

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ

серии «Экономика»

Выпуск 18

Стратегические приоритеты развития территорий

**Донецк
2020**

УДК 082.1: 338.49:332.1
ББК Ч25я54 + У04-112
Г72

Г72 Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». Сборник научных работ серии «Экономика». Вып.18: Стратегические приоритеты развития территорий / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2020. – 222 с.

В сборнике представлены результаты научных исследований. Рассмотрен широкий спектр проблем: от социального предпринимательства, как нового вида бизнеса, до вопросов управления маркетинговой деятельностью банков в условиях развития цифровой экономики. Исследовано влияние человеческих ресурсов на обеспечение конкурентоспособности предприятия. Проведен анализ эффективности человеческих ресурсов на примере промышленного предприятия, исследованы вопросы отражения в бухгалтерском учете расчетов по начислению основной и дополнительной заработной платы. Сборник предназначен для научных работников, аспирантов, магистрантов, студентов. Представляет интерес для руководителей предприятий, предпринимателей и менеджеров.

УДК 082.1: 338.49:332.1
ББК Ч25я54 + У04-112

Сборник научных работ серии «Экономика» включен в базу данных Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

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

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

Учредитель:

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

Главный редактор:

Барышникова Л. П. – доктор экономических наук, доцент

Заместитель главного редактора:

Беленцов В. Н. – доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Беганская И. Ю. – доктор экономических наук, доцент

Гончаров В. Н. – доктор экономических наук, профессор

Губерная Г. К. – доктор экономических наук, профессор

Подгорный В. В. – доктор экономических наук, доцент

Припотень В. Ю. – доктор экономических наук, доцент

Ярембаш А. И. – доктор экономических наук, доцент

Технический секретарь:

Мельникова Т. А. – специалист научного отдела

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

Телефон: (062) 337-66-09

Издаётся по решению Учёного совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

© ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Артёмова А.Ю. Инструменты мониторинга рисков и угроз в практике антикризисного управления предприятиями.....	5
Барышникова Л.П., Ардатьев В.Н. Управление процессами повышения рыночной привлекательности товаров на основе вторичных полимерных материалов.....	13
Близкая Н.В., Меркулова А.В. Анализ международного опыта применения инструментов маркетинга в энергетической отрасли развитых стран.....	22
Василенко Д.В. Роль форсайта в выборе стратегических приоритетов развития территорий.....	32
Гальченко К.А. Оценка эколого-экономического состояния производства зерновых и зернобобовых культур в ЛНР.....	42
Ганчина Т.А., Гришанова А.А. Практические аспекты расчета и учета основной и дополнительной заработной платы с персоналом предприятия.....	52
Геммерлинг В.А. Анализ эффективности человеческих ресурсов предприятия с учетом динамики их развития.....	59
Гладкий Н.А. Социальное предпринимательство Великобритании в контексте государственной и международной поддержки.....	75
Гончаров В.Н., Крышталь Н.И. Поиск эффективного механизма управления инновационной деятельностью в образовательной сфере.....	83
Грязева М.С. Современные подходы к определению конкурентного потенциала предприятия.....	96
Еропутова О.А. Эконометрическое прогнозирование параметров изменения объемов затрат на сельскохозяйственном предприятии.....	105
Иванова Т.Л., Игуменцева А.В. Оценка стратегической устойчивости угледобывающих предприятий ДНР на основе метода анализа иерархий.....	116

Иванова Т.Л., Хамайдула А.А. Оптимальный выбор предоставления услуг по установке нового электрооборудования с помощью логико-эвристического метода «Прократ».....	129
Камдин А. Н., Емелина К. Ю. Варианты оценки выпуска готовой продукции на промышленном предприятии.....	138
Камдин А. Н., Ионова В. В. Особенности учёта затрат и калькулирования себестоимости в строительной компании.....	143
Киселёва А.И. Анализ системы государственной поддержки малого бизнеса в Донецкой Народной Республике.....	149
Козлова И. В., Колесникова Т. Д. Материнский (семейный) капитал как мера государственной социальной поддержки семьям с детьми.....	160
Мелентьева О. В. Роль управления маркетинговой деятельностью банков в условиях развития национальной цифровой экономики.....	168
Попова И. В. Методический подход к оценке конкурентоспособности образовательной организации высшего образования в Луганской Народной Республике.....	175
Родионов А.В. Муниципальные образовательные системы: проблемы функционирования и развития.....	184
Рытова Н.А. Организационно-экономический механизм стимулирования труда на предприятиях.....	192
Скрябина О. В., Маштаков Н. В. Особенности системы индивидуального (персонифицированного) учета в сфере обязательного пенсионного страхования.....	201
Удалых О.А. Система мониторинга экономической безопасности предприятий хлебопекарной промышленности.....	207

УДК 005.931.11

ИНСТРУМЕНТЫ МОНИТОРИНГА РИСКОВ И УГРОЗ В ПРАКТИКЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Артёмов А.Ю.

канд. экон. наук, доцент,

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

В статье раскрыта сущность инструментов мониторинга применительно к идентификации рисков и угроз. Данные аспекты определены в отношении системы антикризисного управления. Определены зоны риска финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия на основе STEP-анализа для проведения экспресс-диагностики. Обоснована интерпретация значений выбранных групп показателей.

Ключевые слова: *инструменты диагностики, экспресс-диагностика, мониторинг рисков и угроз, признаки кризисного развития предприятий, антикризисное управление.*

The article reveals the essence of monitoring tools in relation to the identification of risks and threats. These aspects are identified in relation to the crisis management system. The risk zones of financial and economic activity of an industrial enterprise are determined on the basis of STEP analysis for express diagnostics. The interpretation of the values of the selected groups indicators is justified.

Keywords: *diagnostic tools, express diagnostics, monitoring of risks and threats, signs of crisis development of enterprises, crisis management.*

Постановка проблемы. Важным этапом процесса управления, в том числе антикризисного, является диагностирование внешней среды. Такой мониторинг следует проводить постоянно, ведь увеличение количества рисков и угроз и усиление их влияния может привести к кризису даже успешно функционирующего предприятия. Вместе с тем, следует учитывать, что существуют риски и угрозы, которые трудно предусмотреть (примером могут быть военные действия, рейдерские атаки), поэтому руководство предприятия должно уметь быстро реагировать в экстремальных условиях, обеспечивая хотя бы ослабление негативного влияния непредсказуемых факторов.

Анализ исследований и публикаций. Вопросы управления рисками и предупреждения угроз достаточно широко охвачены в

научных трудах. Большой вклад в исследование рисков предпринимательской деятельности сделали такие ученые: В.В. Витлинский, Г.И. Великоиваненко [1], В.В. Козик, Н.Ю. Подольчак и другие. Подходы к решению многих теоретико-методических аспектов антикризисного управления освещены в научных трудах А.И. Барановского [2], И.А. Бланка [3], К.В. Балдина [4], В.А. Василенко, В.И. Воробьева, Л.А. Лигоненко, А.Г. Мельник [5], М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, О.М. Ральчук, И.М. Дорош [6], А. М.Штангрет и другие.

Вместе с тем, вопросы выявления и оценки влияния негативных факторов в антикризисном управлении остаются недостаточно изученным. Отсутствие однозначных инструментов мониторинга рисков и угроз и четкого их разграничения усложняет процесс диагностирования влияния негативных факторов и их учета в управленческой деятельности в условиях кризиса.

Цель статьи – определение и обоснование использования инструментов мониторинга рисков и угроз в практике антикризисного управления промышленными предприятиями.

Изложение основного материала. Опыт научных исследований и проведенный анализ финансовой деятельности ряда промышленных предприятий показали, что предприятия очень чувствительны к кризисным явлениям на макроэкономическом уровне, на что указывает ухудшение показателей в 2008-2009 гг. в связи с мировым финансово-экономическим кризисом и в 2014-2015 гг. в результате военных действий на территории Донбасса и углубления экономического и политического кризиса.

Одним из распространенных инструментов диагностики внешней среды является STEP-анализ, который дает возможность выявить социальные (Social), технологические (Technological), экономические (Economic) и политические (Political) аспекты внешней среды, влияющих на деятельность предприятия или отрасли [7].

Сложившаяся матрица описывает внешние факторы, на которые компании не могут непосредственно влиять, однако вынуждены их учитывать в процессе своей деятельности. В блок социальных факторов отнесены факторы, которые возникают под действием общественности (социальной общности). Так, «под влиянием социальной мысли» предприятия Республики потеряли значительное количество партнеров из Украины.

На рисунке 1 приведена матрица, которая построена в результате СТЕР-анализа общих тенденций обрабатывающего производства.

