах. В ряде стран ЕС уже на протяжении десятилетий солому используют как топливо – источник для производства как тепла, так и электроэнергии. Наиболее интенсивно развиваются технологии и рынки возобновляемых источников энергии (далее – ВИЭ) в таких странах, как США, странах ЕС (Швеция, Австрия, Финляндия, Германия, Португалия, Испания), Япония, Китай. Активные действия в сфере ВИЭ начали Бразилия и Индия. Рост стоимости акций компаний, которые

внедряют альтернативные источники энергии, придает дополнительный импульс развитию технологических процессов и их внедрению в различных сферах хозяйственной деятельности, и, в частности, в агропромышленном производстве [4].

В Дании используют солому как энергетическое топливо, начиная с 70-х годов [5]. Основным сырьем для производства биотоплива в Бразилии является сахарный тростник, в США – кукуруза (из 1 т кукурузы на силос можно получить от 200 до 400 (м<sup>3</sup>) биогаза. Франция предпочитает производство биоэтанола из кукурузы, пшеницы, сахарной свеклы. Германия ориентируется пока на биодизельное топливо из рапса [6]. Использование альтернативных источников энергии подразумевает не только экологический эффект, но и способствует созданию новых рабочих мест и развития экономики (табл. 1).

Таблица 1

### Преимущества использования альтернативных источников энергии

Преимущества	Обоснование
Экологические	Благодаря включению биомассы в природный цикл поглощения, хранения и высвобождения CO <sub>2</sub> , сжигание биомассы не влечет к усилению парникового эффекта и снижает негативное антропогенное воздействие на окружающую среду. Использование биомассы уменьшает количество отходов и мусора в городах, способствует очищению засоренных территорий, возвращению биоразнообразия, общему улучшению экологии
Экономические	В процессе производства энергии из биомассы используются имеющиеся местные ресурсы региона, включая и трудовые, в результате использование биомассы приводит к развитию местной экономики. Рынок производства энергии из биомассы является новым сектором экономической деятельности, создает новые рабочие места, способствует росту регионального валового продукта. Использование биомассы является неисчерпаемым источником энергии, использование которого способствует устойчивому развитию региона, и не создает типичные для традиционных энергоносителей риски повышения цен из-за истощения природных месторождений
Технологические	Внедрение объектов генерации на биотопливе способствует привлечению современных, передовых технических решений в сфере теплоснабжения, обновлению технологических парков существующего оборудования, развитию производства нового оборудования, деятельности по его монтажу и обслуживанию
Социальные	Энергетические культуры дают более дешевую энергию, создают новые рабочие места и активизируют сельскую местность, что в свою очередь позволяет повысить уровень жизни населения

Использование биотоплива не приводит к увеличению концентрации диоксида углерода в атмосфере, ведь во время роста растения поглощают CO<sub>2</sub> из воздуха, а полученная из них биомасса содержит мало серы.

Сейчас во многих развитых странах мира сформированы основы развития альтернативной энергетики и созданы соответствующие органы, задачей которых является институциональная поддержка этого процесса.

Исследованием установлено, что в большинстве стран ЕС, включая Германию, законодательно введена система налогов, которые накладываются на природопользователей и загрязнителей окружающей среды [7, с. 118]. Начиная с 70-х годов, в этой стране были приняты законы, касающиеся охраны окружающей среды и имеющие экономическую направленность [2, с. 20], в частности: закон о налоге на

сброс сточных вод (размер налога зависит от степени загрязнения сточных вод); закон о предотвращении создания и стимулирования переработки отходов. В законе говорится об утилизации отходов, содержатся требования к их переработке и транспортировке, а также устанавливается размер штрафов за нарушение этих требований.

Таким образом, Германия стимулирует внедрение ресурсосберегающих технологий через систему прямых нормативных платежей и косвенно – через налогообложение. Именно поэтому она одна из первых стран ЕС вышла на международный рынок альтернативной энергии.

С точки зрения внедрения альтернативной энергии в аграрном производстве, несомненно, интересен опыт Германии по созданию замкнутого цикла без отходов. Сейчас Германия является признанным лидером сферы ветроэнергетики – на территории страны размещены и успешно действуют не менее 20 тыс. ветрогенераторов. Совокупная мощность немецких ветрогенераторов составляет 24 тыс. МВт.

Мероприятия по стимулированию развития возобновляемой энергии сводятся, главным образом, в систему регулирования путем создания выгодных условий для отрасли, перераспределением расходов на развитие возобновляемых источников энергии, на конечного потребителя. Основным инструментом является законодательная база и меры, направленные на формирование общественного мнения участников рынка, главным образом потребителей. Поскольку основная часть расходов на получаемую энергию ложится на потребителей, представляется необходимым сформировать позицию лояльности к таким видам энергии и готовности нести расходы.

Уникальным в области альтернативной энергии является опыт Швеции, которая является мировым лидером по использованию ВИЭ и местных видов топлива. Правительство страны активно внедряет зеленые принципы в аграрном секторе экономики. Энергоэффективность и возобновляемые энергоресурсы рассматриваются как национальные приоритеты и интегрированы в политику в области энергетики и охраны окружающей среды.

Швеция занимает лидирующие позиции в мире и по показателю использования биотоплива. Использование этанола и биодизеля стимулируется с помощью налогового регулирования (освобождение от энергетического налога, снижение налогов на «чистые» автомобили). Правительство приняло постановление о том, что все крупные автозаправочные станции должны продавать, по меньшей мере, один вид биотоплива.

Исследование международного опыта поддержки использования альтернативной энергии аграрными предприятиями показало, что аграрные предприятия, которые инвестируют средства в инновации и в эффективные энерготехнологии, со временем формируют территории сосредоточения рабочих мест с высокой заработной платой, с развитой экономикой и с высоким качеством жизни. Так, для направления усилий правительства на внедрение инноваций в провинции Канады Онтарио было создано Министерство научных исследований и инноваций [8, с. 173]. Также в провинции Онтарио правительство внедряет программу по созданию центров передового опыта (ЦПО), призванную укрепить связи между научными учреждениями и аграрными предприятиями в сфере проведения исследований. Сеть ЦПО помогает уменьшить разрыв между научными исследованиями и рынком – объединяя университеты, агропроизводителей и органы власти, чтобы помочь во внедрении научных и технологических разработок в аграрных предприятиях.

В ЛНР ежегодно собирается около 260 тыс. тонн зерновых культур. В значительных объемах солома и растительные отходы, побочные продукты сельскохозяйственного растениеводства. Годовой технически достижимый энергетический потенциал твердой биомассы эквивалентен 94 тыс. т. н.э., а его использование позволяет ежегодно экономить около 76 млн м<sup>3</sup> природного газа.



Именно производство и использование газообразного топлива из биомассы – биогаза – является актуальным и перспективным в современных условиях хозяйствования.

Благоприятное сочетание большого потенциала в аграрном секторе и климатических условий открывают ЛНР перспективы стать активным участником этих мировых тенденций.

Структурность институциональной среды как на уровне рынка, так и на уровне внутрихозяйственном является определяющей, многофакторной совокупностью институтов, которая создает условия, конструируют возможности аграрных предприятий относительно рынка и собственного развития. Для углубленного изучения структурности, функций, процессов, целей и особенностей микро-, мезо- и макросреды институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии можно использовать итеративный подход.

Итерация – это изучение объекта исследования методом последовательных приближений, суть которого заключается в многократном повторении определенных действий и операций. Так, А.О. Бучнев, П.Ю. Сериков детерминируют итерацию как изучение внутренних процессов любого явления, познание его вообще [9] последовательного расчета однотипных итераций. Они отличаются только обрабатываемой информацией, но не составом вычислительных операций. В общем, итерация – этап реализации вычислительного алгоритма. Процесс итеративного анализа заканчивается, если погрешность аппроксимации оказывается в допустимых пределах.

Итерации структуры, функции и процесса в определенной среде позволяют изучить свойства каждого элемента отдельно и в его взаимосвязи с другими. Последовательные итерации должны доказать обоснованность предположений об этих свойствах, проверить их на совместимость и ликвидировать конфликты.

На основе описания определенного множества элементов, их значений в общем процессе функционирования системы и предположений о связи между ними разработана модель институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии (рис. 1).

Представленная модель институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии предусматривает синергию действий институтов на региональном уровне для внедрения и реализации основных мероприятий по содействию инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии.

Итерацию условно можно рассматривать как триаду: 1-я итерация характеризует макросреду; 2-я итерация – стратегический, то есть региональный уровень; 3-я итерация – микросреда, которая представлена производственно-экономической системой аграрных предприятий.

С помощью данной модели, во-первых, предоставляется возможность разработать модель, в которой представлены связи между ее составляющими элементами; во-вторых, можно осмыслить структурность, функции, процессы, цели, идентифицировать основные векторы институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии; в-третьих, более точно определить внутренние причинно-следственные связи и гармонизировать теорию с практикой.

Итак, в целом проблематика инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии многогранна и широкоаспектна.

Разграничение институциональных детерминант на три уровня (макро-, мезо- и микро-) в контексте инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии дает возможность понять основные векторы предупреждения и противодействия рискам институционального обеспечения.

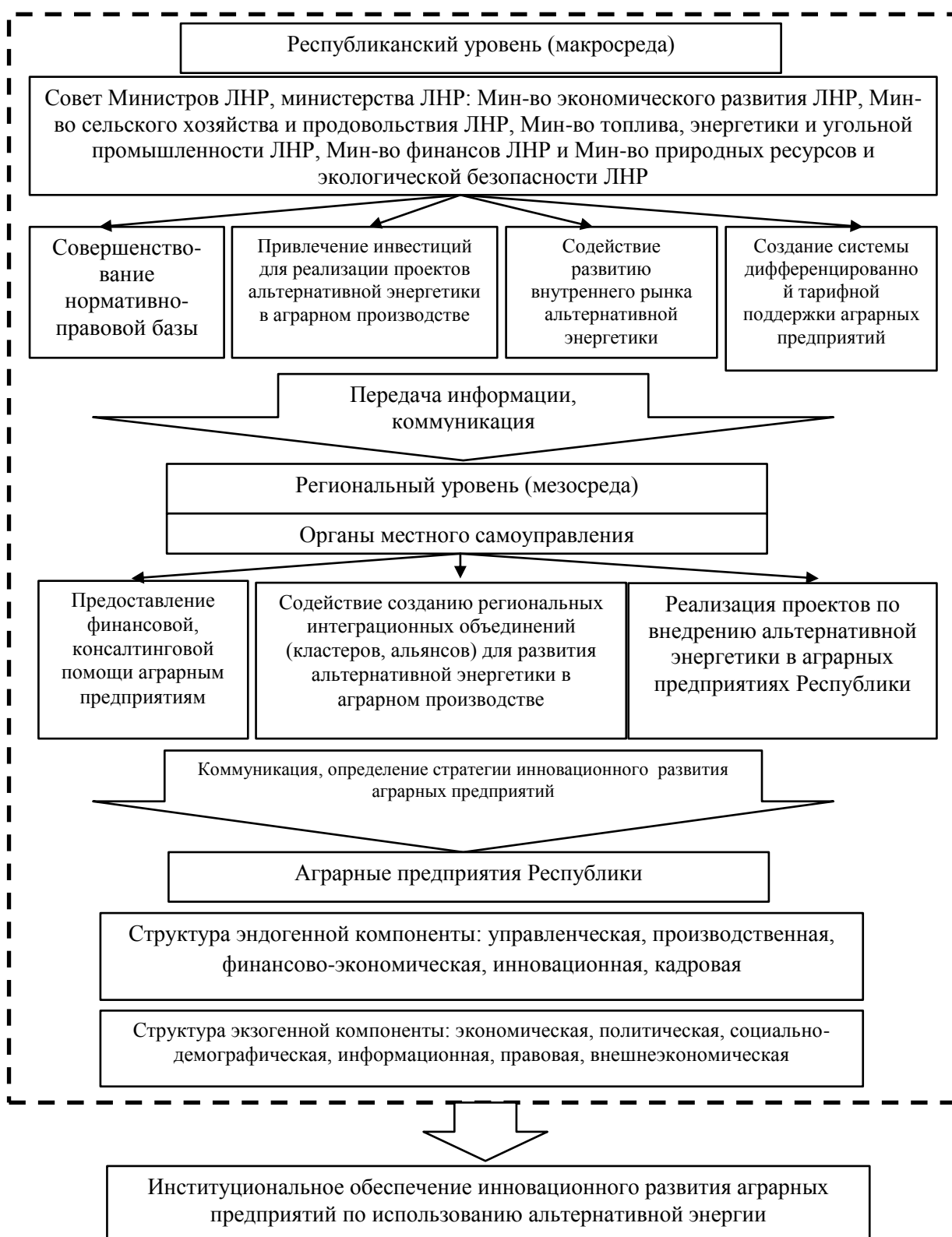


Рис. 1. Модель институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии

Одним из путей к уменьшению зависимости от импорта энергоносителей и улучшению экологии в ЛНР является развитие альтернативной энергетики за счет мощного агропромышленного комплекса. Рассмотрим, какие именно виды альтернативных источников могут быть произведены в сельском хозяйстве (табл. 2).

Таблица 2

**Основные виды альтернативных источников энергии, которые могут производиться аграрными предприятиями**

Вид энергии	Первичный источник получения энергии	Направление использования	Необходимые условия
Биогаз	Навоз животного происхождения	Обогрев помещений, приготовление пищи	Животные фермы и птицефабрики
Биодизель	Растительное масло	Дизельные двигатели внутреннего сгорания	Увеличение посевов масличных культур
Этанол	Зерно кукурузы, древесина	Двигатели внутреннего сгорания	Развитие кукурузы, выращивание древесины
Метанол	Древесина	Двигатели внутреннего сгорания	Выращивание древесины
Генераторный газ	Древесина, уголь	Обогрев помещений, приготовление пищи	Выращивание древесины
Солома, брикеты	Древесина, солома, растительные остатки	Обогрев помещений, приготовление пищи	Увеличение посевов зерновых, выращивание древесины

Растительная биомасса является первичным источником энергии на Земле. Основой биомассы являются органические соединения углеводов, которые в процессе окисления при сгорании выделяют тепло. Под этим термином в этой области понимают все виды растений, растительные отходы сельского хозяйства, деревообрабатывающей и других видов промышленности, которые имеют энергетическую ценность и могут быть использованы в качестве топлива.

На получении биомассы, которая используется как топливо непосредственно или после соответствующей переработки, основана биоэнергетика. На сегодня разработаны сотни вариантов конверсии биомассы в топливо и энергию (в зависимости от вида биомассы, назначения, температурных условий и т.д.). В зависимости от начальной влажности биомассы технологически ее переработку можно разделить на три основных направления: термохимическое, физико-химическое и биотехнологическое.

Таким образом, использование аграрными предприятиями Республики альтернативных возобновляемых источников энергии, в частности, развитие биоэнергетики может существенно снизить уровень энергоемкости сельскохозяйственной продукции, а соответственно, и себестоимость. Данные источники энергии являются практически неисчерпаемыми. Широкое использование возобновляемых источников энергии аграрными предприятиями Республики является перспективным направлением создания надежных систем энергообеспечения и существенного улучшения условий жизни и труда населения. Стратегия энергетической политики в аграрной сфере должна предусматривать совершенствование структуры энергетического баланса и энергетических ресурсов, освоения новых видов энергии, разработку и внедрение энергосберегающих технологий и техники, рационализацию системы обеспечения топливом и другими энергоресурсами.

*Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).* Институциональная среда аграрных предприятий представлена сверхсложной системой, которая аккумулирует

разновекторные, разноаспектные факторы путем детерминации общества и конкретных экономических агентов. Поэтому необходимо актуализировать формирование институциональных условий и конструирование эффективной модели институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии.

Аксиоматический путь к энергонезависимости и энергоэффективности аграрных предприятий состоит в развитии рыночных институтов, а также целостной государственной политике по поддержке использования альтернативной энергии аграрными предприятиями. Учитывая значительную капиталоемкость развития возобновляемой энергетики, крупномасштабные энергетические проекты могут быть реализованы только при целенаправленной политике государственной поддержки развития данного направления энергетики.

Большинство зарубежных стран достигли определенных успехов в реализации политики энергосбережения, что может быть использовано нашим государством. Для этого необходимо энергосбережение сделать экономически привлекательным для аграрного производства и инвесторов, которые намерены внедрять энергоэффективные технологии, строить энергоэффективные здания и выпускать для них энергосберегающее оборудование; постоянно информировать общественность о достижениях в сфере энергоэффективности, в первую очередь – путем демонстрации реально работающих образцов оборудования, технологий, функционирующих в энергоэффективных зданиях; применение системного подхода к проектированию производств с учетом требований энергоэффективности; формирование эффективной модели институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии.

Представленная модель институционального обеспечения инновационного развития аграрных предприятий по использованию альтернативной энергии предусматривает синергию действий институтов на региональном уровне для внедрения и реализации основных мероприятий по содействию развития альтернативной энергетики в аграрном производстве.

#### *Список использованных источников*

1. Мельник А.Н. Инновационные сети в мировой электроэнергетике / А.Н. Мельник, А.Р. Садриев // Креативная экономика. – 2010. – Т. 4. – № 12. – С. 82-86.
2. Шевцова С.В. Анализ зарубежного опыта использования альтернативных видов энергии / С.В. Шевцова, Д.С. Жолудь // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2010. – № 3. – С. 15-20.
3. Central Statistical Office of Hungary: yearbooks 2001–2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ksh.hu](http://www.ksh.hu)– 10/04/2008.
4. Council on Environmental Quality – NEPAnet resource page, The National Environmental Policy Act of 1969, as amended (Pub. L. 91–190, 42 U. S. C. 4321–4347, January 1, 1970, as amended by Pub. L. 94–52, July 3, 1975, Pub. L. 94–83, August 9, 1975, and Pub. L. 97–258, §4 (b), Sept. 13, 1982) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ceq.hss.doe.gov/laws\\_and\\_executive\\_orders/the\\_nepa\\_statute.html](http://ceq.hss.doe.gov/laws_and_executive_orders/the_nepa_statute.html).
5. North D.C. Thomas R.P. The Rise of the Western World. – Cambridge: Cambridge University Press? 1973.
6. Inclusive green growth: for the future we want (ОЕСР) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/greengrowth/Rio+20%20brochure%20FINAL%20ENGLISH%20web%20202.pdf>.
7. Донец Н.Ю. Инновационные факторы и стимулы роста производительности труда в сельском хозяйстве России / Н.Ю. Донец // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. – 2016. – №1 (37). – С. 115-119.

8. Есполов Т.И. Внедрение инновационных технологий в сельское хозяйство – основа модернизации экономики / Т.И. Есполов, К.М. Тиреуов, У.К. Керимова // Сб. науч. трудов ТГАУ. – 2013. – № 1 (1). – С. 163-174.

9. Бучнев А.О. Экономические аспекты использования возобновляемых источников энергии / А.О. Бучнев, П.Ю. Сериков // Наука и технологии. – № 3. – 2016. – С. 90-95.

УДК 332.24

## ОБ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТАХ ИЗУЧЕНИЯ КЛАСТЕРНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫХ ОТРАСЛЕЙ

**ДОЛБНЯ Н.В.,  
аспирант кафедры экономической  
кибернетики  
ГОУ ВПО «Донецкий национальный  
технический университет»**

В статье представлены теоретические основы изучения кластерных характеристик экологически ориентированных отраслей. Исходя из проведенного анализа, выделены основные признаки экологически ориентированных отраслей. Предложены инструменты и методы оценки для исследования потенциала кластеризации на основе количественного и качественного анализа данных характеристик, а также алгоритм оценки признаков экологически ориентированных отраслей.

**Ключевые слова:** экологически ориентированный кластер, «зелёная» экономика, кластерные характеристики, инновационное развитие, конкуренция, кооперация, территориальная концентрация.

The article presents theoretical bases for studying the cluster characteristics of environmentally oriented industries. On the basis of the analysis, the main characteristic features of ecologically oriented industries are highlighted, tools and evaluation methods are proposed to study the clustering potential on the basis of quantitative and qualitative analysis of these characteristics and an algorithm for assessing the characteristics of ecologically-oriented industries.

**Keywords:** ecologically-oriented cluster, «green» economy, cluster characteristics, innovative development, competition, cooperation, territorial concentration.

*Актуальность и постановка проблемы.* Постоянно растущая конкуренция ставит вопрос о поиске новых актуальных форм экономического развития региональных систем. Формирование кластеров является перспективным решением для сложившейся тенденции. В основу кластеризации регионального экономического пространства при растущей антропогенной нагрузке на окружающую среду должны быть положены отрасли, которые способны подтолкнуть регион к устойчивому развитию. По нашему мнению, именно формирование экологически ориентированных кластеров позволит решить ряд накопившихся проблем. Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП) определила десять ключевых секторов для перехода к «зелёной» экономике: сельское хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, энергетика, рыболовство, лесное хозяйство, промышленность, туризм, транспорт, утилизация и переработка отходов и управление водными ресурсами [1]. Изучение кластерных характеристик эколого-ориентированных отраслей необходимо для объективной оценки основных сил, привлекательности и факторов успеха, определяющих общий престиж отраслей. Данный процесс поможет государственному

управлению сформировать эффективную стратегию, позиционировать отрасли как успешные и эффективно использовать ограниченные ресурсы. Важно выявить сильные и слабые стороны региона, а также силы, влияющие на конкуренцию. При успешном развитии кластера в регионе должны проследиваться:

- устойчивый рост экономики и рациональное распределение выгод от этого роста;
- утрата добывающими отраслями промышленности своей первоочередной значимости;
- рост эффективности деятельности кластеров и рост стоимости экспортируемой продукции, увеличение её объёма;
- рост внутренних инвестиций;
- развитие недобывающих отраслей;
- улучшение качества делового и инвестиционного климата;
- международное признание конкурентоспособности;
- улучшение внешнеэкономических связей с соседями.

Итак, кластеризация региональной экономики является требованием времени и позволяет на качественно новом уровне объединять потенциал, инновации, финансовые и инвестиционные ресурсы, что влечёт за собой экономический рост и финансовую независимость.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В литературных источниках формирование кластеров рассматривается как основополагающий аспект инновационного развития региона [2]. Разработке оценки и инструментам изучения кластерных характеристик, целесообразности создания кластеров посвящён ряд работ отечественных и зарубежных авторов. Например, в работе [3] автором разработана методика оценки пяти кластерных характеристик (наличие конкурентных предприятий и конкурентных преимуществ для развития кластера, географическая концентрация и близость, наличие «критической массы» и широкий набор участников, существование связей между участниками кластера). Критерии оцениваются с помощью балльной шкалы на основании мнения компетентной экспертной группы, которое базируется на анализе статистических данных и с учётом факторов, влияющих на критерий. Автор работы [4] считает, что наиболее распространённым подходом при выявлении и исследовании кластерных характеристик региональных экономических кластеров является метод экспертных оценок, позволяющий определять тенденции регионального промышленного развития. В работе также описана методика построения системы дополнительных показателей, отражающих потенциал кластеризации региона. Сбор экспертной информации о региональной экономике эффективен с точки зрения объёма получаемой информации, а для оценки кластерных характеристик используют математические методы. В работе [5] приведён поэтапный анализ кластерного потенциала территории, опирающийся на кластерные характеристики. В работе [6] приведена методика оценки и анализа потенциала кластеризации экономики регионов, которая опирается на ряд критериев кластеризации. Автор работы [7] приводит методы идентификации производственных кластеров в регионе с помощью разработанного авторского алгоритма формирования подобных экономических структур на основе оценки потенциала кластеризации. При выполнении данного алгоритма на одном из этапов проводится количественная оценка потенциала кластеризации в регионе с помощью расчётов коэффициентов специализации, локализации и душевого производства. Также проводится расчёт качественной оценки потенциала кластеризации на основе исследования факторов производства, рынков сбыта, родственных и поддерживающих отраслей; в последнюю очередь проводится анализ потенциальных кластеров.

Автор работы [8] предлагает методику определения стратегических позиций кластеров в экономике региона и их изменений за анализируемый период с помощью построения матриц стратегических позиций кластерных структур.

Из анализа литературных источников следует сделать вывод о том, что существует большое разнообразие методик, способных идентифицировать кластер, выявить его ядро, оценить кластерные характеристики и кластерные эффекты в различных секторах экономики. Однако на данном этапе не удалось выявить методику, алгоритм оценки, инструментарий, использующийся для оценки кластерных характеристик, который бы полностью подходил под выбранные критерии нашего исследования.

*Цель статьи* – представить адаптированный и обобщённый алгоритм, а также инструментарий для оценки на региональном уровне кластерных характеристик экологически ориентированных отраслей.

*Изложение основного материала исследования.* Приступая к анализу кластерных характеристик эколого-ориентированных кластеров, следует:

1. Идентифицировать данные, имеющие отношение к формированию кластерных структур в отрасли.

2. Определить внешнюю и внутреннюю среду, подлежащую анализу.

3. Выделить ряд аналитических методов, которые могут быть использованы в анализе. При выборе аналитических инструментов следует учитывать ряд важных соображений: инструмент должен помочь ответить на вопросы, поставленные перед исследованием; должен быть действенным и иметь возможность его применения при комплексном анализе и т.д.

Для понимания эффективности функционирования кластера необходимо провести исследование потенциала кластеризации на основе различных видов анализа. Зарубежный опыт проведения научно-прикладных исследований свидетельствует о применении разнообразных как качественных, так и количественных методов идентификации и оценки кластеров, включая экспертные оценки, анкетирование, интервьюирование, инструментарий теории сетей и графов, SWOT- и PEST-анализ, расчёт показателей географической концентрации и локализации, анализ агломерационных эффектов, матриц «затраты-выпуск» для выявления кластерных ядер, построения кластерных цепочек добавленной стоимости и определения первичных и вторичных отраслей кластеров.

Быстро меняющийся бизнес и окружающая среда увеличивают число факторов, которые влияют на формирование кластеров, поэтому учёные находятся в постоянном поиске инструментов, которые эффективно могли бы выявить формирующуюся кластерную структуру.

В табл. 1 представлены наиболее распространённые аналитические методы и инструменты для анализа кластерных характеристик, которые используются в зарубежной литературе [9].

Экспертное мнение является очень полезным методом, и оно имеет много преимуществ, таких, как низкая стоимость, простота использования и т.д. Однако у него также есть некоторые «подводные камни», например, возможная субъективность экспертных оценок.

«Бриллиантовый» подход Портера является весьма качественным всеобъемлющим методом, который создаёт чёткий образ понимания взаимоотношений между фирмами. Данный метод более надёжен, чем мнение экспертов. Однако этот метод также имеет проблему: он требует много времени и, кроме того, его относительно сложно применять в практических областях.

Таблица 1

**Методы и инструменты, которые могут быть использованы для анализа кластерных характеристик**

Методы и инструменты	Преимущества	Недостатки
Экспертное мнение	Очень простой метод, малозатратный, позволяет получить подробную информацию	Опирается на мнение экспертов, поэтому возможны допущения и отклонения
Модель конкурентного ромба («Бриллиантовый» подход Портера)	Обеспечивает понимание конкурентных преимуществ и их взаимодействие	Долго выполняется, сложный механизм оценки
Индикаторы специализации (LQ)	Очень лёгкий, недорогой. Может дополнять другие методы	Фокусируется на секторах экономики, а не на кластерах
Сдвиговой анализ (Shift-Share)	<i>Лёгкий, не требует больших временных затрат. Даёт возможность разделять рост измеряемой величины на три компонента</i>	Более сложно вычислить, чем LQ
Теория графов/сетевой анализ	Анализ позволяет визуализировать и интерпретировать получаемые данные	Ограниченное программное обеспечение
Корреспондентский анализ	Гибкость при сборе данных	Дорогой, трудно правильно выполнить

Данный алгоритм Портера очень эффективен для изучения навыков и доступности рабочей силы, факторов географической значимости. Среди множества количественных методов анализ ввода-вывода используется достаточно часто. Данный метод хорошо известен в Европе и США и эффективно используется в анализе инноваций и географических проблем.

Особый интерес из вышеперечисленных инструментов оценки региональных кластеров, по мнению [10], представляют:

1. SWOT-анализ – простой, но широко используемый инструмент, который помогает понять сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, связанные с кластерным проектом. Он начинается с определения цели проекта или деловой активности, определяет внутренние и внешние факторы, которые важны для достижения этой цели. Сильные и слабые стороны обычно являются внутренними факторами для организаций, тогда как возможности и угрозы – внешними. Зачастую SWOT-анализ изображается на простой матрице 2x2.

2. PEST-анализ – это сканирование внешней макросреды, в которой существуют организации, которые могут войти в кластер.

Это полезный инструмент для понимания политической, экономической, социокультурной и технологической сред, в которой работает организация. Он может использоваться для оценки роста или падения рынка, возможности оценки потенциала и направления бизнеса. PEST-факторы могут быть классифицированы как возможности или угрозы в SWOT-анализе.

3. Анализ пяти сил конкуренции Портера. Концепция была разработана в 1979 году М. Портером из Гарвардской школы бизнеса как простая основа для оценки конкурентоспособности бизнес-организаций.



Этот вид анализа основан на предположении, что есть пять сил, которые определяют конкурентоспособность и привлекательность рынка.

Пять сил конкуренции Портера согласно концепции:

- 1) рыночная власть поставщиков;
- 2) рыночная власть потребителей;
- 3) внутриотраслевая конкуренция;
- 4) угроза появления товаров-заменителей;
- 5) угроза вступающих на рынок фирм.

Пять сил Портера помогают определить текущую конкурентную позицию организации и возможности перехода в новую позицию. Стратегические аналитики часто используют пять сил Портера, чтобы понять, какие продукты или услуги потенциально выгодны. Концепция также используется для определения сильных областей, улучшения слабых сторон и избегания ошибок.

#### 4. Модель Портера «Четыре угла».

Разработанная М. Портером модель является полезным инструментом для анализа конкуренции. В ней подчёркивается, что цель конкурентного анализа всегда должна быть источником информации о будущем организации. Данная модель включает в себя четыре диагностических компонента, которые необходимы для анализа конкуренции:

- 1) будущие цели;
- 2) текущая стратегия;
- 3) представления;
- 4) потенциальные возможности.

5. Прежде чем принимать стратегическое решение, важно понять, какие виды деятельности организаций создают ценность для клиентов. Один из способов сделать это – провести анализ цепочки создания ценности. М. Портер является автором модели, где разграничивается основная и вспомогательная деятельности организаций, каждая из которых анализируется для выяснения стратегических возможностей предприятия.

По нашему мнению, в экономике региона следует провести оценку кластерных признаков для эколого-ориентированных отраслей, что позволит выявить компоненты потенциальных кластеров для экономики региона. Ряд авторов выделяет ключевые признаки, характеризующие кластер. По мнению автора работы [11], к ним можно отнести 4 ключевые характеристики, которые будут представлены ниже.

1. Высокий уровень территориальной концентрации участников кластера, достижение ими «критической массы», обеспечивающей максимально полезный эффект от их взаимодействия.

Непосредственно близкое географическое расположение (концентрация объектов) способствует проявлению положительных эффектов, однако их сила действия ослабевает с увеличением расстояния между объектами. Под критической массой участников понимают количество организаций, входящих в кластер, и занятых на них сотрудников. Достижение определённой критической массы способствует формированию кластера и достижению синергетического эффекта. Опираясь на европейский опыт, «критическая масса» кластера достигается при наличии в его составе 30-50 организаций.

Данную характеристику кластера можно оценить с помощью определения индекса локализации по показателю занятости [12]:

$$LQ = \frac{l_i/l}{L_i/L}, \quad (1)$$

где  $l_i$  – занятость в  $i$ -й отрасли в регионе;  $L_i$  – занятость в  $i$ -й отрасли в стране;  $l$  и  $L$  – общее количество занятых в регионе и стране соответственно.

Если значение индекса локализации превышает единицу, то удельный вес данной отрасли в отраслевой структуре региона превышает аналогичный показатель по стране, и поэтому отрасль может обладать кластерными признаками.

Учёные-экономисты Г. Эллисон и Э. Глейзер, Ф. Марелль и Б. Седиллот утверждают, что наличие агломерации свидетельствует о формировании кластера, количественную оценку агломерационного эффекта целесообразно проводить при помощи индексов географической и промышленной (рыночной) концентрации предприятий [12].

По Г. Эллисону и Э. Глейзеру, географическая концентрация региона рассчитывается следующим образом:

$$G_{EGi} = \frac{\sum_r (S_{ir} - S_r)^2}{1 - \sum_r S_r^2}, \quad (2)$$

где  $i$  – отрасль ( $i = 1, \dots, m$ );  $r$  – географический район ( $r = 1, \dots, n$ );  $S_{ir}$  – доля занятых в  $i$ -й отрасли в географическом районе  $r$  в общем количестве занятых в данной отрасли в регионе;  $S_r$  – доля занятых в географическом районе  $r$  в совокупной региональной занятости.

Индекс концентрации Ф. Марелля и Б. Седиллота рассчитывается по формуле:

$$G_{MSi} = \frac{\sum_r S_{ir}^2 - \sum_r S_r^2}{1 - \sum_r S_r^2}. \quad (3)$$

2. Высокая инновационная активность участников, ориентация на постоянное совершенствование конкурентных преимуществ.

Кластеры, как правило, формируются там, где ожидается «прорывное» продвижение в области техники и технологии производства и последующего выхода на новые перспективные экономические рынки.

Инновационная активность подразумевает деятельную ориентацию фирм на инновационное развитие, которое предполагает постоянное совершенствование конкурентных преимуществ за счёт различных нововведений: технологических, организационных и маркетинговых. Уровень инновационной активности можно определить с помощью показателей уровня расходов на НИОКР и количеством выданных патентов и поданных патентных заявок. Важной отличительной чертой кластера является фактор инновационной ориентированности его участников. Высокий уровень инновационной активности предполагает привлечение научного и образовательного сообщества в деятельность фирм-участников кластера.

Аналитическая оценка направлена на определение конкурентоспособности отрасли региона и основана на оценке группы условий, в частности, факторах производства, спросе на внутреннем рынке, конкурентоспособности родственных и поддерживающих отраслей, поддержке региональных органов власти. Для оценки факторов конкурентоспособности региона применяют модель «регионального ромба», разработанную М. Портером. В результате анализа определяют, какие факторы могут быть использованы наиболее эффективно для повышения конкурентоспособности предприятий отрасли и региона в целом. При выявлении недостаточного количества факторов необходима разработка предложений по поддержке недостающих. Также на данном этапе допустимо применение SWOT-анализа, анализа пяти сил конкуренции Портера, использование модели Портера «Четыре угла».

3. Сильная внутренняя конкуренция как одна из важнейших движущих сил кластера, во многом определяющая высокую конкурентоспособность фирм-участников.

Предприятия, участвующие в конкурентной борьбе, ориентируются на один и тот же рынок и используют схожие ресурсы, а также обладают стремлением к реализации инноваций (грамотное применение инноваций повышает конкурентоспособность

предприятия). Помимо вышеописанного, конкурирующие организации должны обладать тесными связями с поставщиками, посредниками, финансовыми организациями, которые косвенно участвуют в конкурентной борьбе, постоянно изменяя и совершенствуя свой продукт, а также предоставляя финансовые услуги в соответствии с требованиями конкурирующей фирмы.

Региональный фактор RS (рассчитывается на основе сдвигового анализа) выступает ключевым количественным индикатором идентификации кластеров, позволяющим установить лидирующие и отстающие отрасли в экономике региона по критерию относительной конкурентоспособности: сопоставлению подлежат темпы роста анализируемой переменной по отрасли в стране и регионе. Он рассчитывается по формуле:

$$RS = l_{t-1}^i \cdot \left( \frac{l_t^i}{l_{t-1}^i} - \frac{L_t}{L_{t-1}} \right), \quad (4)$$

где  $l_{t-1}^i$  – занятость в  $i$ -й отрасли региона за период  $(t-1)$ ;  $L_{t-1}$  и  $L_t$  – общее количество занятых в стране в периоды  $(t-1)$  и  $t$  соответственно.