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ	ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ
<ul style="list-style-type: none"> - состояние политического кризиса; - фрагментарность законодательной базы, регулирующей машиностроительную отрасль; - вмешательство государства и правовых органов в деятельность предприятий; - высокий уровень коррумпированности власти; - популяризация взглядов иностранных политических деятелей. 	<ul style="list-style-type: none"> - олигополизации мировых рынков сбыта продукции обрабатывающего производства; - дефицит отечественных конкурентоспособных товаров; - использование неэкономических регуляторов промышленности; - дефицит инвестиционных ресурсов.
СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ
<ul style="list-style-type: none"> - потеря партнеров под влиянием социальной мысли; - возникновение ложной информации о предприятиях; - наличие психологических барьеров у потребителей. 	<ul style="list-style-type: none"> - ограниченность внедрений инновационных технологий в производство в связи с ограниченным финансированием; - дефицит отечественных конкурентоспособных идей; - проблемы несоответствия товаров и услуг международным стандартам качества.

Рисунок 1. Матрица СТЕР-анализа для промышленного предприятия

Блок технологических факторов включает те аспекты, которые возникли в связи с несоответствием товаров и услуг международным стандартам качества и в условиях дефицита отечественных конкурентоспособных идей. Состояние экономического кризиса обусловило ограничения расходов на инновационную деятельность промышленных предприятий, что повлекло замораживание большинства проектов и отток высококвалифицированных кадров.

К экономическим факторам отнесены риска и угрозы, связанные с олигополизацией мировых рынков сбыта, что затрудняет выход на них местных производителей. Кроме того, на этот процесс влияет использование неэкономических регуляторов в промышленности и значимый дефицит инвестиционных ресурсов,

которые необходимо направит на повышение конкурентоспособности отечественных продуктов.

Блок политических факторов включает негативные факторы, которые возникают во время политического кризиса как в отдельной стране, так и в мире в целом. К этой группе факторов относится фрагментарность отечественной законодательной базы, регулирующей данные предприятия, отдельные случаи вмешательства государства и правовых органов в деятельность предприятий, а также популяризации политических взглядов глав различных государств на проблемы в Донбассе.

В связи с возникновением нестабильных отношений с традиционными партнерами и потребности диверсификации рынков сбыта важным является определение основных негативных факторов влияния в деятельности промышленных предприятий и исследования тенденций их развития.

В предыдущих работах [8; 9] отмечено, что для выявления признаков кризисного развития предприятия на ранних этапах необходимо регулярно проводить экспресс-диагностику, информационной базой которой являются данные финансовой отчетности.

С целью получения обобщенных выводов относительно финансово-экономического состояния промышленного предприятия и выявления кризисного развития учтем основные признаки кризиса, характерные для различных ее фаз, выделенных современными учеными (табл.1).

Таблица 1

Признаки кризисного развития предприятий

Глубина кризиса	Признаки
Легкий финансовый кризис	Снижение ликвидности денежного потока, стабилизация рыночной стоимости предприятия, снижение коэффициента автономии, рост краткосрочных обязательств, снижение коэффициента абсолютной ликвидности, рост переменных затрат
Глубокий финансовый кризис	Отрицательное значение чистого денежного потока, снижение рыночной стоимости предприятия, снижение эффекта финансового левериджа, высокий коэффициент неотложных обязательств, значительное уменьшение коэффициентов абсолютной и текущей ликвидности, высокий коэффициент операционного левериджа при росте переменных расходов

Продолжение таблицы 1

Финансовая катастрофа	Отрицательное значение чистого денежного потока, обвальное снижение рыночной стоимости предприятия, отсутствие эффекта финансового леввериджа, чрезмерно высокий коэффициент неотложных обязательств, абсолютная неплатежеспособность, высокий коэффициент операционного леввериджа при росте текущих расходов
Первая фаза кризиса	Уменьшение объемов реализации, снижение доходов от основной деятельности
Вторая фаза кризиса	Убыточность производства, рост дебиторской и кредиторской задолженности, снижение коэффициентов ликвидности, дефицит собственных оборотных средств
Третья фаза кризиса	Существенное увеличение привлеченного капитала, нарушение баланса дебиторской и кредиторской задолженности, рост убытков, недостаточность оборотных средств, спад объемов производства и приостановление деятельности
Идеальное состояние	Финансовая результативность, независимость, достаточный уровень деловой активности
Благоприятное состояние	Положительные параметры в доходности, ликвидности, финансовой независимости; возможные отклонения в сфере деловой активности и целевого использования долгосрочных займов
Состояние дестабилизации	Снижение деловой активности и финансовой независимости
Предкризисное состояние	Негативные тенденции в динамике финансовой независимости, деловой активности, финансовой результативности

Учитывая выявленные негативные тенденции в промышленном секторе экономики и на основе представлений ученых о признаках и индикаторах кризисного развития предприятия [2; 4; 5], а также предварительного изучения финансовой отчетности промышленных предприятий, нами сформированы группы показателей для проведения экспресс-диагностики, которые представлены в табл. 2.

Проведение диагностики построено на таких сравнениях:

во-первых, сравнение показателей за несколько лет и выявления тенденции их изменения;

во-вторых, сравнение с показателями других промышленных предприятий, позволяет выявить сильные и слабые стороны каждого из них;

в-третьих, сравнение фактических значений показателей со средними или нормативными для этого вида промышленности.

Таблица 2

Показатели для проведения экспресс-диагностики

группы показателей	перечень показателей
финансовые результаты деятельности	чистый доход от реализации продукции; чистый финансовый результат (прибыль / убыток)
Показатели собственных источников формирования финансовых ресурсов и финансовой устойчивости	собственный капитал; собственные оборотные средства; коэффициент автономии; коэффициент краткосрочных финансовых обязательств в общей сумме обязательств; коэффициент обеспечения оборотных активов собственными средствами
Показатели ликвидности и платежно-расчетной дисциплины	коэффициент текущей ликвидности; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности; период оборота дебиторской задолженности; период оборота кредиторской задолженности
Показатели состояния основных средств	коэффициент износа; коэффициент обновления
Показатели эффективности хозяйственной деятельности и менеджмента предприятия	рентабельность активов; рентабельность собственного капитала; рентабельность операционной деятельности; рентабельность продаж; коэффициент оборачиваемости капитала

На основе такого сравнения определим зоны риска осуществления финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия и позиционируем их друг относительно друга.

Первым симптомом финансового кризиса является снижение объемов реализации продукции. Одним из важнейших индикаторов финансового состояния предприятия, а также его финансового риска является структура капитала. Финансовую независимость предприятия от заемных источников характеризует коэффициент автономии (финансовой независимости), которые вычисляют как долю собственного капитала в общей сумме капитала предприятия.

Преимущественно специалисты рекомендуют держать значение коэффициента финансовой независимости на уровне 0,5. Этот уровень характеризует состояние, когда предприятие может погасить все обязательства в результате реализации собственного имущества.

Согласно другим взглядам по структуре капитала, доля собственного капитала для предприятий промышленности должна быть не менее, чем 60%, и в частности акционерные общества пытаются повысить уровень финансовой независимости для улучшения инвестиционной привлекательности, поскольку их отчетность публикуется.

Высокий удельный вес внеоборотных активов в структуре активов, значимые объемы запасов промышленных предприятий обуславливают низкую оборачиваемость активов, в связи с этим судьба собственного капитала должна преобладать.

Поэтому предлагаем принять значения 0,5 как нижний предельный уровень коэффициента финансовой независимости.

С учетом рекомендуемого значения коэффициента финансовой независимости, коэффициент финансовой устойчивости должен быть не менее единицы.

Коэффициент текущей ликвидности дает наиболее общую оценку ликвидности активов, поскольку свои текущие обязательства предприятия в основном погашают за счет оборотных активов. Нормативное значение коэффициента лежит в пределах от 1,5 до 2,5 и зависит от области деятельности предприятия. Этот коэффициент имеет значение 2, и в таком случае предприятие сможет погасить свои текущие обязательства, даже если стоимость оборотных активов уменьшится на 50%. Однако высокое значение этого коэффициента может свидетельствовать о нерациональном формировании остатка денежных средств, наличие избыточных запасов товарно-материальных ценностей, агрессивную кредитную политику в отношении покупателей продукции, следствием которой является рост дебиторской задолженности, в том числе безнадежной.

Выводы. Анализ значений выбранных показателей на практике позволит выявить ряд негативных тенденций в деятельности промышленных предприятий. Таким образом, могут быть своевременно выявлены признаки кризисного развития предприятий и риски и угрозы, присутствующие в управлении деятельностью предприятия.

Возможность побороть влияние внешних рисков и угроз существенно зависит от финансового состояния каждого предприятия. Поэтому неотъемлемой постоянно действующей составляющей антикризисного управления должно быть

диагностирование, направленное на своевременное выявление внутренних негативных явлений, их всестороннее исследование с целью принятия оптимальных управленческих решений по их устранению и недопущению ухудшения финансово-экономического состояния предприятия, что сделает его более устойчивым к негативным внешним воздействиям.