Отрасли, характеризующиеся высокими значениями показателя RS, обладают значительным кластерным потенциалом. Отрасли со стабильно отрицательными значениями регионального фактора являются аутсайдерами экономики.

RS считают основным критерием идентификации и анализа кластеров в зарубежной литературе, поскольку показатель регионального вклада сравнивает темпы роста занятости в регионе в данном виде экономической деятельности с темпом роста занятости этого же сектора на уровне страны.

Следование идеям М. Портера позволяет сделать заключение: для формирования и функционирования кластера необходима конкуренция, уровень развития которой можно определить по формуле:

$$H_i = \sum_{i=1}^n z_i^2, \quad (5)$$

где  $z_i$  – доля занятых в  $i$ -й фирме в отрасли, определяемая как отношение занятых в  $i$ -й фирме к общему количеству занятых в данной отрасли.

На данном этапе рекомендуется провести оценку основных экономических показателей развития кластеров в экономике региона. Анализ динамики изменения размера ( $size^c$ ), веса ( $weight^c$ ) и индекса локализации кластеров ( $LQ^c$ ), а также расчёт фокуса кластерной группы ( $Focus$ ) позволяет выделить растущие, стагнирующие и сокращающиеся кластеры региона [12].

$$size^c = l^c, \quad (6)$$

$$weight = \frac{l^c}{l}, \quad (7)$$

$$LQ^c = \frac{l^c/l}{L^c/L}, \quad (8)$$

$$Focus = \frac{l_i}{l}, \quad (9)$$

где  $l^c$  – занятость в кластере в регионе;  $L^c$  – занятость в видах экономической деятельности, составивших ядро территориального кластера в стране.

4. Наличие системно развивающихся связей и кооперации (в том числе совместных кластерных проектов) между участниками.

Данная характеристика предполагает, что на определённой территории наблюдается высокая плотность связей между организациями, объединёнными близкими сферами деятельности (входящих в единую цепочку создания добавленной

стоимости), а также с другими субъектами региональной экономики (покупателями, поставщиками, в том числе малыми и средними, научными и образовательными учреждениями). Наблюдается производство продукта или услуги, обусловленное общностью моделей производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования. Связанность организаций в кластере можно условно разделить на внутреннюю (связанность между организациями, входящими в кластер) и внешнюю (связанность между членами кластера с «внешними» организациями).

Также для выявления кластерных ядер в эколого-ориентированных отраслях возможно провести оценку эффектов агломерации в региональной экономике с помощью расчёта эффекта агломерации, который базируется на специфике конкуренции и географической концентрации организаций в регионе.

Так, сила агломерационного эффекта рассчитывается по формуле:

$$\gamma_i = \frac{G_x - H_i}{1 - H_i}, \quad (10)$$

где  $G_x$  – индекс географической концентрации Эллисона-Глейзера или Марелля-Седиллота;  $H_i$  – уровень конкуренции, который можно определить по формуле (5).

Если  $\gamma < 0,02$  – недостаточная концентрация предприятий для образования агломерационного эффекта в отрасли;  $0,02 \leq \gamma \leq 0,05$  – концентрация неустойчива;  $\gamma > 0,05$  – устойчивая концентрация предприятий в отрасли.

Следовательно, высокие значения  $\gamma$  для определённой отрасли характеризуют её как агломерированную: в данной отрасли сочетаются конкуренция и кооперация, что является ключевой характеристикой кластера.

Уровень взаимодействия кластеров как через внешние, так и через внутренние связи следует оценивать через коэффициент «уровня кооперации». По мнению авторов [13], данный коэффициент входит в группу коэффициентов, характеризующих наличие связей и взаимодействий между участниками кластера. Доля влияния данного коэффициента на характеристику составляет 40% и основным фактором, оказывающим влияние на сам коэффициент, является способность предприятий кластера достичь необходимого уровня кооперации. Расчёт коэффициента проводится экспертным методом, путём оценки уровня кооперации каждого участника кластера по различным критериям. Если полученный результат выше среднего значения, то можно утверждать, что кооперация между участниками кластера развита, что свидетельствует о положительном влиянии создания кластера на повышение уровня кооперации среди участников.

Обобщая вышеизложенное, на рис. 1 представлен алгоритм оценки кластерных характеристик экологически ориентированных отраслей.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данному направлению.* Кластеры в современных условиях конкуренции на глобальных рынках являются фундаментальной организационной основой для реализации главных принципов становления национальной и региональной экономики. Так, мировой опыт показывает, что значительные экономические изменения на национальном и международном уровнях происходят благодаря формированию территориально-отраслевых и интеграционных объединений – кластеров, которые являются наиболее конкурентоспособными на мировом рынке. Кластерное развитие страны является одной из характерных черт современной инновационно-ориентированной экономики. Кроме того, кластеры представляют собой комбинацию конкуренции и кооперации. В странах-членах ЕС кластеризация является одним из условий повышения конкурентоспособности экономики регионов и государства. Применение зарубежного опыта является необходимым условием развития кластерной

концепции кластеризации в стране и регионе, например, в Евросоюзе и США кластеризация является типичным явлением рыночной экономики.

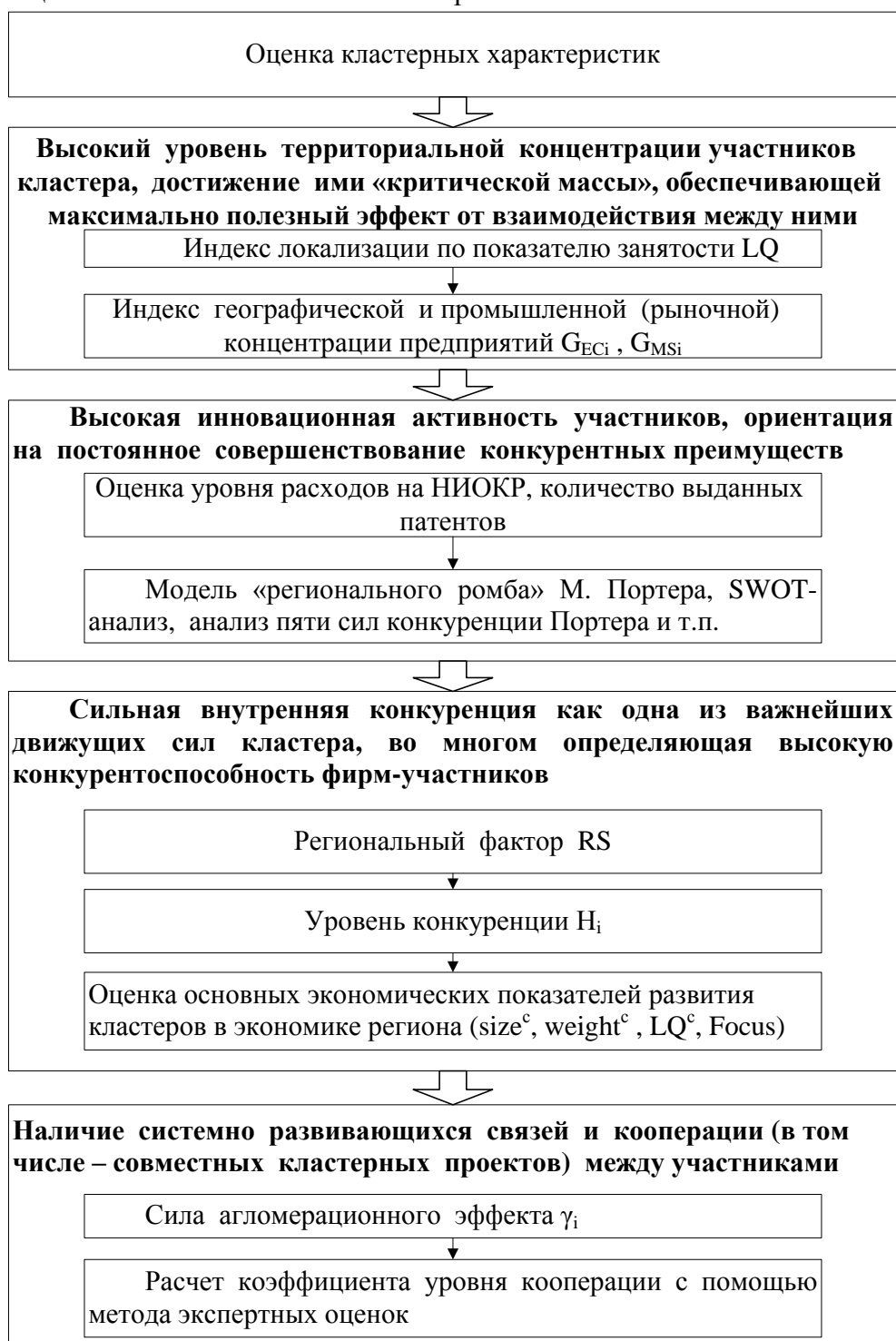


Рис. 1. Алгоритм оценки кластерных характеристик экологически ориентированных отраслей

Развитие региона, направленное на формирование кластерных структур, создаёт ряд преимуществ на локальном уровне, в частности: обеспечивает занятость населения за счёт снижения уровня безработицы; положительно влияет на макропоказатели; создаёт дополнительные рабочие места; позволяет развиваться малому и среднему бизнесу.

Кластеры, зачастую, развиваются спонтанно в течение десятилетий. Кластерная концепция представляет собой механизм определения политики и преодоления

институциональных препятствий на пути повышения конкурентоспособности, создание среды переговоров между различными организациями. Хорошо продуманная инициатива может ускорить процесс кластерообразования и обеспечить необходимым плацдармом для роста объемов производства. Данный процесс предполагает всестороннюю оценку с целью идентификации кластерной структуры и разработку стратегии её развития.

Развитие кластеров является стимулом развития специализированной инфраструктуры, технологий и инноваций. Также этот процесс приводит к созданию и расширению учебных и научных учреждений, агентств по продвижению экспорта, установлению стандартов и правил и т.д. Результативность его работы заключается в улучшении рабочих мест, повышении экспорта и улучшении координации между государством и частными компаниями. Выгоды от работы кластера распространяются за его пределы по средствам внешних факторов и связей.

Аналитические инструменты, используемые для анализа кластерных характеристик, представляют интерес для разработчиков экономической политики, специалистов по развитию, лидеров в отрасли, заинтересованных в повышении конкурентоспособности кластера. Инструменты могут дать директивным органам и координаторам кластера информацию об уровне развития фирм, расширить знания о продуктивности предприятий, выявить перспективные направления работы.

Применение качественных и количественных индикаторов идентификации и оценки региональных кластеров, согласно представленному алгоритму, помогает выявить специфику кластерной структуры экономики региона. Представленный инструментальный универсален для выявления кластеров, и может быть использован для выработки региональной стратегии развития и поддержания кластерных инициатив; инвестирования и внедрения инноваций; формирования инфраструктуры кластеров в масштабах региона; формирования системы финансово-правового обеспечения в регионе.

#### *Список использованных источников*

1. Tourism Investing in Energy and Resource Efficiency, United Nations Environment Programme, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biodiv.unwto.org/>.
2. Трemasова И.С. Методические аспекты формирования инновационно-промышленных кластеров минерально-сырьевой специализации / И.С. Трemasова, В.П. Скобелина // Записки Горного института. – 2012. – Т. 195. – С. 207-211.
3. Клепикова Н.И. Оценка эффективности создания отраслевого кластера / Н.И. Клепикова // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 4-4. – С. 934-939.
4. Галкин Д.Г. Методические вопросы оценки функционирующих территориально-производственных кластеров / Д.Г. Галкин // Вестник алтайской науки. – 2014. – № 2,3. – С. 197-201.
5. Дырдонова А.Н. Методические подходы к выявлению и оценке кластеров в экономике региона / А.Н. Дырдонова // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 28 (163). – С.25-3.
6. Печаткин В.В. Методика оценки и анализа потенциала кластеризации экономики регионов / В.В. Печаткин // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 28 (193). – С. 46-47.
7. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона: монография / под рук. Т.В. Усковой. – Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. – 246 с.
8. Сомко М.Л. Региональный потенциал кластеризации: способы выявления и методика оценки / М.Л. Сомко // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2013. – № 1. – С. 11-13.

9. Method for Identifying Industry Clusters: Assessment of the State of the Art Ki-Young Yoo Chapel Hill 2003 – 46 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cdr.lib.unc.edu/indexablecontent/uuid:050985d2-38a1-481a-8e39-afaacc7069ce>.

10. Strategic Analysis Tools Topic Gateway Series No. 34 Series Prepared by Jim Downey and Technical Information Service CIMA. – 2007. – 16 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.academia.edu/11805412/Strategic\\_Analysis\\_Tools\\_Topic\\_Gateway\\_Series\\_Strategic\\_Analysis\\_Tools\\_Topic\\_Gateway\\_Series\\_No.\\_34](https://www.academia.edu/11805412/Strategic_Analysis_Tools_Topic_Gateway_Series_Strategic_Analysis_Tools_Topic_Gateway_Series_No._34).

11. Истомина Л.А. Кластеры и кластерная политика: генезис, эволюция, инструменты / Л.А. Истомина. – Минск: МинГУ, 2015. – 192 с.

12. Ковалёва Т.Ю. Алгоритм идентификации и оценки кластеров в экономике региона / Т.Ю. Ковалёва // Вестник Пермского ун-та. Сер. Экономика. – 2011. – № 4 (11). – С. 30-40.

13. Джавадов Х.Р.о. Кооперация в промышленных кластерах как условие их эффективного функционирования / Х.Р.о. Джавадов, В.С. Зверев, Е.Г. Патрушева // Перспективы науки. Материалы IV международного заочного конкурса научно-исследовательских работ – Казань: Научно-образовательный центр «Знание». – 2016. – С.147-151.

УДК 338.46

## СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

**ЛЕОНТОВИЧ Е.С.,**  
**аспирант кафедры теории управления и**  
**государственного администрирования**  
**ГОУ ВПО «Донецкая академия**  
**управления и государственной службы**  
**при Главе**  
**Донецкой Народной Республики»**

Данная работа направлена на исследование места и роли сферы услуг в условиях становления постиндустриального общества. В статье проанализированы теоретические основы понятий «услуга» и «сфера услуг». Выявлен перечень факторов, способствующих развитию сферы обслуживания. Предложено уточнённое понятие термина «сфера услуг».

**Ключевые слова:** услуга, сфера услуг, постиндустриальное общество, экономика знаний, факторы развития.

This work is aimed at researching the place and role of the service sector in the conditions of the formation of the postindustrial society. In the article the essence of the concepts «service» and «service sphere» is analyzed. The list of factors contributing to the development of the service sector is revealed. A refined concept of the term "service sphere" is proposed.

**Keywords:** service, service sector, postindustrial society, knowledge economy, factors of development.

*Актуальность и постановка проблемы.* Изменения, происходящие в мировой экономике, а также масштабы их сдвигов, особенно в наиболее развитых странах, позволяют говорить о переходе к постиндустриальной стадии развития экономики. Среди характерных особенностей постиндустриального общества исследователи выделяют развитие сектора, создающего услуги и снижение роли материального производства. Сфера услуг является важным сектором экономики и занимает всё более

устойчивые позиции в мировом хозяйстве. Поэтому решение проблемы развития сферы услуг в условиях постиндустриальных трансформаций не теряет своего значения.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Характеристики отдельных аспектов сферы услуг освещены в работах А. Смита, Ж.-Б. Сэй, К. Маркса и др. Обоснование тезиса о росте роли сектора услуг в развитии современной экономики находит своё подтверждение в трудах отечественных и зарубежных учёных: Дж. Белла, К. Гренрооса, П. Друкера, Ф. Котлера, К. Лавлока, Э. Тоффлера, К. Хаксевера, А. Джангирова, Н. Иванова, И. Крючкова, А. Моргулеца, В. Стаханова, Д. Стаханова, И. Фролова, Н. Четыркиной и др.

Исследование сферы услуг обусловлено его многогранностью и общественной значимостью. Для многих стран так существенны тенденции увеличения объёмов производства услуг, рост доходов от сервисной деятельности, рост занятости в мировом масштабе, что современную экономику определяют как «сервисную» или «экономику услуг». Необходимость выявления основных тенденций и закономерностей развития сферы обслуживания с целью повышения её конкурентных преимуществ обуславливает актуальность данной работы.

*Цель статьи* – проанализировать место и роль услуг в современной экономике, уточнить и развить понятийный аппарат, отвечающий содержанию исследуемых в работе проблем.

*Изложение основного материала исследования.* Как известно, на развитие мировой экономической мысли существенно повлияли изменения условий социально-экономического развития стран под влиянием научно-технического прогресса. Развитие инновационных процессов, экономической эффективности нововведений, переход от сельскохозяйственного и промышленного производства в организационную структуру сервисной экономики стали результатом ускорения глобализационных процессов, распространения информационных технологий, структурных и секторальных сдвигов в национальных экономиках технологически развитых стран.

Необходимость исследования новых явлений в развитии производительных сил общества, изменения в экономических отношениях потребовали переосмысления имеющегося научного инструментария, выражения специфики законов экономики. Это, в свою очередь, позволило выделить закономерности становления и развития сервисной экономики, её влияния на современные тенденции функционирования национальной экономики и мирового хозяйства в целом.

Элвин Тоффлер в своей работе «Третья волна» разделил общественное развитие на три основных стадии: сельское хозяйство, промышленное производство, сфера услуг [1].

Динамичный рост сферы услуг представляет собой одну из глобальных тенденций в мировой экономике. На современном этапе развития мирового хозяйства большинство стран всё же находятся на этапе индустриализации и, в то же время, относительная доля сферы услуг растёт во всех странах, в том числе в странах с низким уровнем развития, выражается как в увеличении удельного веса сферы услуг в валовом внутреннем продукте, так и в увеличении числа занятых в этой отрасли [2].

Концептуальная и содержательная характеристика услуг стала более подробно изучаться специалистами и учёными XX века, однако, как вид человеческой деятельности услуги и раньше вызывали интерес у классиков экономической мысли.

Впервые обратил внимание на услугу Адам Смит. В своих работах он определял, что услуга является результатом непродуцируемого труда наёмного работника и не оказывает существенного влияния на экономику, так как, по его мнению, лишь по обмену непосредственно материальными продуктами рождается богатство нации [3].

В отличие от А. Смита, другой представитель классической школы политической экономии Жан-Батист Сэй стал первым экономистом, который обратил внимание на существование и значительную роль услуг в обществе. Он охарактеризовал услуги как существенную часть экономической активности человека и



дал им определение как такого продукта человеческого труда, который является духовным, нематериальным и не может быть отделён от производителя услуги. В отличие от А. Смита, Ж.-Б. Сей утверждал, что нематериальные продукты могут создать богатство, а связанные с ними виды человеческой деятельности действительно могут быть продуктивными [4].

В своих работах К. Маркс также не обошёл вопрос услуги и определение этой категории экономической науки в аспекте теории трудовой стоимости. К. Маркс в своих работах настаивал на том, что услуга – это не что иное как потребительская стоимость, которая возникает в результате труда аналогично всякого другого товара [5]. Он считал, что услуга – это потребительская стоимость невещественного товара, а труд – это процесс его создания.

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что в настоящее время встречается множество определений услуг, и интерес к этой сфере постоянно растёт. Существующие подходы к определению понятия «услуга» представлены в табл. 1 (авторская разработка).

Таблица 1

### Существующие подходы к определению понятия «услуга»

Автор	Подход
Ф. Котлер	Услуга – деятельность, которую одна сторона может предложить другой. Неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо
Большая экономическая энциклопедия	Услуга – специфический продукт труда, не имеющий материальной формы, потребительская стоимость которого в отличие от материального продукта труда заключается в полезном эффекте живого труда
К. Лавлок	Услуга – это вид экономической деятельности, который создаёт ценность и обеспечивает определение преимуществ для потребителя в конкретное время и в конкретном месте в результате осязаемых или неосязаемых действий, направленных на получение товара
Н. Иванов	Под услугой подразумевается деятельность, направленная на удовлетворение нужд через предоставление (производство) в соответствии с этой нуждой благ
Толковый словарь	Услуги: экономические блага, не имеющие материальной или накапливаемой формы
К. Гренроос	Услуга – процесс, который состоит из серии неосязаемых действий, которые по необходимости возникают между потребителем и обслуживающим персоналом, физическими ресурсами, системой предприятия – поставщиком услуг

Обобщив приведенные выше определения, можно заключить, что акцентируется внимание на нематериальной форме услуг, т.к. до момента производства можно лишь предполагать на каком уровне они будут оказаны. Например, работа консультанта, официанта, юриста и других специалистов. Вместе с тем, имеют место и более осязаемые услуги, которые содержат в процессе производства определённую материальную основу, дающую возможность потребителям уже в процессе приобретения приблизительно оценить их качество (бытовые, медицинские, жилищно-коммунальные, транспортные, гостиничные, туристические, строительные услуги и др.).

Неоднородность, неосвязаемость, неразрывность взаимосвязи производства с потреблением, неспособность к хранению и накоплению отличают услуги от вещей, увеличивают риски потребительских ожиданий. Ещё одной особенностью услуг является их эксклюзивность, образовавшаяся как результат качественной работы узкого специалиста или профессионала, предоставляющего услуги. В результате данных действий услуги теряют способность к замещению аналогами.

Считается, что для оценки качества обслуживания, которая может по-разному восприниматься каждым из участников цепочки создания потребительской ценности услуги, целесообразно её представить как совокупность двух характеристик: характеристики процесса и характеристики условий обслуживания. В первом случае, характерными признаками процесса обслуживания является то, что они могут быть измеренными. К ним можно отнести культуру обслуживания, профессионализм, компетенции и компетентности поставщика услуг, а также уважение и этичное отношение контактного персонала к каждому клиенту и др. Характеризуя условия обслуживания, измерению подлежит совокупность факторов прямо или косвенно (в зависимости от типа или вида услуг) влияющих на потребителя в процессе обслуживания. Это может быть архитектурный и внутренний дизайн места предоставления услуги, используемое оборудование, дополнительный сервис, обеспечивающий удобства потребителю услуги.

Основываясь на различных научных подходах и взглядах учёных-экономистов, предлагается под услугой понимать специфическое экономическое благо, товар, потребительская ценность которого удовлетворяет потребность потребителя в момент её создания и в будущем. Поскольку потребности и желания человека безграничны, а ресурсы для производства товаров и услуг с целью их удовлетворения ограничены, то возникает объективная потребность в разработке и использовании определённого инструментария, способного урегулировать эту проблему.

Услуга, также как и овеществленный товар, должна максимально полно удовлетворять конкретные потребности потребителей, иметь реалистичную цену, быть предложенной через удобные каналы распределения и активно продвигаться. Поэтому, как отмечает К. Лавлок, предприятиям сферы услуг целесообразно использовать модель интегрированного маркетинга услуг, который объединяет восемь стратегических переменных [6], а именно:

- 1) продукт (услуга и дополнительный сервис);
- 2) место (в т.ч. киберпространство) и время предоставления услуги;
- 3) процесс: методика и последовательность действий, обеспечивающих эффективную работу операционных систем;
- 4) производительность и качество, т.е. насколько эффективно используемые ресурсы превращаются в результаты, имеющие потребительскую ценность; в какой мере та или иная услуга удовлетворяет потребителя, совпадает с его ожиданиям и соответствует потребностям;
- 5) персонал, который обеспечивает непосредственное взаимодействие с потребителем и от которого в большинстве случаев зависит качество обслуживания;
- 6) промоушн, реклама и обучение потребителя. Обеспечение потребителя необходимой информацией, убеждения целевого потребителя в преимуществах и выгодах от получения услуги и стимулирования его к определённым действиям;
- 7) материальное окружение: внешний вид места предоставления услуги, оборудование, печатная продукция и т.д., то есть всё то, что служит физическим, материальным свидетельством качества услуг и процесса обслуживания;
- 8) цена и другие расходы клиентов (кроме традиционных мероприятий ценовой политики в маркетинге услуг учитываются и по возможности снижаются другие расходы, которые несут потребители при приобретении и потреблении услуг).

Как утверждает автор, совместные усилия и тесная взаимосвязь между всеми компонентами модели интегрированного маркетинга услуг являются необходимым условием для максимального удовлетворения потребностей потребителя и достижения успеха предприятия на рынке [6].

В большинстве современных научных работ по маркетингу услуг исследователи придерживаются единого мнения относительно основных их атрибутивных признаков, которые играют важную роль при формировании эффективной системы производительности и конкурентоспособности предприятий сферы обслуживания. К основным атрибутивным признакам услуг относятся [7, 8]:

- необъятность (неосвязаемость) услуг, то есть невозможность их продемонстрировать, попробовать, увидеть и оценить до момента получения и потребления;
- неразрывность создания и потребления услуги приводит к тому, что процесс её предоставления является неотделимым от персонала и требует в этом процессе обязательного участия потребителя, а при необходимости и третьей стороны;
- неспособность к накоплению и хранению, в результате – отсутствие материальных запасов после производства услуги;
- изменчивость качества услуг, что связано с неразрывностью процесса их производства и потребления, а также личностными характеристиками персонала;
- отсутствие права собственности на услуги;
- возможность формирования части услуги непосредственно потребителем (вовлечённость потребителя в процесс создания потребительской ценности);
- сложность в предоставлении объективной оценки услуги потребителем;
- фактор времени, в частности, затраченного на создание, предоставление или потребление услуги;
- изменчивость операционных входов и выходов сервисных систем по сравнению с производственными системами;
- существование каналов распределения услуг может происходить как в электронной, так и в физической форме.

Исследуя и обобщая научный потенциал учёных, учитывая появление современных услуг, связанных с инновационными технологиями и использованием в процессе их создания высокотехнологичного оборудования, что в свою очередь требует дополнительных навыков персонала, можно предложить дополнить атрибутивные признаки услуг:

- представительность потребления услуги и имидж предприятия поставщика услуг (статус потребителя услуги, его уровень и качество жизни, бренд и имидж предприятия, предоставляющего услугу и т.д.);
- повышение интеллектуального уровня создания и предоставления услуг (высококвалифицированный контактный персонал, который, используя свои творческие и организационные способности, креативность мышления, может создавать новые услуги, а также качественно удовлетворять нестандартные запросы и потребности потребителей).

Исходя из проведенного анализа названных атрибутивных признаков услуги, целесообразно выделить несколько основных правил, которые могут быть положены в основу стандартов обслуживания потребителей. К ним можно отнести: максимальное внимание к клиентам; высокое качество комплекса услуг; постоянное повышение образовательного и квалификационного уровня специалистов и другого обслуживающего персонала; грамотное и оперативное применение форм и методов публичных отношений с целью повышения популярности как самой услуги, так и предприятия, предоставляющего услугу в обществе.

Как видим, по мере развития новых форм и методов обслуживания пополняется понятийный аппарат услуг, расширяется область данной деятельности, что позволяет

определить услуги в отдельную сферу, образующую ядро современного хозяйства. С целью более чёткого понимания и определения перспектив дальнейшего развития сферы услуг в современной экономике необходимо выяснить сущность данного понятия. Так, А. Моргулец определяет сферу услуг как «совокупность отраслей, подотраслей и видов деятельности, функциональное назначение которых в системе общественного производства выражается в производстве и реализации услуг и духовных благ для населения» [9]. И. Фролов считает, что «сфера услуг – это совокупность отраслей хозяйства, продукция которых выступает в виде услуг» [10]. В. Стаханов, Д. Стаханов: «сфера услуг – это комплекс предприятий, учреждений, организаций и видов деятельности, задействованных в производстве всего многообразия услуг» [11].

На основании вышесказанного, можем определить сферу услуг как сектор экономики, состоящий из предприятий, предоставляющих услуги, знания и информацию, а не продукт (товар).

Следует отметить, что большинство авторских определений близки по содержательному смыслу, базируются на анализе специфических характеристик сферы услуг с использованием принципов системного подхода. Элементами же самой сферы услуг, как отдельного сектора экономики, выступают её отрасли, хозяйствующие субъекты и разнообразные виды услуг, формирующие классификационные группы изнутри. Так, К. Хаксевер вместе с другими авторами [12] сформулировал ряд причин, влияющих на развитие сферы услуг в современных мировых тенденциях:

- повышение эффективности в сельском хозяйстве и на производстве, которое освобождает рабочую силу для услуг;
- приток рабочих из сельского хозяйства и других добывающих отраслей в производство, а затем в сферу услуг;
- применение сравнительного преимущества в международной торговле;
- спад доли инвестиций в ВВП в высокоразвитых индустриальных государствах и увеличение этой доли в ВВП в странах с низким доходом;
- рост дохода на душу населения;
- урбанизация;
- демографические изменения: расширение международной торговли;
- рост услуг сопутствующего производства.

Понятно, что в этом случае потребности в развитии услуг выходят за рамки чисто экономических процессов. Так, например, усиление человеческого фактора экономического роста сопровождается расширением комплекса услуг, направленных на совершенствование самого человека, его интеллектуальных и физических возможностей, удовлетворение его культурных, духовных и социальных запросов. Расширение позиций сферы услуг в экономике стран сопровождалось структурными перестройками, которые происходили как в результате возникновения новых видов услуг (компьютерные услуги, услуги электронных информационных сетей), так и за счёт выделения в самостоятельные хозяйственные структуры операций, которые ранее были составной частью производства или домашнего хозяйства [13].

Аналогично общемировым тенденциям проходит развитие сферы услуг и в Донецкой Народной Республике. На данном этапе развитие сферы услуг начинает играть всё большую роль в развитии экономики Республики.

Характеризуя сферу услуг, А. Моргулец выделяет две основные её функции в развитии экономики и современного общества, [9] а именно:

- 1) экономическую функцию, обеспечивающую целенаправленную деятельность субъектов хозяйствования, в результате которой создаются дополнительные блага в форме материальных услуг, а также деятельность по обслуживанию процесса материального производства в совокупности способствует росту экономического потенциала общества (услуги транспорта и связи, техническое обслуживание

оборудования, образовательных и научных учреждений, бытовое обслуживание, правовые консультации и т.д.);

2) социальную функцию, обеспечивающую удовлетворение потребностей населения в различных видах обслуживания: жилищно-коммунального, медицинского, культурно-зрелищного, безопасности и нормального функционирования государственных институтов, охраны общественного порядка и т.д.

В своём развитии сфера услуг подчинена влиянию постоянно действующих факторов, которые обуславливают определённую направленность в их деятельности, то есть закономерностям. Однако необходимо помнить, что конкурентные преимущества имеют временный характер, поскольку каждая услуга имеет свой жизненный цикл, изменение которого обусловлено нестабильностью потребительских предпочтений, изменчивостью рыночной конъюнктуры и т.д. Следовательно, только анализ ценностей потребителя, их сопоставление с качественными характеристиками услуг позволит обеспечить конкурентоспособность предприятий сферы услуг. Как видим, дальнейшее совершенствование сферы услуг в Донецкой Народной Республике требует более глубокого дополнительного анализа факторов и закономерностей развития.

Обобщая научные труды учёных [9; 11; 14; 15; 16], можно определить основные факторы и ресурсы, наиболее влияющие на становление и развитие сферы услуг, которыми являются:

– научно-технические, в частности научно-технический прогресс и структурно-технологическая перестройка материального производства (развитие инновационных и информационных технологий, компьютеризация и интеллектуализация процессов производства и обслуживания потребителей, использование новейших средств и способов коммуникаций, что содействует появлению новых услуг);

– экономические (растущая доля сферы услуг в современной структуре ВВП страны, изменение уровня доходов населения, уровня и качества жизни, расширение международной торговли и т.д.);

– институциональные (формальные и неформальные институты, способствующие институциональным преобразованиям в экономике, урегулирование вопросов права собственности, формирование системы ценностей в обществе, упрощение разрешительных процедур на открытие бизнеса в сфере услуг и т.д.);

– социально-демографические;

– психологические (общественное мнение, потребительские предпочтения, потребительский опыт, желание экспериментировать и получать новые впечатления, восприимчивость потребителей к инновациям);

– перемещение работников с производственной сферы в сферу услуг в связи с сокращениями; автоматизация производственных процессов способствует высвобождению рабочей силы, расширению спектра услуг, которому сопутствует производство и т.д.

Более того, учёные А. Моргулец, А. Джангиров, Т. Бурменко [9; 14; 16] считают, что динамичное развитие сферы услуг также зависит от постоянного воздействия факторов как положительного, так и отрицательного характера. К положительным учёные относят: значительное увеличение числа предприятий и организаций сферы услуг; появление на отечественном рынке иностранных конкурентов, имеющих опыт в данном направлении; укрепление негосударственного сектора экономики, в том числе малого и среднего бизнеса и т.д. К отрицательным – невысокий уровень конкуренции между предприятиями сферы услуг; слабое реагирование предприятий данной отрасли государственного сектора экономики на меняющиеся условия в потребительском спросе; недостатки в нормативно-правовых актах, регламентирующих их деятельность и др.

Одним из знаковых моментов трансформации экономической системы, развития мировой сферы услуг и рост объёмов предложения услуг является облегчение доступа экономических субъектов к передовым информационным технологиям, которые очень

быстро занимают видное место в процессах расширения ассортимента перечня и улучшения качества услуг. Начало этого процесса связывают с развитием компьютерных технологий и сетей, оборудованием для обработки и передачи информации. Применение информационных технологий в сфере услуг становится очень распространённым и зависит не только от возможностей производителей производить новые более мощные и эффективные системы, а скорее от демонстрации ценности их применения в отдельных видах услуг, разработки пригодных компьютерных программ, сетевых баз данных, программ для работы с документами и сетей передачи информации. Эти разработки начинают проводиться как на уровне массового потребления, так и на уровне узкоспециализированных предложений. Распространёнными становятся новые услуги по технологической и технической поддержке, улучшение уже установленного ранее оборудования и программ, что в свою очередь не только расширяет и увеличивает объёмы предложения услуг, но и меняет требования к трудовым навыкам и профессиональным способностям в обществе.

Как видим, переход к сервисной экономике показал возможности создания и повышения уровня благосостояния населения, т.к. повышается интерес к человеку как движущей производительной силе научно-технической революции. Представляя собой важнейший ресурс нового типа общества, человек может реализовать свой творческий и интеллектуальный потенциал, стать участником общественного производства, зависящим исключительно от того, насколько создаваемые им блага и услуги обладают полезностью для иных членов общества. Наряду с землёй, трудом и капиталом выделяются информация и знания, а также новое качество человеческого труда, в результате которого создаются новые знания, технологии, информация. Информация и знания выступают как неисчерпаемый постоянно совершенствующийся ресурс в постиндустриальной экономике, ресурс, от которого зависит прогресс и эффективность любой деятельности. Производительные силы человека выступают в качестве человеческого капитала, имеющего творческое начало и высокое качество образования. Знание приобретает стоимостную форму, меняет состав активного населения земли, производится и будет производиться для того, чтобы быть проданным, оно потребляется и будет потребляться, чтобы обрести стоимость в новом продукте [17].

Следует отметить, что сфера услуг в современном обществе активно развивается не вопреки, а на основе фундамента материального производства средств и предметов производства. Постоянно дополняя друг друга, две сферы способны больше производить инноваций в отраслях информационных технологий, коммуникационного обмена и связи, образования, медицины, торговли и т.д.

В целях обеспечения качества жизни населения городская среда устойчиво формирует прослойку занятых в отраслях сферы услуг. Наличие разнообразных услуг, возможность их свободного приобретения вызывает в сознании горожан ассоциацию с качеством жизни, поэтому процесс разделения труда в пределах городской агломерации смещается в сторону нематериального сектора.

Именно сфера услуг способна создавать комфорт каждому из горожан, поддерживать определённый уровень качества его жизни, отличный от поселений другого типа. Являясь значимым элементом социальной инфраструктуры городской среды, сфера услуг должна обеспечить комфортное проживание для каждого, кто окажется на её территории. Достижение этой цели возможно при разработке и реализации стратегии развития услуг на основе определения методологии оптимального насыщения городской территории субъектами хозяйственной деятельности, оказывающими разнообразные услуги.