Список использованных источников

1. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

2. Барановский А.И. Финансовые кризисы: предусловия, последствия и пути предупреждения: монография / А.И. Барановский. – К.: КНТЕУ, 2009. – 754 с. (на укр. яз.)

3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – Т. 2. – 512 с.

4. Балдин К.В. Антикризисное управление. Макро- и микроуровень / И.И. Передеряев, А.В. Рукосуев. – 6-е изд., испр. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 268 с.

5. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій:[монографія] О.Г. Мельник – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 87с.

6. Антикризисное управление экономической безопасностью в условиях вызовов финансово-экономической глобализации (государственный и региональный измерения) / М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, О.М. Ральчук, И.М. Дорош; НАН Украины, Совет по изучению продукт. сил. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 323 с.

7. Милинис, М., STEP-анализ – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bitobe.ru/blogs/tools/82.php>.

8. Артёмова А.Ю. Идентификация рисков и угроз на основе процессного подхода при осуществлении ВЭД предприятием // Менеджер / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк, 2019. – № 2 (88) 2019. – С.133-142.

9. Артёмова А.Ю. Идентификация рисков и угроз в антикризисном управлении предприятием // Наука и практика регионов / ЧОУ ВО «Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса». – Курск, 2019. – №3 (16) 2019. – С.11-17.

УДК 339.133:678.09

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТОВАРОВ НА ОСНОВЕ ВТОРИЧНЫХ ПОЛИМЕРНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Барышникова Л.П.

д-р экон. наук, доцент

Ардатьев В.Н.

ст. преподаватель

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

В статье рассмотрены маркетинговые инструменты, способствующие значительному повышению спроса на товары, произведенные из вторичных полимерных материалов. Обоснована необходимость комплексного подхода в управлении процессами повышения рыночной привлекательности товаров на основе вторичных полимерных материалов.

Ключевые слова: *экологический маркетинг, маркетинг взаимоотношений, механизм управления, продвижение товаров, управление процессами.*

The article discusses marketing tools that contribute to a significant increase in demand for goods made from recycled polymeric materials. The necessity of an integrated approach to managing the processes of increasing the market attractiveness of goods based on secondary polymeric materials is substantiated.

Keywords: *environmental marketing, relationship marketing, management mechanism, product promotion, process management.*

Постановка проблемы. Потребность решения задач по гармонизации вопросов развития в условиях серьезных противоречий экономических целей и экологических требований постоянно усиливает свою актуальность для Донецкой Народной Республики.

Сложившаяся ситуация в большей степени обусловлена недостаточными объемами рециклинга всех отходов, образующихся в процессе производства и потребления товаров различного назначения, а также слабым восприятием образующихся отходов в качестве категории – сырьевых ресурсов.

Пластмассы – это недорогие, легкие и долговечные материалы, которые легко могут быть использованы в различных

товарах, способных удовлетворить широкий спектр потребностей. Как следствие, производство пластмасс заметно увеличилось за последние десятилетия. Около четырех процентов мировой добычи нефти и газа, не возобновляемых ресурсов, используется в качестве сырья для производства пластмасс, а еще 3-4% расходуется на обеспечение энергией для их производства.

Большая часть полимеров, производимых ежегодно, используется для изготовления одноразовых упаковочных материалов или других недолговечных товаров, которые выбрасываются в течение года с момента изготовления. Эти два наблюдения показывают, что практикуемое использование пластмасс не является ответственным.

Кроме того, из-за долговечности используемых полимеров значительное количество выброшенных пластмасс с истекшим сроком годности накапливается в виде мусора на свалках и в естественных средах обитания по всему миру.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы рационализации природопользования и охраны окружающей среды освещены в работах З.С. Гельмановой [1], В.К. Донченко, М.Ф. Замятиной, Ю.А. Израэля, Г.А. Карповой, С.А. Уварова. Пути и методы экологизации экономики рассмотрены в трудах С.И. Голиной, М.Н. Губановой, И.А. Карпенко, Е.М. Крюковой, А.А. Садекова [2]. Подходы, рассмотренные в трудах отечественных и зарубежных ученых, позволяют расширить инструментарий, применяемый для решения экологических вопросов, но сложная экономическая ситуация в республике не позволяет задействовать их в полной мере. В сложившихся условиях необходимы инструменты позволяющими достичь необходимых результатов с меньшими затратами.

Актуальность. Одной из важнейших экологических проблем ДНР является проблема обращения с отходами. На территории Республики за 2016 г. образовалось 5 940,12 тыс. т отходов, из которых было утилизировано 1447,47 тыс. т (24,63%), сожжено 1,52 тыс. т (0,03%), размещено на специальных объектах 4428,28 тыс. т (75,34%) [3, с. 52-53].

Используя различные методы переработки, утилизацию проходит менее четвертой части всех отходов, а остальные три четверти размещаются на специальных площадках хранения

отходов, уровень заполнения которых в скором времени достигнет предела.

Факторы негативно влияющие на вопросы обращения с отходами в ДНР:

отсутствие четко сформулированной концепции обращения с бытовыми и промышленными отходами;

не достаточное количество государственных и частных предприятий по переработке отходов;

возникновение и продолжительное существование несанкционированных свалок;

методы и технологии, применяемые для сбора и транспортировки бытовых отходов, не отвечающие текущей ситуации (отсутствие сортировки отходов усложняет и повышает стоимость переработки, повышается вероятность попадания на полигоны чрезвычайно опасных отходов, представляющие угрозу для окружающей среды и здоровья человека.

Цель статьи состоит в рассмотрении вопросов управления процессами повышения рыночной привлекательности товаров на основе вторичных полимерных материалов, а также изучение маркетинговых инструментов, направленных на повышение имиджа товаров, полученных в процессе переработки отходов, у всех слоев общества.

Изложение основного материала исследования. В мировом сообществе стабильно растет заинтересованность в решении экологических проблем, рациональном использовании ресурсных возможностей разных регионов, развития рециклинга. Мировые лидеры в сфере утилизации отходов, используют от 47 до 70% отходов производства и потребления, планируя в перспективе полностью отказаться от полигонного захоронения. В практике развитых стран, в сложившихся экономических условиях переработке подвергается в Швейцарии – 23%, в Японии – 20%, в США – 32,4% бытовых отходов. Многие страны широко используют такой метод утилизации бытовых отходов как сжигание с целью получения энергии.

В разных странах, доля отходов, утилизируемая методами получения энергии в общем количестве, изменяется довольно существенно в Испании, Франции, Германии, Чехии – от 15 до 45, в Японии – 73, в Швейцарии, Дании до 75, в Бельгии, Швеции – 43-52, США и Англии – 11-17%.

В сравнении с этими странами в республике низкий уровень сжигания бытовых отходов – менее 1% [4].

Полимерные отходы могут быть экономически эффективным источником химического сырья и энергии, но переработка смешанных пластиковых отходов, содержащих поливинилхлорид, не только приводит к образованию хлорорганических соединений в летучих продуктах, но также вызывает серьезные выбросы загрязняющих веществ при их применении. Утилизация полимерных отходов путем сжигания является распространенным явлением. Но это довольно дорогостоящий процесс, в первую очередь из-за необходимости использования сложных фильтрующих установок для предотвращения недопустимых выбросов. Также не желательно утилизировать отходы пластмасс на полигонах из-за их стоимости и плохой биоразлагаемости. Альтернативной стратегией является химическая переработка, известная как переработка сырья или вторичная переработка.

Сложившаяся ситуация в вопросах переработки отходов существенно влияет на процессы развития республики (табл. 1).

Таблица 1

Негативное влияние низкого уровня переработки отходов производства и потребления на сбалансированность процессов развития Республики

Сфера воздействия	Негативные последствия
Социальная	повышение уровня угроз здоровью населения
	увеличение платы за вывоз твердых бытовых отходов
	снижение количества экологически чистых продуктов в следствии загрязнения почв
	снижение качества водных ресурсов
Экономическая	рост потребности в первичном сырье
	вывод существенных площадей из хозяйственного оборота для создания полигонов для хранения отходов
	увеличение затрат на очистные сооружения
Экологическая	загрязнения экосистем отходами производства и потребления, а также продуктами их распада
	увеличение техногенной нагрузки
	ухудшение эстетического состояния территорий

Простое сжигание отходов, накапливающихся в процессе жизнедеятельности, нельзя рассматривать как экономически и экологически целесообразную технологию, поскольку многие веществ, которые можно было бы использовать, уничтожаются и

при этом на сжигание нужны дополнительные затраты энергии. Кроме того, во время работы существующих мусоросжигательных установок образуются вторичные токсичные отходы, которые вредят здоровью людей. Анализ экономических показателей наиболее распространенных в мире методов переработки отходов позволяет утверждать, что мусоросжигание является самым дорогим способом. Серьезную угрозу несут мусоросжигательные заводы для регионов, где их эксплуатация может привести к деградации особо уязвимых экосистем.

Структурный состав отходов сложно анализировать. По различным исследованиям доля полимерных материалов может составлять от пяти до одиннадцати процентов в общем объеме отходов.

Отходы полимерных материалов разделяют на две основные части: отходы производства и отходы потребления.

Методики утилизации и обезвреживания отходов пластмасс этих частей имеют значительные отличия. В процессе разработки методов утилизации отходов, возникающих в процессе производства основные трудности связаны: с существенным снижением качества отходов по сравнению с первичными сырьем, присутствием загрязняющих элементов, включений разного происхождения.

Во время переработки бытовых отходов наибольшие трудности появляются на этапах сбора, транспортировки и отделения полимерных масс от других видов бытовых отходов.

Поэтому возможно использование технологий утилизации, которые допускают совместную переработку отходов полимерных материалов и бытового мусора. Когда полимерные отходы удается отделить, то дальнейшая их переработка не отличается от переработки производственных отходов пластмасс.

Выбор направления утилизации или обезвреживания пластмассовых отходов зависит от экономических соображений, проблем сырья, экологических задач и других факторов.

Из вторичных пластиков изготавливают части машин и механизмов, мебель, посуду, широкий перечень строительных изделий, значительные объемы упаковочных материалов и тары, полимерные кровельные материалы, трубы различного назначения, тротуарную плитку и многое другое. Этот сегмент рынка вторичных материалов на сегодня – ни является весьма

перспективным и позволяет не только решить экологические проблемы, а и получить экономическую выгоду.

Современное сложное экологическое состояние требует комплексного анализа взаимосвязи природы с деятельностью предприятий.

В практике работы предприятий осознание значимости экологического аспекта проявляется в постоянной необходимости расходования средств на охрану и восстановление окружающей среды. Прослеживается связь устойчивого экономического роста и стабильного развития экологической системы [5].

Для управление процессами повышения рыночной привлекательности товаров на основе вторичных полимерных материалов необходимо тесное взаимодействие органов власти, общественных организаций и частных предпринимателей.

Решение существующих экологических вопросов напрямую связано с гармоничными действиями по многим направлениям, охватывающих всех заинтересованных лиц. Эффективность таких действий основывается на учете всех факторов, благоприятно влияющих на изменения в сфере экологии (рис. 1).

Развитие инструментов маркетинга предоставляет широкий спектр возможностей для управления процессами создания и поддержания положительного имиджа товаров из вторичного сырья. Используемые инструменты маркетинга позволяют воздействовать на потенциального потребителя с разных сторон, учитывая большое количество источников информации и воздействуя на разные уровни сознания и подсознания.

К современным технологий продвижения товара относятся такие виды маркетинга, как: партизанский, сенсорный, вирусный, провокационный маркетинг, интернет-маркетинг и многие другие.

Партизанский маркетинг дополняет традиционный, при этом адаптируется к современным реалиям. К его методам относятся: флешмоб, лайф-плейсмент, продакт-плейсмент, «таинственные покупатели», уличный перформанс, а также выделяют *ambient media*. Последний вид используется в качестве рекламного носителя городского пространства, улиц, сооружений для продвижения какого-либо объекта – товара или компании [6].

Для передачи информации о товаре и воздействия на потребителя, в концепции сенсорного маркетинга, используют все органы ощущений потребителя – слух, осязание, зрение, запах,

вкус. Такая информация остается в долгосрочной памяти и используется при принятии решения о покупке.



Рисунок 1. Факторы повышения рыночной привлекательности товаров на основе вторичных полимерных материалов

Так, примерами аромаркетинга являются: использование продавцами мебели ароматов хвойного дерева; банки создают атмосферу покоя, благополучия в расчетных центрах, используют ароматы.

Провокационный маркетинг предполагает создание необычных, внезапных условий диалога с потребителем, в которых реклама не вызывает отторжение. Такая информация, в большинстве случаев, не несет в себе функциональной пользы и познавательной новизны. Те, на кого направлена реклама, давно научились технике защиты от стресса и информационных перегрузок. Провокационный маркетинг придает рекламе привлекательной формы «нового знания», и таким образом обходит защитные механизмы сознания ее потребителя. Такой метод

основан на эмоциональной игре и стимулировании творческого воображения потребителя.

Интернет-маркетинг – элемент маркетинга, направленный на выявление потребности групп потенциальных потребителей товара, которые существенную часть информации получают из сети интернет.

К методам интернет-маркетинга относятся:

веб-мастеринг;

интернет-интеграция;

поисковый маркетинг;

контекстная реклама (SEA - search engine advertising - реклама в поисковых системах);

e-mail-маркетинг;

аффилиативный маркетинг;

вирусный интернет-маркетинг;

скрытый интернет-маркетинг;

интерактивная реклама;

маркетинг в социальных медиа (SMM) [7].

Использование инструментов маркетинга необходимо соотносить с действиями государственных органов власти, общественных организаций, с целью использования мероприятий экологической направленности для усиления эффекта воздействия на потенциальных потребителей.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Изменение имиджа товаров на основе вторичных полимерных материалов способствует решению синергетической задачи, включающей в себя улучшение экономических, социальных и экологических элементов развития республики.

Использование, в процессе управления повышением рыночной привлекательности продуктов переработки отходов, маркетинговых инструментов, дает возможность, существенно изменить восприятие потенциальных потребителей, вывести такие товары на новые рынки и расширить охват существующих рыночных сегментов.

Проведение расширенных исследований позволит существенно повысить эффективность применения используемого инструментария, что в будущем отразится на общих результатах развития. Целесообразно продолжить исследования в направлении

унификации подходов к продвижению товаров на основе вторичного сырья.

Список использованных источников

1. Гельманова, З.С. Экологический маркетинг / З.С. Гельманова, Г.Ш. Жаксыбаева, Ю.И. Осик //Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 4-2. – С.494-499.

2. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием: монография / А.А. Садеков. – Х.: ИНЖЭК, 2004. – 224 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; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – Ч.1. – 124 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://econri.org/2018/09/11/2018-09-11/>.

4. «Современные методы утилизации отходов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Fbezotxodov.ru%2Fothody%2Fsovremennye-metody-utilizacii-othodov>.

5. Ардатьяева, Т.И. Значение концепции устойчивого развития для предприятий Донецкой Народной Республики /Т.И. Ардатьяева, В.Н. Ардатьяев // Менеджер, ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики». – 3(89), 2019. – С. 52-59.

6. Душкина, М.Р. PR и продвижение в маркетинге: коммуникации и воздействие, технологии и психология / М.Р. Душкина. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 560 с.

7. Михнеева, С.И. Технологии интернет-маркетинга как современный инструмент продвижения бизнеса / С.И. Михнеева, Г.В. Маркеева //Известия высших учебных заведений. Серия «Общественные науки». – 2015. – № 1 (33). – С. 239–247.

УДК 620.9:339.138

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РАЗВИТЫХ СТРАН

Меркулова А.В.

канд. экон. наук, доцент

Близкая Н.В.

ст. преподаватель

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

В статье рассмотрены современные тенденции развития энергетической отрасли. Необходимость применения возобновляемых источников электроэнергии. Особенности маркетинга в энергетике развитых стран. Применение инструментов маркетинга в энергетике, персонализация отношений с клиентами.

Ключевые слова: *маркетинг, энергетика, инструменты маркетинга, мощность, возобновляемые источники, эффективность, интернет маркетинг.*

The article discusses current trends in the development of the energy industry. The need for the use of renewable energy sources. Features of marketing in the energy sector of developed countries. The use of marketing tools in the energy sector, personalization of customer relationships.

Keywords: *marketing, energy, marketing tools, power, renewable sources, efficiency, Internet marketing.*

Постановка проблемы. Для поступательного и динамичного развития экономики территорий ДНР, необходимым элементом, формирующим инфраструктуру государства, является эффективное функционирование энергетической отрасли, которая имеет ряд особенностей.

Прежде всего потребление энергоресурсов является важным фактором конкурентоспособности различных отраслей национальной экономики, во многом определяя уровень себестоимости производства и услуг.

С другой стороны, растущие объемы производства и развитие экономики молодой республики незамедлительно потребуют увеличения объемов выработки электроэнергии. Удовлетворить такую потребность вполне реально без увеличения мощности и без негативных последствий для окружающей среды, с помощью

применения возобновляемых источников энергии и повышения энергоэффективности [1; 2].