*Выводы по проведенному исследованию.* Таким образом, изучив генезис и экономическое содержание категории «услуга» можно определить, что взгляды на трактовку понятия менялись, и на сегодня нет однозначного толкования данного

термина. Продолжается дискуссия о сущности услуг, их роли в экономической деятельности, соответственно, отсутствует единственное определение понятия «услуга». Это связано с тем, что сущность услуги можно рассматривать с разных точек зрения: как экономическую категорию, как вид деятельности, как сферу, как денежный поток. Неосвязаемость, неоднородность, неспособность к хранению и накоплению, неразрывность взаимосвязи производства с потреблением являются основными признаками услуги и отличают от вещей, усиливают риски потребительских ожиданий. Обобщив теоретические взгляды отечественных и зарубежных учёных, можем определить сферу услуг как сектор экономики, состоящий из предприятий, предоставляющих услуги, знания и информацию, а не продукт (товар).

Проведенный анализ даёт право утверждать, что зарождение и развитие сервисной экономики и рост значения сферы услуг является закономерным результатом изменений как в структуре мирового хозяйства под воздействием цивилизационного развития общества, процессов экономического роста и дифференциации потребностей, так и в структуре Донецкой Народной Республики.

#### *Список использованных источников*

1. Тоффлер Е. Третья волна / пер. з англ. А. Євса. – К.: Всесвіт, 2000. – 480 с.
2. Бугалин А.В. Теория социально-экономических трансформаций. (Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире): учебник для студентов экон. спец. / А.В. Бугалин, А.И. Колганов. – М.: ТЭИС, 2003. – 680 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо. Серия: Антология экономической мысли, 2007. – 906 с.
4. Історія економічних учень: підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
5. Маркс К. Капитал: критика политической экономии: в 4 т. – М.: Политиздат, 1983. – 3883 с.
6. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок. – М.: Вильямс, 2005. – 245 с.
7. Старшинова Т.А. Организационно-правовые аспекты работы с кадровым составом бюджетной организации: внутренний маркетинг образовательного учреждения / Т.А. Старшинова, С.Н. Смирнов // Вестник ТвГУ. Серия «Право». – 2013. – № 34. – С. 82.
8. Четыркина Н.Ю. Управление конкурентоспособностью организаций сферы услуг: учебное пособие – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 128 с.
9. Моргулец О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
10. Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Республика, 2001. – 719 с.
11. Стаханов В.Н. Маркетинг сферы услуг: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / В.Н. Стаханов, Д.В. Стаханов. – М.: Экспертное Бюро, 2001. – 155 с.
12. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик / под ред. В.В. Кулибановой. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
13. Румянцев А.П. Світовий ринок послуг: навчальний посібник / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
14. Джангиров А.П. Основные тенденции развития сферы услуг в современной экономике / А.П. Джангиров // Terra Economicus. – 2011. – Т. 9. – № 4. – Ч. 2. – С. 113-117.

15. Котилко В.В. Сфера услуг и проблемы занятости населения / В.В. Котилко, Л.С. Морозова, Д.В. Орлова – М.: Изд-во Московского государственного университета сервиса, 2001. – 112 с.

16. Лиотар Ж.Ф. Знание в постиндустриальном обществе / Ж.Ф. Лиотар // Вестник высшей школы. – 2008. – № 4. – С. 53-56.

УДК 303.4:061.5

## РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

**МОВА Е.В.,**  
аспирантка кафедры менеджмента  
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский  
государственный технический  
университет»

В статье изучены и проанализированы взгляды учёных-экономистов на содержание этапов процесса стратегического планирования, исследована сущность стратегии продаж торгового предприятия, определено её место в процессе стратегического планирования, а также предложена последовательность принятия решений при разработке стратегии продаж торгового предприятия как составляющей процесса стратегического планирования.

*Ключевые слова:* стратегическое планирование, процесс стратегического планирования, стратегия продаж, инструментарий стратегии продаж, CRM-система.

The article examines and analyzes the views of economists on the content of the stages of the strategic planning process, examines the essence of the sales strategy of a trading company, determines its place in the process of strategic planning, and also proposes a succession of decision making when developing a strategy for selling a trading enterprise as a component of the strategic planning process.

*Keywords:* strategic planning, strategic planning process, sales strategy, sales strategy tool, CRM-system.

*Актуальность и постановка проблемы.* Проблемы стратегического планирования в наше время привлекают внимание всё большего количества предприятий. Немалый интерес к данной теме вызван стремлением менеджеров обладать таким аппаратом управления, который обеспечит стабильность развития предприятия и возможность быстрого и адекватного реагирования на изменения внешней среды.

Современное развитие торговых предприятий осуществляется в условиях постоянного дисбаланса рыночной конъюнктуры. Руководство торговых предприятий требует достаточной информации о состоянии как внутренних факторов, так и внешней среды (спрос на товары, ценовую политику конкурентов, общеэкономические и социальные тенденции).

Именно поэтому насущной для торговых предприятий становится проблема создания обоснованной стратегии продаж как составляющей стратегического планирования, в рамках которой определяются как подходы, так и инструментарий этого процесса.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В современной литературе широкого освещения получил как вопрос о сущности технологий стратегического планирования, так и инструментах и подходах к их обеспечению. Большой вклад в



теорию и методологию стратегического планирования сделали такие учёные-экономисты и специалисты, как: И. Лукинов, В. Герасимчук, В. Бабич, В. Смолин, А. Яковлев, Л. Довгань, Г. Высоцкий, Д. Божко, О. Тридид, Л. Артеменко, И. Ансофф, Дж. Акофф, Р. Бранденбург, Дж. Стейнер, Дж. Гэлбрейт, У. Кинг и др.

Но в исследованиях недостаточно освещены вопросы разработки стратегии продаж торгового предприятия как составляющей процесса стратегического планирования, что и обуславливает актуальность темы.

*Целью статьи* является исследование алгоритма разработки стратегии продаж торговых предприятий как составляющей стратегического планирования.

*Изложение основного материала исследования.* Процесс стратегического планирования, началом эпохи которого считают 70-е годы XX века, занимает центральное место в системе стратегического управления и представляет собой процесс принятия управленческих решений относительно стратегического предвидения (формирования стратегий), распределения ресурсов, адаптации компании к внешней и внутренней среде организации.

Основной целью стратегического планирования является исследование перспективного состояния организации, выявление тенденций и закономерностей её развития, а также ситуаций (факторов), которые могут положительно или отрицательно повлиять на конечные показатели её деятельности.

Анализ литературных источников (табл. 1) показал, что множество учёных-экономистов выделяют разные этапы процесса стратегического планирования.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что, несмотря на многообразие подходов к определению составляющих этапов процесса стратегического планирования, большинство учёных сходятся на мысли, что этот процесс является трудоёмким и цикличным. Из анализируемых источников только Д. Белла утверждает, что он должен рассматриваться как линейный.

С точки зрения автора статьи, процесс стратегического планирования цикличен. Следует чётко определять возможные методы оценки и контроля полученных результатов реализации выбранной стратегии, что даст возможность выяснить в какой степени выбранная стратегия реализована. Если ожидаемые результаты не обеспечивают достижения стратегических целей и задач, то необходимо провести повторный выбор стратегии.

Предлагается считать, что основные этапы процесса стратегического планирования (рис. 1) это: разработка миссии предприятия → установление целей → оценка и анализ внутренней и внешней среды → управленческое обследование сильных и слабых сторон → анализ стратегических альтернатив → выбор стратегии развития организации → реализация стратегии → оценка стратегии.

Выбор стратегии развития организации – важный этап процесса стратегического планирования. Система стратегий предприятия включает в себя три уровня принятия стратегических решений (рис. 1): 1) корпоративная (базовая) стратегия; 2) деловые (конкурентные) стратегии; 3) функциональные стратегии.

Таблица 1

**Исследование взглядов учёных-экономистов на содержание этапов процесса стратегического планирования (обобщено автором на основе [1-9])**

Автор(ы)	Этапы процесса стратегического планирования
Ляско В.И. [1, с. 16]	миссия организации → цели организации → оценка и анализ внешней среды → управленческое обследование сильных и слабых сторон → анализ стратегических альтернатив → выбор стратегии → оценка стратегии → реализации стратегии
Берден В., Ингрэм Т., Лафардж Р. [2, с. 53]	оценка текущей ситуации → определение текущих угроз и возможностей → установление задач → разработка стратегии → выполнение стратегии
Белла Д.* [3, с. 676]	анализ отечественной и международной среды → анализ контролируемых корпоративных параметров → определение направлений деятельности и миссии → установление корпоративных задач → определение целей → формирование стратегии → разработка тактического плана
Швайка Л.А. [4, с. 45]	определение стратегических целей и задач → анализ и оценка внутренней и внешней среды → определение стратегических альтернатив → выбор стратегии → подготовка конечного стратегического плана → реализация стратегического плана → контроль и оценка результатов
Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А. [5, с. 75]	миссия предприятия → цели предприятия → оценка и анализ внешней среды (возможности и угрозы) → оценка внутренних возможностей предприятия (выявление сильных и слабых сторон) → анализ стратегических альтернатив → выбор стратегии → реализация стратегии → контроль стратегии
Батеман Т., Снелл С. [6, с. 119]	установление миссии и целей → анализ окружающей среды → внутренняя оценка → формулирование стратегии → выполнение стратегии → стратегический контроль
Немцов В.Д. [7, с. 74]	определение миссии и целей → анализ внешней среды → анализ сильных и слабых сторон организации → анализ альтернатив и выбор стратегии → руководство реализацией стратегии → оценка стратегии
Сокирник И.В. [8, с. 127]	оценка и анализ имеющейся стратегии организации → анализ и оценка внешней и внутренней среды организации → установление целей развития → прогнозирование сценариев вероятных событий, возможных рынков → корректировка имеющейся или формирование новой стратегии → обоснование и выбор стратегических альтернатив → разработка функциональных и ресурсных стратегий → введение, контроль и оценка результатов
Кузьмин О.Е. Мельник О.Г. [9, с. 67]	информационное обеспечение стратегического планирования → определение миссии и целей организации → выбор методов анализа факторов внешней среды → оценка и анализ факторов внешней среды → оценка и анализ факторов внутренней среды → использования расчётов, обоснований, проектных разработок → формирование вариантов стратегии (стратегических альтернатив) → выбор оптимальной стратегии → оценка стратегии

\*Белла Д. предлагает этапы процесса стратегического планирования для международных компаний

Для торгового предприятия стратегия продаж – основа существования бизнеса. Без чёткого понимания кому, зачем и каким образом компания продаёт свою продукцию (оказывает услуги) на положительные результаты в долгосрочной перспективе рассчитывать не стоит.

Место стратегии продаж торгового предприятия в процессе стратегического планирования отражено на рис. 1.



Рис. 1. Место стратегии продаж торгового предприятия в процессе стратегического планирования (разработано автором)

При разработке стратегии продаж компании необходимо в первую очередь определить ключевые моменты:

- цели сбытовой деятельности (в том числе в количественном выражении: число клиентов, доля рынка, объём продаж);
- целевая аудитория (кто ваши клиенты, где они расположены, сколько готовы платить за вашу продукцию и в каком количестве потреблять);
- каналы сбыта (каким образом ваши товары будут «достигать» ваших клиентов – напрямую, через посредников и т.п.);
- бюджет продаж (расходы на осуществление продаж ваша компания планирует понести, чтобы достичь целей в области сбыта).

Стратегия продаж – это операционная стратегия, которая детализирует стратегию маркетинга и общую стратегию компании. Из этого следует, что за основу для разработки стратегии продаж должна быть взята бизнес-стратегия предприятия, детализированная по целевым сегментам и с учётом стратегии маркетинга.

В ходе исследования деятельности ряда торговых предприятий региона было выявлено, что часто отдел маркетинга, как специализированное подразделение, отсутствует, не разрабатывается и стратегия (программа, план) маркетинга. Поэтому можно сделать вывод, что стратегия продаж должна включать все маркетинговые аспекты деятельности компании.

Анализ специализированной научной литературы и публикаций показал, что комплексного подхода к разработке стратегии продаж нет. В связи с этим возникла необходимость разработки процессного подхода к разработке стратегии продаж торговых предприятий. Процесс разработки и основные блоки стратегии продаж представлены на рис. 2.

Прежде чем приступить к разработке стратегии, необходимо провести анализ внутренней и внешней среды компании (PEST, SWOT-анализ), анализ товарного ассортимента (своего и конкурентов), анализ цен.

Важно чётко знать, на основе чего торговое предприятие будет конкурировать на рынке. Необходимо составить список конкурентных преимуществ, отличительных характеристик, оценить, как надолго они могут быть сохранены. Как правило, этот список формируется на этапе разработки стратегии развития компании. При необходимости может быть поставлена задача формирования конкурентных преимуществ.

Непосредственно в стратегии продаж предлагается выделить четыре укрупненных блока.

Блок 1 – определение стратегических целей продаж – необходимо провести структуризацию целей (построить «дерево целей»).

Целями продаж могут быть:

- увеличение объёмов продаж;
- увеличение прибыли от продаж;
- привлечение новых клиентов;
- увеличение доли рынка;
- повышение удовлетворённости клиентов и тому подобное.

Для каждой цели необходимо указать количественный критерий её достижения.

Блок 2 – определение горизонтов планирования стратегии продаж товаров оптового предприятия – необходимо определить, на какой период времени разрабатывается стратегия: оперативная, среднесрочная или долгосрочная стратегия.

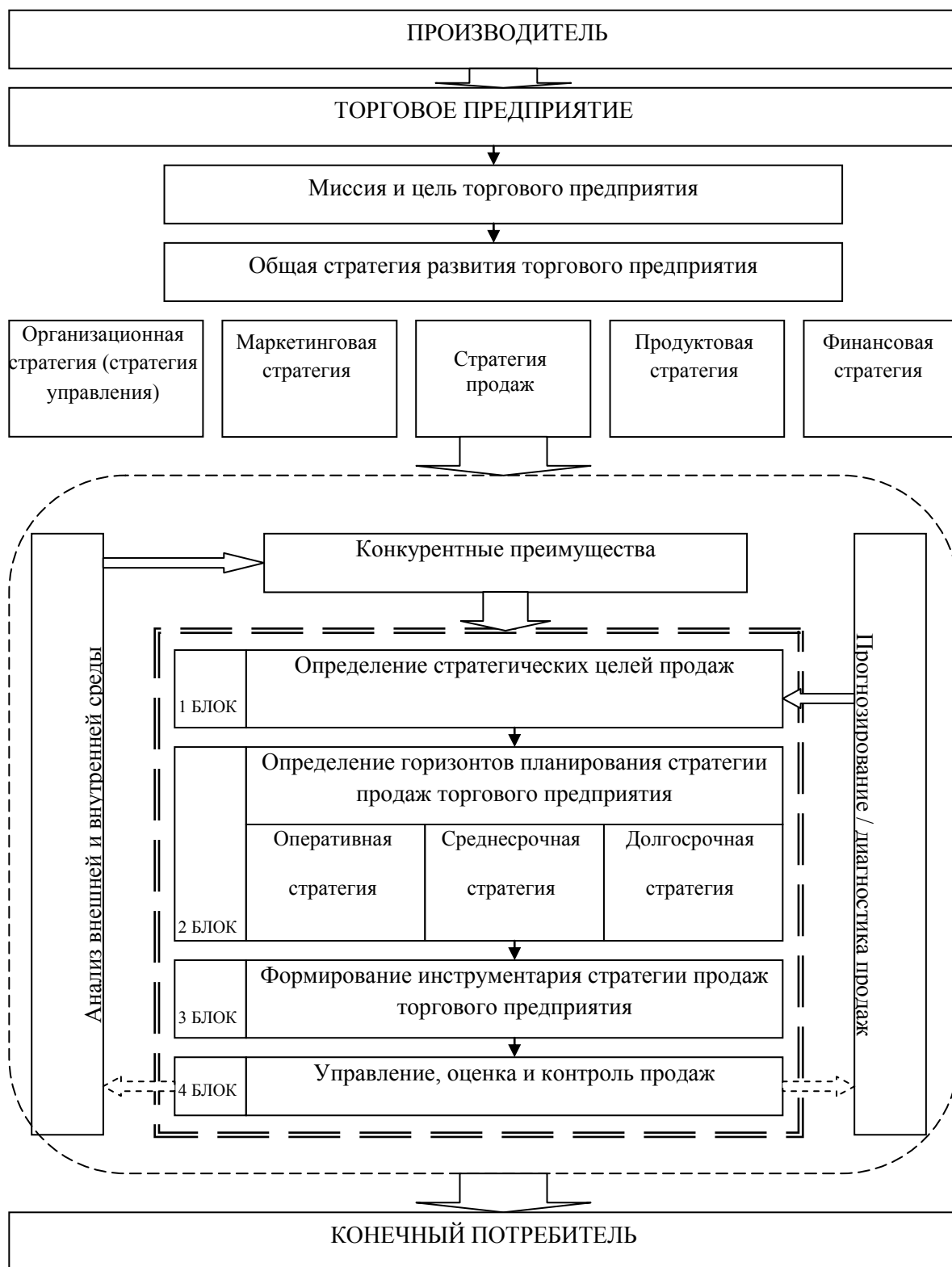


Рис. 2. Последовательность принятия решений при разработке стратегии продаж торгового предприятия как составляющей процесса стратегического планирования (разработано автором)

Оперативная стратегия (срок – календарный год) предусматривает тактический план действий по достижению запланированных результатов стратегией продаж, среднесрочная стратегия (срок – 1-3 года) – ключевые документы, регламентирующие работу службы сбыта на среднесрочную перспективу, а долговременная стратегия (срок – от 3-х лет) – ключевые положения стратегии продаж (табл. 2).

Таблица 2

Горизонты планирования стратегии продаж торгового предприятия		
Стратегия	Срок	Горизонты планирования (ключевые положения стратегии)
Оперативная	календарный год	– план продаж на год; – календарный план реализации положений и проектов стратегии продаж на текущий год
Среднесрочная	1-3 года	– коммерческая политика; – политика дистрибуции; – политика работы с партнёрами; – ассортиментная политика; – ценовая политика
Долгосрочная	от 3-х лет	– оценка и анализ возможностей рынка для роста организации; – цели и задачи сбыта на долгосрочную перспективу; – ключевые продуктовые направления для развития (продуктовая стратегия); – регионы и рынки сбыта; – модель и система продаж

Блок 3 – формирование инструментария стратегии продаж торгового предприятия. При разработке стратегии продаж торгового предприятия в современных рыночных условиях рядом с классическими инструментами (составляющими комплекса маркетинга – товар, цена, распределение и коммуникации), целесообразно использование и внедрение дополнительных инструментов. Для торговых предприятий таким инструментом может стать CRM-система (рис. 3).