Причем применение инструментария социального и экологического маркетинга в контексте формирования культуры энергосбережения и энергоэффективности не только среди частных потребителей, но и в сфере B2B позволит с относительно невысокими затратами, в сравнении с инвестированием в возобновляемые источники, удовлетворить растущие потребности республики в энергоснабжении.

Анализ исследований и публикаций. Маркетинг в управлении конкурентоспособностью предприятия рассматривается в работах Азарян Е.М., Балабановой Л.В., Барышниковой Л.П., Ансоффа И., Друкера П., Котлера Ф., Портера М.Ю.

Различным аспектам менеджмента в энергетической отрасли посвящены работы Евдокимова В.А., Ефименко А.В., Гаврикова А.А., Косаря Н.С., Маркевича К.

Особенности маркетинга энергетической отрасли, его стратегии, инструменты и эффективность рассмотрены в работах Люльчак З.С., Чазовой Т.А., Шарма Н., Лифлэнга П., Верхоева П., Мейера М.

Такие научные разработки зарубежных и отечественных ученых соответствуют высокому уровню развития маркетинга и экономики, сформировавшиеся в настоящее время на Западе. Для отечественных предприятий они могут служить лишь как определенный ориентир, нуждающийся в доработке с учетом сложившихся новых условий Донецкой Народной Республики.

В связи с этим, актуальным становится изучение опыта стран с развитой рыночной экономикой по адаптации и внедрению разнообразных маркетинговых стратегий и инструментов в деятельность отечественных РЭК, которые в настоящий момент никак не реализованы.

Целью работы является обобщение изученного опыта развитых стран по использованию в энергетической отрасли инструментов маркетинга.

Изложение основного материала. Глобальное энергетическое развитие традиционно зависело от ископаемой энергии, что привело к возникновению целого ряда все более острых проблем, таких как нехватка ресурсов, изменение климата и загрязнение окружающей среды, которые серьезно угрожают существованию и

развитию человека. В ответ на вызовы этой ситуации человечество должно выработать понимание новых особенностей глобализации в области экономического развития, распределения ресурсов и охраны окружающей среды, с тем чтобы заложить основу для безопасного, чистого, эффективного и устойчивого развития мировой энергетики.

Исследователь Сонке Х. пишет о необходимых правовых нормах, которые будут стимулировать как производителей, так и потребителей электроэнергии для повышения эффективности энергетической системы. Увеличение использования возобновляемых источников электрогенерации делает более сложным, а порой невозможным достижение баланса спроса и предложения в энергетической системе. Проблемой в данном отношении является то, что электричество не может храниться в больших количествах, и генерировать необходимо столько электроэнергии, сколько потребляется в данный момент.

Майер Дж. и Бургер Б. отмечают, что электроэнергия, производимая из альтернативных источников энергии, все чаще торгуется на спотовом рынке (главная отличительная особенность таких сделок – в том, что новые права собственности возникают мгновенно, в тот же момент, что и была заключена сделка) [3]. Тем не менее, цены на электроэнергию на спотовом рынке минимальны и часто, даже не покрывают расходов производителя. Для обеспечения рентабельности производства возобновляемых источников энергии государству необходимо поднять верхнюю границу, входящий в цену для розницы потребителя. Авторы данного исследования считают, что необходимо переломить эту тенденцию и не допустить избыточное предложение на рынке. Необходимо прибегать к таким регуляторным мерам, так как производство энергии из возобновляемых источников без государственной поддержки невыгодно.

Павел Ф., Кульман А. утверждают, что в экономически развитых странах наблюдается постоянный рост числа независимых сетевых энергетических операторов, отделенных от вертикально интегрированных компаний. Это означает, что в сетевом бизнесе – бывшей естественной монополии – есть конкуренты и ни один из сетевых операторов не пользуется своими преимуществами на рынке в своем регионе.

В отношении монополизма в энергетической сфере для ДНР может быть полезен опыт Германии по приватизации коммунальных предприятий. Курт Б. и Вагнер О. исследуя рынок энергетических ресурсов Германии отмечают, что в 90-е годы 20 века наблюдалась массовая приватизация коммунальных предприятий. Этому способствовала либерализация рынка электроэнергии, которая на первом этапе привела к усилению степени монополизации рынка вертикально-интегрированными компаниями. Тем не менее, многие коммунальные предприятия – так называемые "Штадтверки" – пережили это испытание. Сейчас идет так называемая "реципиализация" энергетического сектора Германии, когда вертикально интегрированные компании продают свои доли в Stadtwerke для консолидации своих усилий в других различных областях. Таким образом, коммунальные предприятия сталкиваются с такими задачами, как повышение энергоэффективности в энергетическом секторе, стимулирование комбинированного производства тепло- и электроснабжение, развитие проектов возобновляемой энергетики, расширение широкого спектра услуг и др. [3].

Специалисты компании MacKinsey Нэмит Шарма, Брэм Смитс и Кристер Тригестаад, анализируя зависимость экономического роста и спроса на энергию в процессе исследования 55 видов энергии в 30 секторах экономики в 146 странах, отмечают тенденцию разрыва между этими двумя величинами, которая в ближайшие десятилетия станет еще больше [4]. Причем специалисты объясняют это не снижением объемов потребляемой энергии и соответственно сокращением ВВП, а новыми технологиями, которые приведут к выравниванию кривой спроса на энергию.

Исследования компании MacKinsey, свидетельствуют о том, что в 21 веке уровень жизни, а вместе с ним и экономики стран мира продолжают свое восхождение, однако потребность в энергии должна значительно отставать за счет изменения структуры в энергетических источниках и внедрения энергосберегающих технологий.

Как считают специалисты «После столетия быстрого роста спрос на энергию, вероятно, достигнет плато около 2030 года, в первую очередь за счет преобладания возобновляемых источников энергии в энергетическом балансе» (рис.1.).

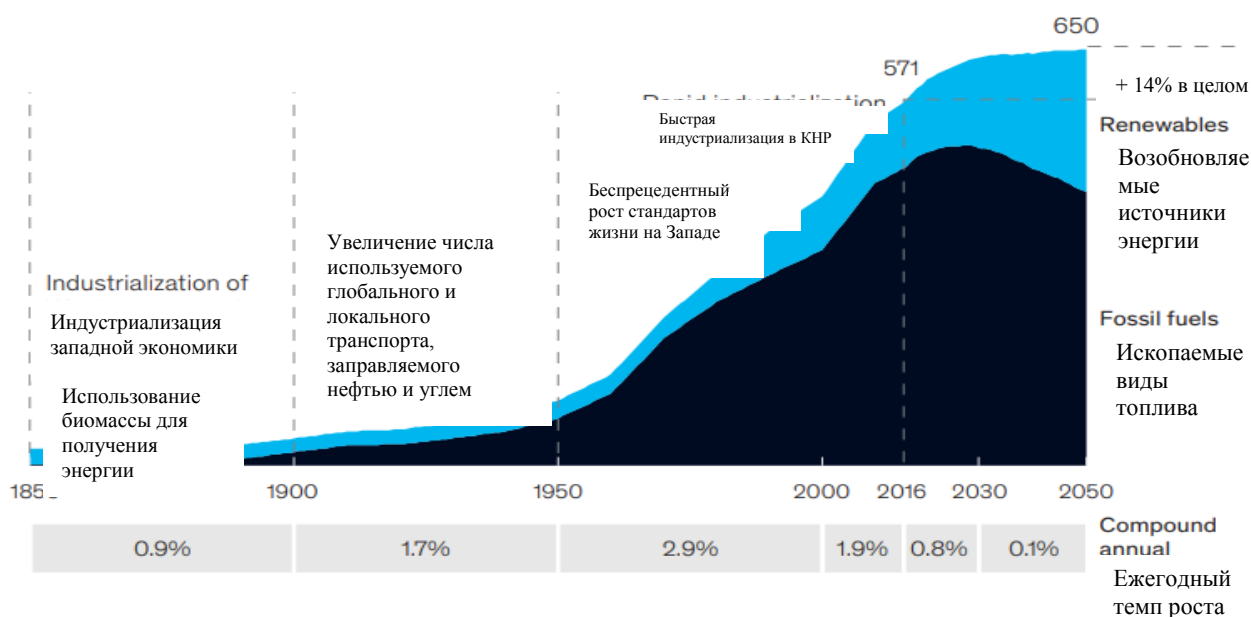


Рисунок 1. Мировой спрос на первичную энергию, млн. тераджоулей (составлено на основании [4]).

Тренд изменения зависимости экономического роста и спроса на энергию специалисты MacKinsey объясняют следующими причинами:

- резкое снижение энергоемкости ВВП, в первую очередь вследствие продолжающегося перехода от индустриальной экономики к экономике услуг в быстрорастущих странах, таких как Индия и Китай;
- заметное повышение энергоэффективности, как результата технологических усовершенствований и поведенческих изменений;
- растущее использование возобновляемых источников энергии.