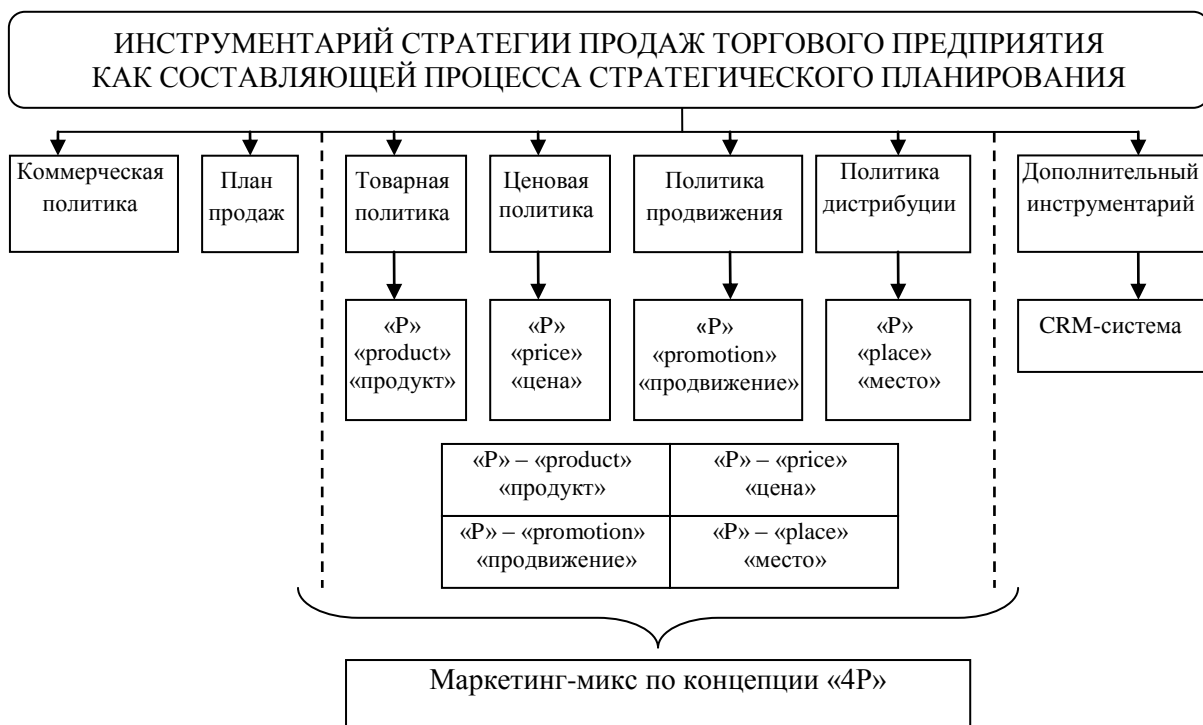


Рис. 3. Инструментарий стратегии продаж торгового предприятия как составляющей процесса стратегического планирования (разработано автором)

CRM-система (в переводе с англ. «Customers Relationship Management» – управление взаимоотношениями с клиентами) – один из современных маркетинговых инструментов, позволяющий предприятиям оптимизировать процесс взаимодействия с

клиентами, а также создавать эффективный механизм управления маркетингом, продажами и сервисом.

Современная CRM-система направлена на изучение рынка и конкретных потребностей клиента. Её заданием в настоящих условиях является привлечение новых покупателей и превращение нейтральных покупателей в лояльных клиентов [10].

Сбор и анализ данных, которые обеспечивает CRM-система, позволяет разбить потребительские предпочтения каждого отдельного клиента на мелкие группы и целенаправленно разрабатывать именно такой продукт, который заинтересует отдельный сегмент потребителей. При таком подходе компания получает шанс привлечь приверженных (постоянных) покупателей, что в свою очередь гарантирует стабильный долговременный успех [11].

Блок 4 – управление, оценка и контроль продаж. Качественное управление предполагает, что необходимые результаты должны быть достигнуты в запланированных объёмах и при запланированном бюджете.

Разработка стратегии продаж не имеет смысла, если она не приводит к росту эффективности компании. Набор показателей, по которым проводится контроль, формируется согласно поставленным целям при разработке блока 1. О достижении поставленных целей можно судить на основе сравнения планируемых и фактических показателей. Таким образом, в стратегии продаж должна быть разработана система показателей, на основе которых будет осуществляться контроль.

В результате проведенной работы по всем четырём блокам стратегию рекомендуется формализовать. Стратегия продаж должна быть доведена до непосредственных исполнителей.

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Подводя итоги исследований, отметим, что процесс стратегического планирования представляет собой совокупность действий и решений, которые ведут к определению стратегии, достижению намеченных целей и задач. Исследуемый инструментарий стратегии продаж торгового предприятия призван обеспечивать реализацию товаров с наибольшей эффективностью.

Однако эффективное управление продажами товаров как конечной целью каждого торгового предприятия будет определяться и характеристиками потенциальных покупателей, которые покупают товар преимущественно для удовлетворения индивидуальных потребностей. Данные потребности подлежат анализу и планированию на предприятии, учитываются при составлении его бюджета, контролируются и корректируются с точки зрения обоснованности осуществляемых мероприятий и окупаемости потраченных средств. Одновременно главным и определяющим фактором достижения эффективного управления продажами является разработка и реализация стратегии продаж торгового предприятия как составляющей процесса стратегического планирования в соответствии с рыночной ситуацией и потребностями потребителя.

В свою очередь реалии адаптации к рыночным условиям функционирования современных торговых предприятий требуют обоснованных дальнейших исследований, которые имеют свою специфику. Данные исследования определяют перспективу дальнейших разработок автора статьи.

#### *Список использованных источников*

1. Ляско В.И. Стратегическое планирование развития предприятия: учебное пособие для вузов / В.И. Ляско. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 288 с. (Серия «Учебное пособие для вузов»).
2. Bearden William O. Marketing / Bearden William O., Ingram Thomas N., Lafarge Raymond W. – Boston: McGrawHill, 2001. – 596 p.

3. Ball Donald A. International business / Ball Donald A., McCulloch Wendell H. – Boston: Irwin, 1996. – 773 p.
4. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник / Л.А. Швайка. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2004. – 268 с.
5. Любанова Т.П. Стратегическое планирование на предприятии: учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Т.П. Любанова, Л.В. Мясоедова, Ю.А. Олейникова. – М.: ИКЦ «МарТ»; Рн/Д.: Издательский центр «МарТ», 2005. – 400 с. (Серия «Экономика и управление»).
6. Bateman Thomas S. Management / Bateman Thomas S., Snell Scott A. – Chicago: Irwin, 1996. – 588 p.
7. Немцов В.Д. Менеджмент організацій: навчальний посібник / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань, Г.Ф. Сініок. – К.: Тов «УВПК «ЕксОб», 2001. – 392 с.
8. Менеджмент організацій: підручник / за заг. ред. Л.І. Федулової. – К.: Либідь, 2004. – 448 с.
9. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 607 с.
10. Кадыков М. Битва за клиента: «Фронт» и «Тыл» / М. Кадыков // Отдел маркетинга. – 2006. – № 4. – С. 32-33.
11. Ганущак-Єфіменко Л.М. CRM-система як ефективний інструмент розвитку готельного бізнесу в Україні / Л.М. Ганущак-Єфіменко // Вісник Київського національного ун-ту технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». – 2017.– № 4. – С. 51-56.

## УДК 332.146.2

### РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

**ОРЕХОВ В.В.,**  
аспирант ГОУ ВПО «ДонАУиГС»,  
начальник отдела инвестиций,  
аккредитации, лицензирования  
и развития инфраструктуры  
Минмолспортуризма ДНР

В статье рассмотрены основные аспекты реализации государственной политики в сфере физической культуры и спорта, её модели и принципы. Обосновано, что публичное управление в данной сфере должно учитывать интересы государства и последовательность действий в строительстве институтов государственности.

*Ключевые слова:* физическая культура и спорт, государственное управление, государственная политика, публичное управление.

In the article the main aspects of the implementation of state policy in the field of physical culture and sports, its models and principles are discussed. The public administration in this area should take into account the interests of the state and the sequence of actions in the construction of institutions of statehood are substantiated.

*Keywords:* physical culture and sports, state administration, state policy, public administration.

*Актуальность и постановка проблемы.* Актуальность темы исследования обусловлена обстоятельством как практического, так и теоретического порядка, так как за многие годы реформирования общественных и экономических основ постсоветского



общества правовые отношения в сфере физической культуры и спорта претерпели кардинальные изменения и не выглядят на сегодняшний момент однородно.

Учитывая факторы становления государственности Донецкой Народной Республики, протекающих в условиях военной агрессии со стороны государства Украины, необходимо отметить особую важность в сохранении исторических особенностей культурного наследия Донбасса.

В отношении физической культуры и спорта как одного из важнейших инструментов в строительстве социально ориентированного государства, что определено Конституцией ДНР, и возможности представления Донецкой Народной Республики посредством физической культуры и спорта на международной спортивной арене Республики, необходимо по современному многогранно и с учётом международной практики выстроить институт общественных отношений в сфере физической культуры и спорта, который будет отвечать международным требованиям современности.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Изучением государственного регулирования общественных отношений в сфере физической культуры и спорта на территории бывшего Советского Союза на разных этапах занимались: кандидат юридических наук Овчинникова Н.А. «Правовое регулирование профессионального спорта в Российской Федерации», 2008 г.; Алексеев С.В. «Спортивное право России», 2012 г.; Алексеев С.В. «Международное спортивное право», 2012 г.; Понкина А.И. «Автономность спорта», теоретико-правовое исследование, 2013 г.; Васькевич В.П. «Гражданско-правовое регулирование отношений в области физической культуры и спорта», 2006 г.; Анастасов О.И. Государственный менеджмент, «Актуальные проблемы физической культуры, спорта, туризма и рекреации», Материалы IV Всероссийской с международным участием научно-практической конференции студентов и аспирантов (г. Томск), 21 апреля 2016 г.; Понкин И.В. «Общая теория публичного управления», 2016 г.; Понкина А.И. «Государственное управление и автономная институализация в области спорта», 2013 г.; Понкин И.В. «Государственное управление в сфере спорта», 2017 г.

*Целью статьи* является краткий анализ опыта государственного управления в сфере физической культуры и спорта.

*Изложение основного материала.* Для рассмотрения, изучения, разработки, совершенствования и реализации государственной политики в сфере физической культуры и спорта Донецкой Народной Республики необходимо определиться с терминологической системой координат.

В международной практике правового смысла государственного и муниципального управления наиболее часто встречаются понятия: «государственное управление», «муниципальное управление». Также встречается понятие «публичное управление».

В общем значении понятие «публичное управление» отражает интегральный системный механизм, подсистемами и элементами которого выступают политические программные ориентиры и приоритеты, нормативное регулирование, процедуры, финансируемые государством или органами местного самоуправления, централизованные или децентрализованные организационно-управленческие структуры и их персонал, отвечающие за администрирование деятельности в определённой области общественных отношений на национальном, субнациональном и местном уровнях. Посредством публичного управления органы государственной власти и органы местного самоуправления реализуют свои функции в соответствии с отведёнными полномочиями [3].

В отношении понятия «государственное управление» общепризнано выделяют несколько укрупнённых сегментов предметно-объектной области управления:

1) общественные отношения в обществе – правовые положения личностей, микросоциумов и институтов общества, организаций, их деятельность и отношения. Государство определяет «правила игры» по требующим правового регулирования аспектам в той или иной отрасли народного хозяйства;

2) отношения между государством и обществом, его институтами, организациями. То есть между государством и личностью, между государством и частными организациями, в том числе и обращения в органы государственной власти;

3) само государство, то есть государство в рамках государственного управления самим собой и его структурные составные элементы;

4) органы местного самоуправления;

5) иные юрисдикции, иностранные государства, международные организации и отношения государства с ними [3].

В системе управления физической культурой и спортом, опираясь на мировую практику, выделяют четыре вида управления:

1) публичное управление (государственное, муниципальное и некоторые случаи делегирования отдельных публично-властных полномочий);

2) самоуправление (автономное управление) в сфере физической культуры и спорта, то есть управление, реализуемое негосударственными-немуниципальными субъектами физической культуры и спорта, основанными на частной собственности;

3) частное (коммерческое, корпоративное) управление в сфере физической культуры и спорта (деятельность, которая сопряжена с физической культурой и спортом как со сферой спортивных зрелищных мероприятий, шоу-бизнес мероприятий и соответствующей деятельности, с реализацией спортивного вещания, спонсорством, с функционированием спортивной инфраструктуры и индустрии производства и оборота спортивной одежды, обуви, оборудования, инвентаря, сувениров, продуктов спортивного питания, реабилитационных и диагностических средств и оборудования спортивной медицины и т.д.);

4) частное (коммерческое, корпоративное) управление в сфере физической культуры и спорта. Представляет собой деятельность, которая сопряжена со сферой физической культуры и спорта в части организации и проведения спортивно-массовых мероприятий, иных массовых развлекательных и культурных мероприятий и соответствующую деятельность по организации спортивного вещания, взаимодействия со спонсорами, меценатами, функционированию спортивной инфраструктуры и индустрии производства и оборота спортивной одежды, обуви, оборудования, инвентаря, сувениров, продуктов спортивного питания, реабилитационных и диагностических средств и оборудования спортивной медицины и т.д.;

5) управление в сфере физической культуры и спорта, которое осуществляют неинститутированные участники спортивных отношений [1; 6].

Стоит отметить, что в различных странах формирование и реализация государственной политики в сфере физической культуры и спорта осуществляется с соблюдением интересов государства.

Основными группами интересов государства при реализации публичного управления сферой физической культуры и спорта являются:

1) внешнеполитические и внешнеэкономические:

– репутационные интересы государства (формирование, поддержание и развитие положительного имиджа страны на международной арене);

– интерес к использованию физической культуры и спорта как инструмента создания (инициирования) или поддержания отношений с другими государствами;

– интерес в продвижении своих национальных и/или цивилизационных интересов и ценностей на глобальном уровне посредством спорта;

– интерес к использованию физической культуры и спорта в качестве инструмента «понуждающей дипломатии», как инструмента «мягкой силы»;

– интерес к использованию спорта как инструмента привлечения иностранных инвестиций. [1; 3; 7].

2) внутренние интересы:

– интерес к использованию физической культуры и спорта как инструмента поддержания здоровья населения в целях сокращения расходов на здравоохранение;

– интерес к использованию физической культуры и спорта как инструмента обеспечения досуга и отдыха населения (как в целях удовлетворения заинтересованности в работоспособности и производительности труда населения, так и вследствие действия императивов социальности государства);

– интерес к использованию физической культуры и спорта как инструмента обеспечения экономического развития регионов и государства в целом, вследствие развития сферы физической культуры и спорта как индустрии, являющейся неотъемлемой частью отраслевой экономики страны, но также и вследствие того, что её развитие выступает в качестве катализаторов развития иных (сопряжённых) сфер, в том числе и как инструмента обеспечения занятости населения;

– интерес к использованию физической культуры и спорта как инструмента продвижения интересов и ценностей правящего режима на национальном (центральном) уровне среди населения;

– интерес к использованию физической культуры и спорта как инструмента обеспечения лояльности населения к политике государства и инструмента дополнительного вклада в обеспечение легитимности власти;

– интерес государства к использованию физической культуры и спорта как инструмента превенции пьянства и алкоголизма, табакокурения, наркопотребления и токсикомании;

– интерес к использованию физической культуры и спорта как инструмента увеличения продолжительности жизни населения;

– интерес к использованию физической культуры и спорта как механизма «удержания» и как инструмента превенции радикализма и экстремизма в детской, молодёжной среде и в обществе в целом;

– интерес к использованию спорта как инструмента социальной интеграции, инкультурации, нравственного и патриотического воспитания подрастающего поколения и всего населения в целом, а равно как инструмента обеспечения социальной солидарности;

– интерес к использованию физической культуры и спорта как инструмента конструктивного перенаправления (канализирования) социальной энергии масс [1; 3; 7].

По мнению Гребнева Р.Д., публичные интересы в сфере физической культуры и спорта, если они надлежащим образом сформулированы по существу, то совокупно образуют ценностно-смысловое ядро государственного управления и государственной политики в сфере физической культуры и спорта. Публичные интересы сплетены с внешнеполитической и внутривнутриполитической деятельностью государства, выступая одновременно и их ценностно-смысловыми, деонтологическими основами и критериями замера качеств в текущий период времени в рамках конкретного аспекта. Р.Д. Гребнев выделяет следующие укрупнённые группы публичных интересов государства в сфере физической культуры и спорта:

1) комплекс публичных интересов в сфере физической культуры и спорта, определяющих деонтологическую основу признания государством спорта, отношения к нему и построения государственной политики в этой сфере;

2) комплекс публичных интересов, непосредственно связанных с реализацией спортивной деятельности;

3) публичные интересы, связанные с международными отношениями [4].

Отдельно стоит сказать о том, что устоявшаяся международная практика управления в сфере физической культуры и спорта обоснованно выделяет следующую классификацию моделей правового управления в сфере физической культуры и спорта. Одним из основных критериев при этом является степень вмешательства государства в дела физической культуры и спорта и соответственно степень автономности спорта.

Классификация моделей правового управления в сфере физической культуры и спорта представлена следующим образом:

1. Инвазивная модель – предусматривает активное вмешательство государства в дела физической культуры и спорта и деятельность субъектов физической культуры и спорта. Данная модель имеет следующие разновидности:

– этатистская модель – модель максимально возможного огосударствления сферы физической культуры и спорта (пример – СССР, ЧССР, ГДР);

– среднеинвазивная модель – модель, определяющая активное вмешательство государства в деятельность субъектов физической культуры и спорта, в том числе инструментами правового регулирования (пример – Российская Федерация).