Кроме того, развитые экономики, как правило, становятся экономиками услуг, а энергоемкость сектора услуг существенно ниже промышленного. Услуги уже доминируют в странах ОЭСР, причем сектор услуг в Соединенных Штатах, например, составляет около 80 процентов к национальному ВВП [4].

Маркетинг, как вид управленческой деятельности, интегрирующий все усилия компании по увеличению ценности продукта для потребителя успешно применяется организациями не только в секторе B2C, но и B2B, в том числе традиционные инструменты маркетинга успешно применяются энергетическими компаниями США, Великобритании, Швеции, Китая и другими индустриально развитыми странами. Кроме того, поскольку рынки

таких стран практически уже прошли стадию раздела и формирования, то это вынуждает специалистов в сфере маркетинга изыскивать постоянные возможности для обретения новых конкурентных преимуществ.

Данные исследований, ежегодно проводимых специалистами маркетингового агентства SageFrog Marketing Group [5; 6], свидетельствуют о увеличении значения маркетинговых инструментов в деятельности промышленных компаний – так в 2017г. меньше половины (45%) исследуемых компаний рынка B2B США имели маркетинговый план, а в 2019г. доля таких компаний увеличилась до 66%. Увеличиваются денежные выделения на маркетинг – с 5% общего годового бюджета промышленных компаний до 10% в 2019г. Усовершенствованная и автоматизированная маркетинговая тактика, персонализация, интерактивный контент и новый пользовательский интерфейс требуют все большей части бюджета для успешного конкурентирования на современном рынке.

Аналитики SageFrog Marketing Group считают, что количество компаний, определяющих приоритетность цифрового маркетинга продолжает увеличиваться и предприятия B2B не являются исключением: более половины от всех компаний тратят 58% маркетингового бюджета на разработку сайта и цифровой маркетинг (рис.2) [4]. В то же время традиционные маркетинговые методы все еще являются весомым источником вложений – в 2019 г. 42% респондента заявили, что выставки и другие похожие мероприятия были самыми эффективными источниками маркетинга и продаж.

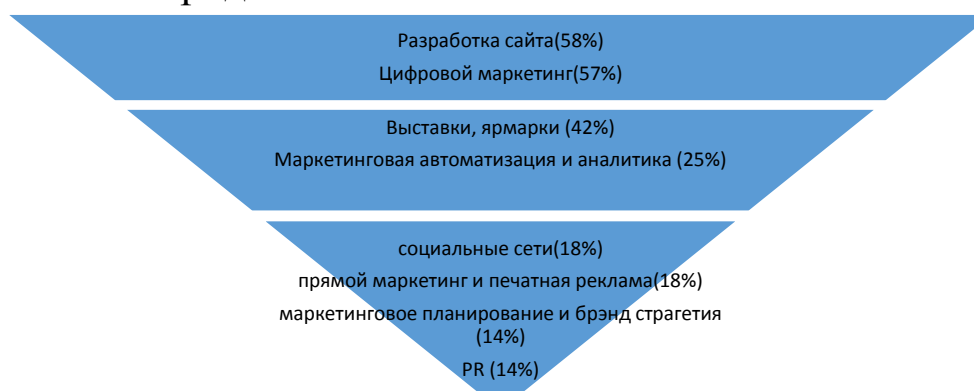


Рисунок 2. Топ расходования маркетингового бюджета компаний B2B США в 2019г.(составлено по данным отчета SageFrog Marketing Group за 2019 г. [5; 6])

Специалисты агентства Econsultansy в своем отчете Внедрение технологий и инноваций в цифровой маркетинг – энергетика и коммунальное хозяйство полагают, что энергетика переживает период беспрецедентных преобразований. Волна технологических инноваций в отрасли означает, что компании должны изменить способ общения и взаимодействия со своими клиентами. Сектор отходит от индустрии колл-центров и использует современные инструменты, такие как программная реклама, чат-боты и личные помощники, чтобы поддержать свои маркетинговые и коммуникационные усилия.

В этом отношении есть некоторое единство мнений западных исследователей о персонализации маркетинга партнерских отношений в энергетике. Так, Марсель Мейер, Ян Миддельхофф, Жоао Сегорбе и Кай Волхардт считают, что энергетические компании, борющиеся с оттоком клиентов, могут заимствовать уроки маркетинга из розничной торговли, чтобы построить отношения лояльности и повысить продажи за счет персонализации.

Энергетический сектор, как и большинство отраслей потребительского обслуживания, испытывает приток новых конкурентов и неуклонный рост оттока клиентов. Переключение на альтернативные источники энергии ускоряет этот процесс, особенно с использованием сайтов сравнения цен, таких как Verivox в Германии, Power2Switch в США и iSelect в Австралии. В результате поставщики энергии ощущают давление на свои цены и маржу.

Специалисты компании McKinsey считают, что, в результате дерегулирования, энергетический сектор, как и большинство отраслей потребительского обслуживания, испытывает приток новых конкурентов и неуклонный рост оттока клиентов. Переключение на альтернативные источники энергии ускоряет этот процесс, особенно с использованием сайтов сравнения цен, таких как Verivox в Германии, Power2Switch в США и iSelect в Австралии. В результате поставщики энергии ощущают давление на свои цены и маржу. В этой сложной окружающей среде главным приоритетом энергокомпаний должно стать удержание клиентов. Долгосрочные клиенты со старыми контрактами могут быть во много раз более ценными, чем новые клиенты, и к тому же завоевание новых клиентов является дорогостоящим

мероприятием. Поэтому исследователи сходятся во мнении, что эффективным инструментом сохранения старых клиентов и приобретения новых является персонализация. Благодаря внедрению автоматизированных алгоритмизированных процессов для адаптации обращений к отдельным клиентам на основе их поведения, компании могут более эффективно управлять своей клиентской базой и предотвращать их отток.

Некоторые энергетические компании начали экспериментировать с простыми формами персонализации, такими как разделение своей клиентской базы на два подмножества для тестирования двух различных сообщений для корректировки цен. Однако большинство компаний по-прежнему рассылают одинаковые сообщения всем своим клиентам. Хотя разработка возможностей персонализации может показаться сложной задачей на первый взгляд, начало работы является более управляемым, чем кажется, и это дает компаниям реальное преимущество в завоевании, управлении и удержании клиентов. Исследования Марселя Мейера показывают, что энергокомпании, предоставляющие эффективный персонализированный контент, могут увеличить продажи на 10% и более, а также повысить рентабельность своих маркетинговых расходов в 5-8 раз [3].

Убедительным доказательством эффективности маркетинговых мероприятий в Интернете промышленными американскими компаниями являются показатели эффективности. Исследование показало, что наиболее популярным показателем эффективности оказался ROMI (Return on Marketing Investment) (рис. 3). ROMI – финансовый показатель, заимствованный маркетологами.

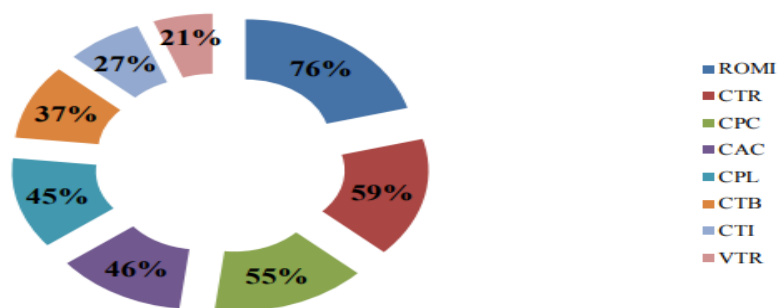


Рисунок 3. Основные показатели эффективности маркетинговых вложений, используемые промышленными компаниями B2B в США (составлено по материалам отчета Content Marketing Insitute. B2B Content Marketing: 2017[3])

Данный показатель характеризует доходность (выгодность) финансовых вложений в маркетинг и показывает, сколько дополнительной прибыли приходится на каждый вложенный рубль в маркетинг [4].

В зависимости от вида бизнеса, используются различные способы расчета данного показателя, но общая формула (1) выглядит следующим образом:

$ROMI = (\text{Доход от вложений} - \text{размер вложений}) / \text{Размер вложений}$ (1).

Этим показателем принято оперировать в процентах. Участникам исследования предлагалось указать подходящий для их компании диапазон значений коэффициента ROMI, учитывая только затраты на инструменты интернет-продвижения (рис.4).