2. Неинвазивная модель – модель, устанавливающая предельно возможную минимизацию вмешательства государства (в том числе инструментами правового регулирования) в деятельность субъектов физической культуры и спорта, предусматривающая предоставление государством максимального саморегулирования и самоуправления. Государство выступает в роли рамочного регулятора. Неинвазивная модель подразделяется на:

– модель амплифицированной автономности – модель, реализующая максимально возможную деволуцию регулирующих полномочий органам самоуправления в сфере физической культуры и спорта, предполагающая усиление действий механизмов и принципов в рамках интегрального базового принципа автономности спорта (пример – Великобритания, Швейцария);

– модель «рыночного регулирования сферы физической культуры и спорта» (либеральная модель) – (пример – Австралия, Великобритания, Новая Зеландия, США);

– гибридная модель (смешанная или варьируемая) – модель, предусматривающая сочетание инструментов и подходов инвазивной и неинвазивной модели, в том числе за счёт циклического развития моделей с переходом от «неинвазивной» к «инвазивной» и обратно к «неинвазивной модели, только уже нового качества» (пример – Индия, Китай, Канада) [1; 7].

К ключевым направлениям государственного управления в сфере физической культуры и спорта принято относить следующие подвиды управленческих подсистем:

– управление спортивным порядком;

– управление нормативным правовым обеспечением сферы физической культуры и спорта;

– управление правовым порядком и взаимодействием правового порядка с автономным внеправовым (экстра-правовым) нормативным порядком в сфере физической культуры и спорта;

– управление системой органов государственного управления в сфере физической культуры и спорта, их надлежащим и эффективным функционированием и их должным взаимодействием (солидарным, субсидарным и иным сотрудничеством) между собой и иными субъектами управления в сфере физической культуры и спорта;

– управление процессами организации спортивной деятельности, планирования и реализации спортивных программ и мероприятий в рамках всей страны или её определённых частей;

– управление имуществом государственной, муниципальной формы собственности;

– управление государственными спортивными организациями и управление правовым положением и условиями деятельности прочих спортивных организаций;

– управление государственными бюджетными финансовыми потоками, направляемыми в сферу физической культуры и спорта, управление финансами государственных бюджетных и внебюджетных фондов в сфере физической культуры и спорта;

– управление системой и процессом оказания государственных услуг и производства государственных работ в сфере физической культуры и спорта;

– управление механизмами инвестиционной привлекательности в сфере физической культуры и спорта, в том числе и управление (участие в управлении) государственными бизнес-проектами и проектами государственно-частного партнёрства в сфере физической культуры и спорта;

– управление системой образования в сфере физической культуры и спорта, спортивной подготовкой (управление образованием и подготовкой спортсменов, тренеров-преподавателей по видам спорта, тренеров по видам спорта, судей по спорту, спортивных менеджеров, спортивных врачей, иных специалистов);

– управление процессами координации и взаимодействия различных субъектов, которые реализуют управленческие функции в сфере физической культуры и спорта (в пределах возможного и допустимого для государства);

– управление пропагандой ценностей физической культуры и спорта (принципами честной игры «fair play» и иными социальными ценностями и нормами общества, которые распространяют своё действие в системе общественных отношений физической культуры и спорта) и популяризацией массового спорта (как формы рекреационной деятельности и оздоровления), детско-юношеского спорта и здорового образа жизни;

– управление безопасностью, правопорядком, общественным порядком и условиями соблюдения законности в сфере физической культуры и спорта [1; 7].

Спорт на протяжении продолжительного периода времени выступает как культурный феномен, является важной социальной и культурной сферой деятельности, ключевым средством сохранения и развития культурной национальной идентичности [2].

Так, одним из факторов развития спорта является принцип «автономности спорта». По мнению большинства авторов, пишущих по тематике правового регулирования физической культуры и спорта, принцип «автономности спорта» – это один из важнейших принципов, на которых выстроена вся сфера спорта. И этот принцип получает новое звучание в контексте глобализации мировой экономики. Термин «автономность» применительно к спорту впервые был закреплён в 1949 году в Олимпийской Хартии Международного олимпийского комитета, статья 25 которой определяла независимость и автономность в качестве основных требований к организации национальных олимпийских комитетов [2; 8].

Андре-Ноэль Шаке называет «автономность спорта» одним из трёх ключевых принципов построения и функционирования сферы спорта (два других – принцип солидарности и принцип партнёрства между публичными властями и спортивными органами управления) [2].

Жан-Лу Шаппле обращает особое внимание на высокое значение финансовой автономности спорта, отмечая, что «не может быть никакой реальной возможности автономии без доступа к финансовым средствам. Но эти средства, получаемые из государственного или же из частного сектора, не должны быть связаны с чрезмерными обязательственными обременениями спортивных организаций» [2].

Профессор Высшей школы государственного университета Лозанны Жан-Лу Шаппле в своей монографии также определяет принцип «автономность спорта», в контексте национального, европейского и международного уровней как «способность неправительственных некоммерческих спортивных организаций»:

- свободно создавать, изменять и интерпретировать правила, адаптированные к их виду спорта, без излишнего политического или экономического влияния;
- демократически выбирать своих лидеров без вмешательства со стороны государства или прочих сторон;
- получать государственные средства или средства от третьей стороны без обретения связанных с ними непропорциональных обязательств;
- реализовывать цели и избранный вид деятельности за счёт своих средств, без существенных внешних ограничений;
- разрабатывать, согласовывать с публичными властями собственные нормативные режимы, соразмерные достижению этих целей [2].

Принцип «Автономность спорта», как обоснованно отмечают многие авторы, не является целью сам по себе. Конечной целью признания и обеспечения «автономности спорта» являются сохранение и защита ценностей спорта (состязательности, честной игры и др.), а также авторитета спорта как социокультурного феномена. «Автономность спорта» является основополагающим принципом современного спорта, поскольку спорт является разновидностью общественной деятельности, принципиально не являющейся политической или идеологической.

Луиш Карлош Рибейру утверждает, что спорт существует (должен существовать) «в абсолютно деполитизированном пространстве, независимо от чьих-либо частных идеологических/политических интересов, выходящих далеко за пределы выполнения правил определённого вида спорта, и это действительно обосновывает принцип «автономности спорта» [2; 8].

Принцип «Автономность спорта» не абсолютен и ограничен некоторыми пределами, соблюдение которых обязательно для всех сторон – и для органов публичной власти, и для субъектов спортивных отношений.

По мнению Н.В. Волковой, принцип сочетания государственного регулирования и саморегулирования в сфере физической культуры и спорта «призван очертить границы государственного вмешательства в область спорта, определяя важнейшим условием успешного функционирования субъектов спорта использование механизмов саморегулирования» [2; 8].

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.* Подводя черту под вышесказанным, необходимо отметить следующее. Публичное управление в сфере физической культуры и спорта первостепенно обязано руководствоваться вышеобозначенными интересами государства как элементами последовательности действий в строительстве институтов государственности.

В определяемой государственной политике Донецкой Народной Республики в сфере физической культуры и спорта необходимо опираться на системность, многоэтапность, безопасность, конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность, комплексность нормативного правового регулирования, принцип «автономности спорта» как приоритетных направлений развития сферы физической культуры и спорта в Донецкой Народной Республике.

#### *Список использованных источников*

1. Государственное управление в сфере спорта / под ред. д-ра юрид. наук, профессора И.В. Понкина. – М.: Буки-Веди, 2017. – 485 с.
2. Понкина А.И. Государственное управление и автономная институализация в области спорта. – М.: Буки-Веди, 2013. – 143 с. (Серия: «Актуальные проблемы спортивного права»).
3. Понкин И.В. Общая теория публичного управления: лекционный курс ИГСУ РАНХиГС при Президенте РФ. – М.: Буки-Веди, 2016. – 252 с.

4. Гребнев Р.Д. О публичных интересах в области спорта: конституционно-правовой взгляд // Юрист вуза. – 2011. – № 12. – С. 37-39.
5. О физической культуре и спорте: закон Донецкой Народной Республики, постановление Народного Совета Донецкой Народной Республики от 24.04.2015 г., подписанный Главой Донецкой Народной Республики 13 мая 2015 года № 33-ІНС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/o-fizicheskoy-kulture-i-sporte/>.
6. Алексеев С.В. Спортивное право России / С.В. Алексеев – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 666 с.
7. Алексеев С.В. Международное спортивное право / С.В. Алексеев – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 895 с.
8. Джон Бич. Маркетинг спорта / Джон Бич, Саймон Чедвик – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 708 с.

УДК 316.27

## НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ПОНЯТИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ»

ТОЛОК И.В.,  
аспирант  
ГОУ ЛНР «Луганский национальный  
аграрный университет»

В статье раскрыта экономическая сущность и содержание понятия «управление персоналом предприятия». Доказано, что современный взгляд на управление персоналом на предприятии определяет тенденцию перехода от ресурсного, потребительского отношения к работникам к гуманистическому.

**Ключевые слова:** управление персоналом, управление человеческими ресурсами, рабочая сила, трудовые ресурсы.

The article reveals an economic essence and a combination of the development of the enterprise's peponomy. It has been announced that a profound look at the development of perponomy on the ppedppyatiya, suggests the tendency of pepehoda from pysupskogo, ptprep'bitelskogo appeal to the helpers to the humanist.

**Key words:** human resources management, human resources management, labor force, labor resources.

*Актуальность и постановка проблемы.* В современных условиях неопределенности внешней среды, возникновения кризисных явлений и интеграционных трансформаций экономики региона особое значение приобретают вопросы формирования эффективной системы управления персоналом, недооценка значимости которой сдерживает темпы развития предприятий всех сфер экономической деятельности. Развитие человечества всегда связано с экономической и управленческой деятельностью человека, целью которого является обеспечение жизненно необходимыми благами для нормального существования цивилизации, при определенном уровне развития производительных сил и производственных отношений. Управление всегда было и остается тем явлением, с помощью которого организуется процесс производства, осуществляется функционирование любых организаций и систем. Современное предприятие представлено не только технологической,

организационной, коммуникационной и правовой системами, а прежде всего социально-экономической, основой которой является человеческий фактор. Таким образом, основным источником развития любого предприятия является трудовой потенциал, следовательно, на первый план выходит концепция управления персоналом. Ведущее место в системе управления современным предприятием занимает персонал. Именно персонал является особым резервом повышения эффективности деятельности любого предприятия и определяет основные направления стратегического развития. Персонал – это основной стратегический ресурс предприятия, который позволяет сформировать соответствующую методику управления этим ресурсом и создать эффективную модель развития персонала предприятия. В связи с этим актуальной научно-практической задачей является формирование принципов, форм и методов управления персоналом на современном предприятии.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Вопросы управления персоналом предприятия исследованы в работах известных ученых в этой области (Иванцевич Дж., Лобанова А.А., Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Маслов Е.В., Спивак В.А., Ткаченко В.Г., Богачев В.И., Самыгин С., Одегов Ю., Шекшня С., Хохель С. и многие другие).

Невзирая на большое количество работ по исследуемой проблематике, следует отметить, что недостаточно изучены вопросы формирования стратегии управления персоналом современного предприятия. Поэтому возникает необходимость изучения этой проблемы и формирования концептуальных подходов к управлению персоналом на предприятии.

*Целью исследования* является разработка теоретических положений относительно категории управления персоналом в контексте эффективного его использования и достижения поставленных целей предприятия.

Современный этап развития экономики региона требует новых подходов формирования системы управления персоналом на предприятии. На фоне динамичных изменений внешней среды в последнее время существенно изменилась концепция управления человеческими ресурсами. Эти изменения считаются достаточно быстрыми и серьезными для современных предприятий, функционирующих в условиях рыночной экономики, а в региональном пространстве их можно классифицировать как революционные.

Проблемы региона невозможно решать исключительно на одном уровне управления, новые нестандартные проблемы должны направляться в специализированные отделы и структурные подразделения для принятия управленческих решений. Поэтому возникает необходимость создания инициативной, профессиональной команды управленцев, деятельность которой будет направлена на эффективное функционирование и развитие предприятия. В связи с этим приоритетный характер приобретают аспекты, связанные с управлением персоналом.

Однако для эффективного управления кадровым потенциалом необходимо принимать своевременные и качественные управленческие решения, следует оценить целесообразность принятых решений, нужно знать, что такое управление персоналом и какова главная цель этого процесса. Для этого прежде всего следует определить сущность и содержание понятия «управление персоналом».

Обосновано, что одним из важнейших направлений в деятельности любого современного предприятия является управление персоналом, так как роль человеческого фактора в экономической жизни общества постоянно растет. К тому же усложнение экономических связей приводит к глубоким изменениям методов труда. Это, в свою очередь, требует более четкой и отлаженной структуры управленческих органов, более гибких методов руководства, направленных на повышение эффективности использования кадрового потенциала.

Управление персоналом организации – целенаправленная деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений



системы управления персоналом, включающая разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом. Управление персоналом заключается в формировании системы управления персоналом; планировании кадровой работы, разработке оперативного плана работы с персоналом; проведении маркетинга персонала; определении кадрового потенциала и потребности организации в персонале. Управление персоналом организации охватывает широкий спектр функций от приема до увольнения кадров» [1, с. 10]. Основным фокусом решения данной проблемы выступают личность и коллектив организации, которые, с одной стороны, рассматриваются как совокупность материальной и социальной структур, а с другой – как трудовой коллектив в целом.

Учитывая важность целевых определений управления персоналом для выяснения его обобщающих, сущностных характеристик, представляется необходимым уточнить, какие цели преследует управленческая деятельность такого рода. В современной литературе, как правило, выделяют две группы целей менеджмента персонала: организационные и личные. По мнению Д.М. Иванцевич и А.А. Лобанова, управление персоналом – деятельность, выполняемая на предприятиях, которая способствует наиболее эффективному использованию людей для достижения организационных и личных целей [5, с. 25].

Организационные цели традиционно стоят в центре управления персоналом, да и управления в целом. Обычно их связывают с обеспечением эффективности предприятия. И с этой точки зрения управление персоналом есть деятельность по использованию сотрудников для достижения эффективности организации. Поэтому представляется целесообразным использование конкретной трактовки эффективности управления персоналом. В общей форме можно сказать так: эффективность управления персоналом – это достижение организационных (применительно к коммерческим организациям – прибыльности и стабильности предприятия, его адаптации к будущим изменениям при минимальных затратах на персонал) и индивидуальных целей (удовлетворенность трудом, повышенная мотивация, карьерный рост) [5, с. 26].

Учитывая различные аспекты управления персоналом, характеристика общей модели эффективности управления персоналом должна включать следующие три фактора:

- организационно-экономические факторы включают организацию труда, структуру управления, коммуникационную систему, стиль руководства, экономическое состояние предприятия, себестоимость продукции и прибыль, мотивацию работников и т.п.;

- административно-управленческие факторы представлены административными методами управления, выбором функций управления, особенностями принципов и методов управления, комплексом деловых документов по эффективному управлению персоналом;

- технико-технологические факторы отражают особенности взаимодействия людей с техникой, влияние техники на соматическое и психическое состояние работников, на отношение к труду.

Также следует отметить, что в научной литературе [1, 2, 3, 4, 5] наряду с понятием «управление персоналом» широко используются такие понятия, как «управление человеческими ресурсами», «управление трудовыми ресурсами», «управление человеческим фактором», «управление человеческим капиталом», «управление кадрами», «управление рабочей силой».

Чаще всего эти понятия используются исследователями как синонимы термина «управление персоналом», но это спорный вопрос.

Следует отметить, что вышеперечисленные понятия дополняют друг друга, но различаются по содержанию и смыслу, так как имеют разный объект управленческого воздействия.

Необходимо также указать различия между терминами «рабочая сила» и «трудовые ресурсы». Так, «рабочая сила», по определению К. Маркса, представляет собой совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда человек создает любые потребительские стоимости [3, с. 17]. В свою очередь, В. Иванцевич Дж. под трудовыми ресурсами понимает часть населения страны, которая имеет определенную совокупность физических и духовных способностей и может принять участие в процессе труда [1, с. 22].

### КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

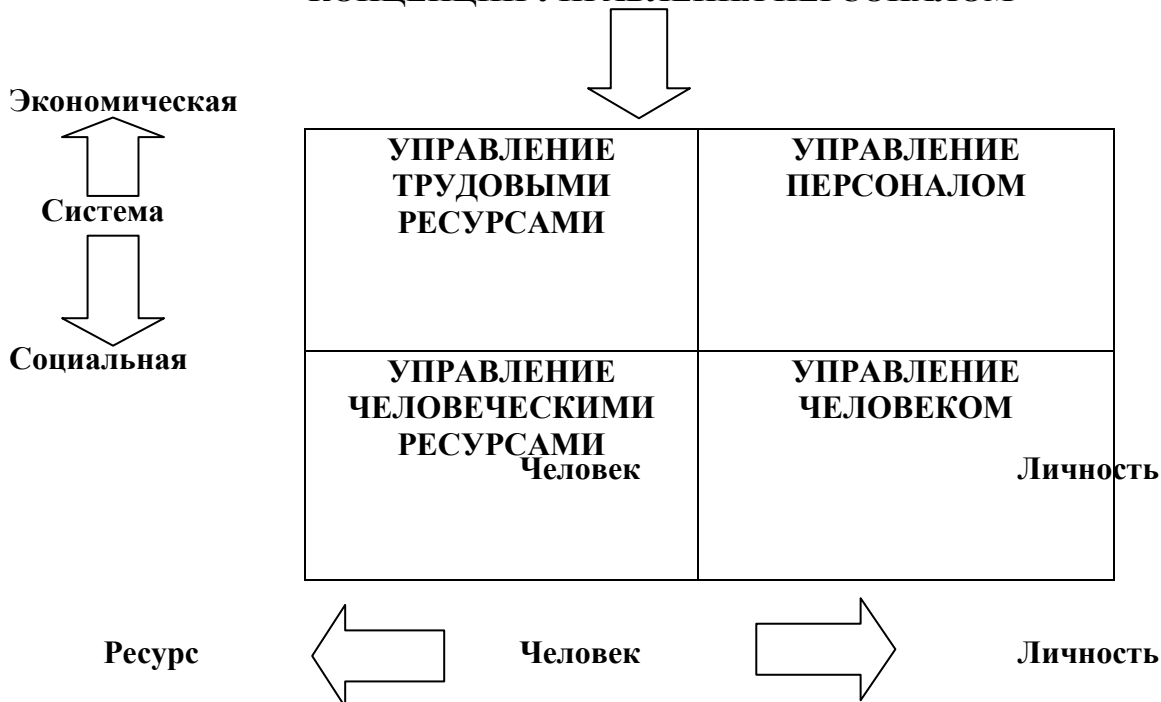


Рис. 1. Разновидности концепций управления персоналом

Содержание этих понятий составляет подход к человеку, как к пассивному объекту внешнего управления, так как «рабочая сила» и «трудовые ресурсы» – не что иное, как совокупность физических и умственных способностей людей, предназначенных для производства материальных благ и услуг, которые могут ставить собственные цели, преследовать определенные интересы, проявлять творческую инициативу.

Таким образом, несмотря на определенные различия терминов «рабочая сила» и «трудовые ресурсы», данные понятия предназначены для того, чтобы государственные органы в массовом порядке формировали, распределяли, перераспределяли их для создания материально-технической базы, последовательного наращивания экономического потенциала, увеличения общественного продукта и национального дохода.

А.Я. Кибанов считает, что рабочая сила и трудовые ресурсы являются объектом государственного и производственного управления, а кадры и персонал – отраслевого и фирменного, таким образом, человеческие ресурсы могут экстраполироваться на различные объекты социального управления – человеческие ресурсы страны, региона, отрасли, предприятия [2, с. 20]. Учитывая мнение автора, следует отметить, что категория «управление персоналом» используется тогда, когда речь идет об управлении людьми на уровне предприятия либо структурного подразделения. В то время как понятие «трудовые ресурсы» и «рабочая сила» рассматриваются на уровне страны, региона, отрасли экономики. Следовательно, на микроуровне «управление

человеческими ресурсами» может быть определено как синоним «управление персоналом».

Также можно смело утверждать, что персонал – это категория работников, объединенных по признаку принадлежности к организации (аппарату, отделу, лаборатории, кафедре и т.д.) или к профессии (управленческой, технической, административной), персонал это также весь личный состав предприятия, включающий всех наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев, среди основных признаков которого являются:

- наличие трудовых отношений с работодателем в рамках трудового договора (контракта);
- деятельность персонала по достижению целей организации и создание условий для их эффективной реализации.
- определенные качественные характеристики (профессия, квалификация, специальность, компетентность и т. д.) работника, занимающего конкретную должность или рабочее место.

Обосновано, что введение понятия «персонал» как объекта управленческого воздействия вместо терминов «кадры», «ресурсы», «человеческий фактор» позволяет более широко отобразить современный взгляд на управление людьми на предприятии, определить тенденцию перехода от ресурсного, потребительского отношения к гуманистическому. Мы считаем, что персонал является главным достоянием предприятия в силу уникальности его качеств и безграничности возможностей.

Мы согласны с большинством мнений о том, что субъектами управления персоналом являются руководители всех уровней, выполняющих функцию управления по отношению к своим подчиненным, а также специалисты, выполняющие соответствующие функции в рамках своей компетентности [1, 2, 3, 4, 5].

Несмотря на все многообразие определений относительно управления персоналом, по своей сущности все они схожи, но наряду с этим есть и такие определения, которые не получили четкого толкования. В подтверждение этому приведем ряд определений категории «управление персоналом»:

- целенаправленная деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, которая включает разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом организации [4, с. 79];
- обеспечение необходимых организации навыков и умений (способностей) и желание использовать эти навыки (мотивации) у ее сотрудников [2, с. 47];
- управление живым трудом, людьми, наиболее сложным и перспективным потенциально неисчерпаемым ресурсом предприятия, в решающей степени определяющим эффективность деятельности, конкурентоспособность и выживаемость организации [6, с. 22];
- специфическая функция управленческой деятельности, главным объектом которой является человек, входящий в определенные социальные группы [5, с. 19].

Но также следует отметить, что категория «управление персоналом» находится на стадии развития. На сегодня существует подход к управлению персоналом как к самостоятельному виду управленческой деятельности, который трансформируется в управление человеческими ресурсами. Такая трансформация связана с изменением роли и места персонала в деятельности предприятия. На основе проведенного исследования можно выделить основные недостатки современных теорий управления персоналом:

- все подходы практически ориентированы на интересы только высшего руководства, а интересы среднего и низшего уровней управления практически не учитываются;

- основные концепции управления персоналом не учитывают различия условий, в которых применяются эти теории;

- преобладают механистические концепции стратегического планирования персонала.

Обобщая проведенный анализ, нами предлагается под управлением персоналом понимать совокупность принципов, методов и средств воздействия на интересы, поведение и деятельность работников для наиболее эффективного использования их способностей при достижении поставленных целей организации и развития персонала.

При этом новизна уточнения понятия «управление персоналом» заключается в следующем:

во-первых, данное уточнение позволяет учесть как экономические, так и социальные аспекты управления людьми;

во-вторых, подчеркнуть изменения в данной сфере управленческой деятельности в современных условиях.

На основе вышеизложенного можно констатировать, что основой деятельности любого предприятия является эффективное управление персоналом в долгосрочной перспективе, которое определяет конкурентные преимущества персонала, что позволяет получить эффект синергизма во всех направлениях деятельности предприятия. Для эффективного влияния потенциала персонала предприятия на результаты деятельности необходимо учитывать не только количественные, но и качественные аспекты конкурентного преимущества. Полученные показатели позволят оценить степень влияния качества и потенциала персонала предприятия на укрепление конкурентной позиции предприятия.

*Выводы.* На основе проведенного анализа можно сказать, что основу концепции управление персоналом организации в настоящее время составляют возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с целями, стоящими перед организацией. Управление персоналом сегодня приобретает особую значимость, поскольку позволяет обобщить и реализовать целый спектр вопросов адаптации индивида к внешним условиям, учета личного фактора и построения эффективной системы управления персоналом предприятия.

#### *Список использованных источников*

1. Иванцевич Дж. Человеческие ресурсы управления. Основы управления персоналом / Дж. Иванцевич, А.А. Лобанова. – М.: Дело, 2003. – 302 с.
2. Кибанов А.Я. Формирование системы управления персоналом / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. – М.: ГАУ, 1999. – 216 с.
3. Маркс К. Собрание сочинений. Капитал. В 25 т. Т.1 / К. Маркс. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1982. – 625 с.
4. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: учебное пособие / под ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. – 312 с.
5. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации: учебник / В.П. Пугачев. – М.: Аспект Пресс. 2003. – 279 с.
6. Спивак В.А. Управление персоналом: учебное пособие / В.А. Спивак. – М.: Эксмо; 2010. – 226 с.
7. Ткаченко В.Г. Кадровый потенциал АПК Украины: состояние, проблемы подготовки и возможности рационального использования: монография / под общ. ред. В.Г. Ткаченко и В.И. Богачева. – Луганск: Книжковий світ, 2011. – 428 с.

## **К 50-ЛЕТИЮ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССОРА ВАЛЕНТИНА НИКОЛАЕВИЧА ГОНЧАРОВА**

О талантливых, разносторонне одаренных личностях рассказывать нелегко. Всегда существует опасность что-то преувеличить, что-то не досказать, не уловить главного, точно и емко воспроизводящего характер человека, его интеллект, масштабность деяний и мышления. В настоящее время яркие личности, стремительно вовлекающие окружающих людей в свою орбиту и вызывающие восхищение, встречаются не так уж и часто.

Кто бы ни встречался с Валентином Николаевичем Гончаровым, ни у кого не остается сомнений в том, что он обладает поразительной силы харизмой. Ему присуща уникальная способность располагать к себе каждого, кто с ним общается. Может быть, это объясняется тем, что в его общении содержится поразительная смесь личного обаяния с умением найти подход к каждому собеседнику вне зависимости от его положения, возраста и интеллекта.

Родился Валентин Николаевич Гончаров 4 августа 1937 года в рабочей семье в г. Луганске. Учился в средней школе № 20, после окончания которой поступил в Новочеркасский политехнический институт имени С. Орджоникидзе. В 1961 году окончил институт по специальности «Эксплуатация и ремонт автомобильного транспорта» с присвоением квалификации «инженер-механик».

После окончания института был направлен по распределению в автобусный парк г. Луганска, а затем переведен на работу в автотранспортное предприятие г. Рубежное (Луганская область), где с 1962 по 1966 год работал главным инженером, а с 1966 по 1968 год – директором этого предприятия.

В 1969 году В.Н. Гончаров поступил в аспирантуру Московского института управления имени С. Орджоникидзе. Будучи аспирантом, проводил большую исследовательскую работу. Результаты исследований изложены им в сборниках научных трудов Московского института управления и в диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, которую он успешно защитил в марте 1973 года.

В апреле 1973 года В.Н. Гончаров избирается по конкурсу старшим преподавателем кафедры организации и

планирования производства Луганского машиностроительного института, а с 1974 года – заведующим кафедрой, которой руководил по 1999 год. На кафедре Валентин Николаевич занимается вопросами совершенствования управления научно-техническим прогрессом, исследует проблему адаптации предприятий к научно-техническим новшествам в условиях рыночной экономики.

В 1990 году в Московском институте управления имени С. Орджоникидзе Валентин Николаевич Гончаров защитил диссертацию на соискание ученой степени доктора экономических наук «Методология обеспечения эффективного использования достижений научно-технического прогресса на машиностроительных предприятиях». В 1991 году ему присвоено ученое звание профессора.

Валентин Николаевич Гончаров – личность, которая является олицетворением таких понятий, как совесть, порядочность, мудрость, честность.

Валентина Николаевича нельзя не заметить. Его яркие галстуки и шарфы всегда являются центром внимания и притягивают взгляды. Его знают как человека, имеющего свою точку зрения и умеющего отстаивать её на всех уровнях.

Как известно, людей ценят по их делам. Валентин Николаевич – человек слова и дела. За его внешним спокойным нравом кроется огромная сила воли, мужество и стойкость. Он – образец для подражания. У него есть чему поучиться каждому. Меня всегда поражает его работоспособность, настойчивость в достижении цели и феноменальная память.

Валентин Николаевич – человек большой силы, блистательного ума и неисчерпаемой жизненной энергии. Энергетика этого человека всегда направлена на улучшение своего жизненного уровня и уровня людей, которые его окружают. Он никогда не откажет в общении, всегда готов помочь советом, с удовольствием приглашает всех на чашечку кофе с кардамоном.

Человек волевой, небезразличный к судьбам людей, сам познал немало трудностей и с пониманием относится к проблемам других. Народная мудрость гласит: «Кто живет только для себя, тот не существует». Валентин Николаевич – это человек, на которого можно положиться в трудную минуту. Он всегда идет навстречу. Целеустремленность, порядочность, умение держать слово и противостоять всем невзгодам – его девиз. Он обещает и делает.

Валентин Николаевич опирается в своей работе на поддержку и мнение коллег и близких ему людей. Учитывая огромный жизненный и практический опыт, мудрость и желание делать людям добро, он тот, кто способен сочувствовать, сопереживать и принимать чужие проблемы как свои. Таких людей в старину называли емким словом – добротворец. Вся его жизнь и научная деятельность – это пример служения людям и науке.

Ученый не сможет быть успешным в науке, если не будет придерживаться диалектического понимания развития науки на основе ее тесной связи с реальной жизнью. Теория, а она – сердце науки, развивается по неизбежному закону: «теория – практика – теория», и нет другого критерия истинности науки, как ее проверка практикой. Этому постулату в своей профессиональной деятельности всегда следует профессор В.Н. Гончаров.

Круг научных интересов В.Н. Гончарова как ученого достаточно широк. Он не замыкается в рамках выбранной им стратегии по исследованию механизма управления научно-техническим прогрессом, часто переходит к исследованиям новых актуальных проблем, выдвигаемых развитием экономических отношений.

Среди них – вопросы инвестиционной и инновационной стратегии управления, менеджмента в системе управления, менеджмента в системе управления бизнесом и предпринимательством, проблемы микросоциального управления и планирования и др.

Профессор Гончаров В.Н. с октября 2007 года работает в Луганском национальном аграрном университете в должности заведующего кафедрой экономики предприятия и управления трудовыми ресурсами.

Валентин Николаевич, подобно мощному сгустку энергии, никогда не застывает на месте, находится в постоянном движении, стремится к новым открытиям. «Для меня мотивация – это труд, который является постоянным стимулом роста профессионализма. Считаю, что каждая лекция, каждый семинар, каждое практическое занятие должны оставлять след в памяти студентов. Они пришли в высшее учебное заведение учиться, и профессор должен давать им знания. Лектор должен постоянно нести в аудиторию новые исследования, всё передовое, что достигается наукой», – считает профессор Гончаров.

За весь период творческой биографии было опубликовано около 500 научных работ, из них 50 работ за рубежом (Польша, Греция, Германия, Венгрия, Чехия, Румыния, Болгария и др.).

Также опубликовано около 250 научных статей в научных сборниках ведущих вузов России и Украины, а в издательствах «Экономика и финансы» опубликованы первые монографии. Всего опубликовано 50 монографий, 50 учебных пособий. В этих работах рассматривались вопросы экономического развития.

Профессором подготовлено 13 докторов и 54 кандидата экономических наук.

Валентин Николаевич не просто коммуникабельный человек, который приятен в общении. Он обладает огромным чувством юмора, у него всегда в запасе афоризмы на все случаи жизни. С ним всегда, даже в самый «пасмурный» день, становится светлее и теплее. Его любят студенты и уважают коллеги, с ним советуются, внимательно слушают и с удовольствием общаются. К нему всегда стараются попасть в магистратуру и аспирантуру. Он всегда и везде востребован.

У него много увлечений. Это и театр (Валентин Николаевич страстный театрал), и путешествия (владея английским языком, посетил 35 стран, где в основном принимал участие в научных конференциях и читал лекции студентам).

Гончаров как ученый, имеющий свое имя в науке, неоднократно приглашался в университеты для чтения лекций по различным аспектам экономической науки. Он выступал перед студентами Техасского и Тайлерского университетов (США), Дрезденского, Лейпцигского и Эрфуртского университетов (Германия), Печского университета (Венгрия), Софийского университета (Болгария), Солоникского университета (Греция).

Валентин Гончаров считает: «Уметь руководить предприятием нужно с учётом знаний предмета экономики – это фундаментальная дисциплина».

Как гражданин и общественный деятель В.Н. Гончаров является активным пропагандистом знаний рыночной экономики, часто выступает на телевидении, его статьи печатаются в городских и областных газетах. Он – человек больших энциклопедических знаний: интересуется и художественной литературой, и искусством, и театром. Он – личность, обладающая высоким научным профессионализмом, эрудицией, общей культурой и интеллигентностью. Ему присущи лучшие человеческие качества: обаяние, дружелюбие,



сердечность и доброта, взаимопонимание и бескорыстие. За эти качества он любим и уважаем окружающими его людьми и всеми, кто общается с ним в процессе его научной и трудовой деятельности.

Решением учёных советов Валентину Николаевичу было присвоено звание почётного профессора (доктора) Воронежского государственного технического университета (2007 г.) и Новочеркасского политехнического института (2008 г.).

Нельзя не упомянуть о международном признании заслуг Валентина Николаевича. В частности, он награжден: золотой медалью М.И. Туган-Барановского (экономическая академия Украины); золотой медалью М.В. Ломоносова (г. Санкт-Петербург, Россия); платиновой медалью Сабо-Бендегуса (выдающихся интеллектуалов XX столетия – Биографический центр г. Кембридж, Великобритания).

В 2007 году Ассамблея деловых кругов Украины за большой вклад в развитие экономической науки наградила профессора Гончарова В.Н. международной наградой – орденом Луки Паччиоли.

За большой вклад в развитие экономической науки и внедрение в практику достижений НТП проф. Гончаров В.Н. дважды занесен в словарь «Биографии ученых мира», который был издан Международным биографическим центром г. Кембриджа (Великобритания) в 1999 году и в 2003 году с публикацией краткой биографии.

Учитывая большой вклад в развитие экономической науки, профессор Гончаров В.Н. в 2004 году избран членом-корреспондентом Европейской академии наук, искусств и литературы ЮНЕСКО (г. Париж, Франция); академиком Международной академии науки и практики организации производства (г. Москва, Россия); академиком Международной академии наук и экономической безопасности (г. Санкт-Петербург); академиком Международной академии труда и занятости населения (г. Челябинск, Россия); академиком Академии экономических наук (г. Донецк, Украина); членом-корреспондентом инженерной академии Украины.

В декабре 2011 года Президиум Международной академии науки и практики организации производства за заслуги и большой личный вклад в развитие науки и организацию производства, успехи во внедрении научных достижений в практику и активную работу в академии присвоил профессору

Гончарову В.Н. звание Почетного члена Академии с вручением памятной медали.

В огромном университетском коллективе студенты, профессорско-преподавательский состав, сотрудники и обслуживающий персонал о Валентине Николаевиче отзываются уважительно и величают его не иначе как «личность».

Откуда же Валентин Николаевич черпает силы, энергию и те качества, которые удивляют всех, остаётся загадкой.

Во-первых, чтобы быть таким, как он, надо очень любить свое дело и беззаветно служить ему. Во-вторых, чтобы оказывать воздействие на других, нужно быть всегда впереди идущих, чтобы вся деятельность была посвящена постоянному поиску. В-третьих, это командная работа, которой десятилетиями привержен профессор Валентин Николаевич Гончаров, это особый демократический стиль работы его научной команды, каждый член которой – от руководителя научной школы до начинающего исследователя – имеет равный голос во всем, что направлено на научный результат. И четвертое – это человечность, которую Валентин Николаевич, постоянно проявляет заботой о каждом своем коллеге всесторонней помощью, поддержкой в любых делах и начинаниях.

Поздравляем замечательного человека с 50-летием научной деятельности и желаем ему здоровья и успехов в его плодотворном труде на благо науки, ведь звание «профессор» присваивается только достойным людям, и пусть ЕГО доброе сердце всегда дарит крупинцы добра окружающим людям.

Проректор по научной работе

к.т.н., доцент  
Коваленко А.В.