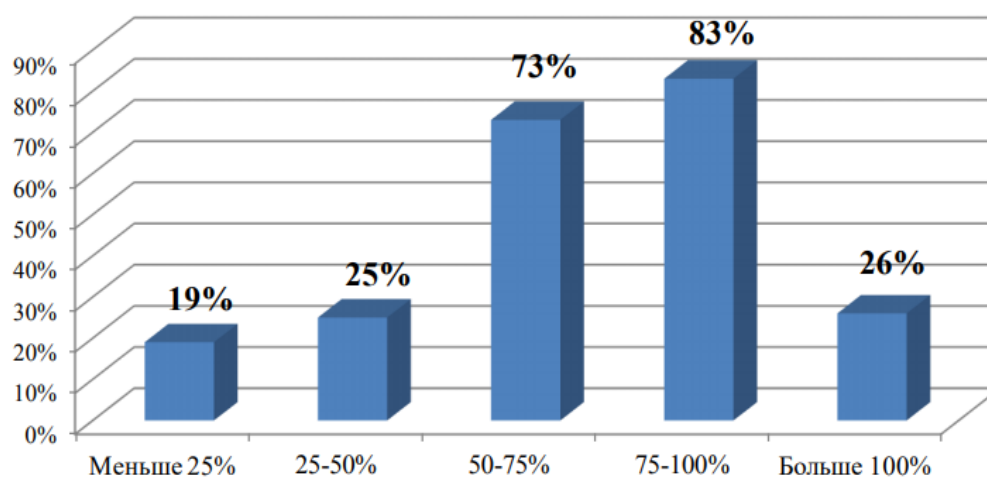


Рисунок 4. Значения показателя ROMI в американских компаниях (составлено по материалам отчета Content Marketing Insitute. B2B Content Marketing: 2017[4])

Представленные на рисунке данные, говорят о высоких результативных показателях ROMI. Показателен тот факт, что у 83% опрошенных на каждый затраченный доллар на интернет-маркетинг приходится размер дополнительной прибыли – 0,75-1,0 доллар.

Выводы по исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, опыт применения экономически развитыми странами инструментария маркетинга в энергетике может быть полезным для отечественных компаний. Однако дальнейшей разработки требуют методы их адаптации в действительность ДНР.

Список использованных источников

1. Гительман, Л.Д. Энергетические компании: Экономика. Менеджмент. Реформирование: В 2 т. Т. 1. /Л.Д.Гительман, Б.Е. Ратников, Л.М. Гительман – Екатеринбург: Изд-во Урал. Унта, 2001. – 376 с.
2. Косарь Н.С. Направления повышения конкурентоспособности энергоснабжающей компании // Косарь Н.С., Кухаренко И.К., Ризенко С.А. // Тезисы докладов IV Международной научно-практической конференции «Маркетинг и логистика в системе менеджмента». – Львов: Национальный университет «Львовская политехника», 2002. – С. 172-173.
3. Meuer, M. The new way to engage with energy customers: Personalization at scale [Электронный ресурс] // Marcel Meuer, Jan Middelhoff, João Segorbe, and Kai Vollhardt/ – 2019, April. – Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/industries/electric-power-and-natural-gas/our-insights/the-new-way-to-engage-with-energy-customers-personalization-at-scale>. Дата обращения: 30.09.2019.
4. Content Marketing Insitute. B2B Content Marketing: 2017 Benchmarks, Budgets, and Trends of North America. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://contentmarketinginstitute.com/wp-content/B2B_Research. Дата обращения: 30.09.2019.
5. 2017 B2B маркетинг микс отчет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sagefrog.com/resources/marketing-mix-2017/> Дата обращения: 2.10.2019
6. 2019 B2B маркетинг микс отчет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sagefrog.com/resources/marketing-mix-2019/> Дата обращения: 2.10.2019.

УДК: 332.12

РОЛЬ ФОРСАЙТА В ВЫБОРЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Василенко Д.В.

канд. экон. наук, доцент,

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

В статье рассмотрено, что форсайт – это особо организованный процесс систематической оценки длительных перспектив развития территории с участием бизнеса, научного сообщества, органов государственной и местной власти и представителей гражданского общества. Форсайт позволяет оценить возможную специализацию конкретного территориального образования и согласовать с ключевыми заинтересованными сторонами разработку проектов в рамках наиболее перспективных направлений развития.

Ключевые слова: территория, развитие, планирование, форсайт, приоритеты, стратегия.

The article also shows that foresight is a specially organized process of systematic assessment of long-term prospects for the development of the territory with the participation of business, the scientific community, state and local authorities, and representatives of civil society. Foresight allows you to assess the possible specialization of a particular territorial entity and coordinate with key stakeholders the development of projects in the most promising areas of development

Keywords: territory, development, planning, foresight, priorities, strategy.

Постановка проблемы. Система стратегического управления развитием территорий включает в себя некоторую совокупность действий (функций), среди которых весьма важное место отведено технологиям прогнозирования и форсайта. В указанной системе прогнозирование призвано играть роль «фильтра» определяемых целей и задач перспективного развития территориальных образований (ввиду необходимости их количественной оценки на предмет действительного содержания), а форсайт – роль инструмента формирования приоритетов территориального развития (в виду их качественной оценки на предмет возможного содержания). Если относительно прогнозирования в научном сообществе сложился достаточно устойчивый консенсус по его применению, то применительно к форсайту пока что существует широкий спектр точек зрения и мнений.

Анализ последних исследований и публикаций. В последние годы получила распространение технология форсайт (англ. *foresight* – взгляд в будущее) – эффективный инструмент формирования приоритетов, использующий мобилизацию большого количества участников для разработки прогнозов в таких сферах деятельности, как наука и технологии, экономика, государство и общество. С точки зрения Комитета по промышленному развитию ООН форсайт представляет собой систематическую попытку заглянуть в долгосрочное будущее науки, технологии, экономики и общества с целью идентификации зон стратегического исследования и создания родовых технологий, которые могут приносить самые крупные экономические и социальные выгоды [1, с. 8].

По мнению Третьяк В.П. «форсайт представляет собой созидательную технологию воздействия на формирующееся будущее с помощью согласования партикулярных интересов различных слоев гражданского общества и посредством стимулирования их активности в сфере использования ключевых технологий» [2].

Следует отметить, что главная цель форсайта – это не решение текущих проблем или проблем завтрашнего дня, а отслеживание тенденций будущего состояния того или иного объекта, включая территории, но и создание разных вариантов его развития на основании достигнутого уровня науки и технологий. Следовательно, он конкретизирует в каком направлении необходимо развиваться, то ли стране, региону, городу или предприятию.

Форсайт – это особо организованный процесс систематической оценки длительных перспектив развития территории с участием бизнеса, научного сообщества, органов государственной и местной власти и представителей гражданского общества. Форсайт позволяет оценить возможную специализацию конкретного территориального образования и согласовать с ключевыми заинтересованными сторонами разработку проектов в рамках наиболее перспективных направлений развития [3].

Основной целью статьи выступает определение роли форсайта в выборе стратегических приоритетов развития территорий.

«Форсайт как инструмент обычно связывают с процессами научного предвидения на базе задействования стратегического

мышления, предназначенного для раскрытия расширенного диапазона доступных стратегических вариантов развития.

Форсайт предназначен для повышения способности лиц, принимающих решения, расширять границы восприятия будущих проблем и перспектив их определения» [4].

Конкретные различия между традиционным прогнозированием и форсайтом приведены в табл.1.

Таблица 1

Различия прогнозирования и форсайта (предвидения) [5, с. 9-10]

Параметр	Прогнозирование (forecast)	Предвидение (foresight)
Содержание	Формулировка научно обоснованных суждений о возможных состояниях в будущем некоторого объекта на основе сложившихся на сегодня тенденций, без учета партикулярных интересов игроков	Выработка видения будущего, определение зон исследований и появления технологий, которые могут принести наибольшие экономические и социальные выгоды исходя из желаемого будущего
Участники и эксперты	Ученые, политики	Представители всех ключевых участников развития: научно-технической сферы, бизнеса, правительства, общественности
Назначение	Предсказание вариантов будущего	Выработка образа будущего; сосредоточение ресурсов на нужных для его достижения направлениях
Способ реализации	Принуждение к исполнению административными предписаниями или убеждением	Побуждение к реализации выбранных путей на основе принятия согласованных по интересам решений
Воздействие на процессы	Констатирует существующие тенденции	Показывает возможные пути корректировки существующих тенденций
Результат	Отчеты Отчеты можно будет сравнивать с реальным результатом	Отчеты Сети экспертов Процедуры взаимодействия Процедуры оценки Культура предвидения в обществе

Исследуя практику использования технологии форсайт, можно выделить ряд отличительных черт, свойственных ей:

форсайт, ориентирован на выстраивание перспектив развития, выявление потенциальных возможностей и возможных проблем;

форсайт объединяет основных участников для разработки стратегических документов развития соответствующих объектов (в

т.ч. территориальных образований) и для исследования перспектив развития в будущем;

форсайт – это процесс сотрудничества представителей органов государственной и местной власти, гражданского общества, научной общественности, бизнесовых структур, основной целью которого является поиск согласия (консенсуса) посредством разработки нескольких (оптимистического, нейтрального и пессимистического) сценариев развития того или иного территориального образования;

форсайт ориентирован на «действие», то есть на реализацию определяемых сегодня мер, обеспечивающих достижение главной цели территориального развития;

форсайт обеспечивается применением интерактивных методов (посредством использования компьютерных сетей) и моделей (сценариев) исследования будущего (когнитивно-дискурсивных моделей).

С точки зрения содержания форсайт может представлять собой совокупность следующих шагов:

анализа ситуации – определения границ (пределов) исследуемого объекта (территориального образования), тенденций, описывающих наиболее правдоподобное развитие ситуации;

объективации – описания в рассматриваемых границах (пределах) объекта действующими технологиями, форматами (участниками), нормативными ограничениями (в том числе законодательными) желаемой картины будущего с позиции сегодняшнего дня;

проблематизации – определения на карте будущего состояния объекта, в том числе территориального образования локалитетов (мест) дискомфорта для участников;

субъективации – самоидентификации и выбора наиболее благоприятного образа будущего, в том числе позиционирования своего места в этом будущем;

приоритезации – выбора участниками таких сценариев развития (изменений) объекта, в том числе территориального образования, которые в большей мере будут способствовать реализации их ожиданий от продвижения желаемого будущего.

«Процесс форсайта включает в себя опредмечивание (то есть конкретизацию) и внесение в карту проектов и событий, приводящих к тем или иным последствиям. Самая лучшая

ситуация, когда какие-то сущности (тренды, форматы, события, угрозы, возможности) воспринимаются отдельными участниками как их личные цели или желательные для предметной сферы состояния. В этом случае проекты и события, появляющиеся на тех трендах и технологических, форматных линиях, которые ведут к желаемому состоянию, становятся фактически этапами его воплощения» [6].

Для проведения современного форсайта применяют большое количество методов (на сегодня известно не менее чем о 30 различных методах). В табл. 2 приведен примерный перечень тех методов, которыми пользуются в настоящее время.

Таблица 2

Методы, которые используются в настоящее время при форсайте

№ п\п	Название метода	Содержание метода
1	Обзор литературы	Изучение работ по выбранной теме исследования
2	Экспертные панели	Создание комитетов из квалифицированных специалистов, которые призваны обобщать имеющуюся информацию по фактическому состоянию исследуемой проблемы
3	Сценарий	Описание желаемого состояния объекта после решения выявленных проблем, сценарный подход определяет возможные движущие силы будущего и возможную логику развития будущего
4	Мастерская будущего	Система организации участников в различных сочетаниях для поиска путей решения проблемы
5	Мозговой штурм	Метод коллективного генерирования идей по решению актуальной проблемы
6	Экстраполяция трендов	Методы перенесения сложившихся закономерностей развития в будущее
7	Интервью	Метод индивидуального обследования состояния объекта для расширения имеющейся о нем информации
8	Анкетирование / Наблюдение	Метод сбора эмпирических данных (сведений), используемый для составления представлений о состоянии объекта
9	Делфи	Метод сбора и обработки информации от экспертов с помощью вопросников
10	Критические (ключевые) технологии	Метод идентификации проблемной ситуации посредством разработки инструментов определения научно-технологических приоритетов, а также механизмов их реализации
11	Анализ Мегатрендов	Метод определения основных траекторий в основных направлениях движения, которые определяют «облик и суть» исследуемого объекта
12	SWOT-анализ	Метод оценки внутренних и внешних факторов с позиции сильных и слабых сторон, возможностей и угроз
13	Дорожная карта	План по продвижению к достижению желаемого состояния объекта в будущем

Продолжение таблицы 2

14	Анализ окружающей ситуации (PEST-анализ)	Инструмент выявления политических, экономических, технологических и социальных условий внешней среды, оказывающих решающее влияние на развитие объекта
15	Моделирование и симуляция различных вариантов будущего	Методы построения и исследования реально существующих объектов, процессов или явлений с целью предсказания их
16	Эссе	Форма сочинения небольшого объема и свободной композиции по передаче индивидуальных впечатлений и соображений относительно конкретной темы
17	Ретроспективный анализ	Метод изучения сложившихся в прошлом тенденций технического, социального, экономического развития объекта для формирования стратегии его развития
18	Карта заинтересованных сторон	Метод, позволяющий наиболее адекватно провести идентификацию стейкхолдеров (заинтересованных лиц), их субъективного восприятия
19	Гражданские панели	Метод объединения экспертов по разработке вариантов и отслеживания достижения будущего состояния объекта
20	Структурный анализ	Метод, позволяющий выяснить значение и влияние каждого в отдельности явления на общее состояние объекта
21	Анализ взаимного влияния	Методы определения взаимного влияния факторов посредством составления сводки возможных событий в виде матрицы, позволяющей рассмотреть взаимодействие между каждой парой событий
22	Мульти-критериальный анализ	Метод, целью которого является использование ранжирования критериев для объективной и прозрачной оценки возможных вариантов развития объекта
23	Библиометрический анализ	Методы изучения документов на основе количественного анализа первичных и вторичных источников информации с помощью формализованных приемов с целью получения данных об эффективности, динамике, структуре и закономерностях развития объекта
24	Игровое моделирование ситуаций	Метод определения поведения и характеристик реальных систем в игровых ситуациях
25	Морфологический анализ	Эвристический метод подбора возможных решений для отдельных частей задачи (так называемых морфологических признаков, характеризующих тот или иной объект) и последующем систематизированном получении их сочетаний (комбинировании)
26	Дерево соотношений	Модель, которая задаёт процесс принятия решений так, что будут отображены каждое возможное решение, предшествующие и последующие этим решениям события или другие решения и последствия каждого конечного решения.

Каждый из названных методов на практике используется с различной частотой. В табл. 3 приведена сводная группировка

методов, которые используются в технологии форсайта как в зарубежных исследованиях, так в отечественной практике в зависимости от частоты применения.

Таблица 3

Примерный перечень методов, используемых при форсайте [7]

Методы с высокой частотой использования	Методы со средней частотой использования	Методы с низкой частотой использования
Зарубежная практика		
Обзоры литературы, сценарии, метод мозгового штурма, экспертные панели, семинары.	Метод Дельфи, метод критических технологий, SWOT анализ, сканирование среды, тренды.	Технологические дорожные карты, картирование, опросы населения, имитационное моделирование, ретрополяция, эссе, деловые игры, анализ взаимовлияния факторов, анализ мегатрендов, многофакторный анализ, методы библиометрии.
Отечественная практика		
Обзоры литературы, углубленные интервью, экспертные панели, SWOT анализ, построение сценариев, метод мозгового штурма.	Метод критических технологий, технологические дорожные карты, анализ взаимного влияния, методы библиометрии, метод Дельфи.	Деревья релевантности, многофакторный анализ, сканирование среды.

Главные различия технологии форсайт от технологии планирования и прогнозирования состоят в выборе исходной информации. При форсайте происходит ориентация на информацию предвидения («вероятно, это будет»), в то время когда при планировании и прогнозировании информация ориентирована на предполагаемое состояние (что это «должно быть»). Форсайт, в отличие от традиционных методов прогнозирования и планирования, занимается формированием настоящего из будущего состояния: вначале описывает картину состояния объекта в будущем, а затем составляется план действий по достижению этой картинки. Тем самым форсайт представляет собой интерактивный процесс, направленный на разработку действенных (эффективных) мер, за счет которых предполагается достижение будущего состояния объекта.

Как любая технология, форсайт предполагает наличие цели, которая должна быть направлена на установление согласованного

со всеми участниками характера будущего. Особенностью при определении основной цели технологии форсайта является то, что она (цель) должна формироваться с учетом существующих позиций участников, с учетом их взаимосвязей. Следовательно, технология форсайт необходима для того, чтобы: обеспечивать улучшение процесса принятия решений; эффективно управлять выбором необходимых методов; формировать возможные альтернативные варианты развития объекта в будущем; все участники занимали активные позиции при формировании альтернативных вариантов и были во всеоружии при возникновении непредвиденных обстоятельств; понимали вносимые изменения в образ будущего состояния объекта.

Различают несколько классификаций к осуществлению технологии форсайта: во-первых, относительно возможных областей деятельности (социальный, экономический, политический, научный, научно-технический, образовательный и др.); во-вторых, применительно к целям и возможным срезам анализируемых областей деятельности (внутренний, внешний); в-третьих, в расчете масштабируемости рассматриваемых проблем (мировой, национальной, региональный, местный); в-четвертых, относительно используемых методов (единичных, комплексных, многовариантных и др.).

Эффективность применения технологии форсайта в полной мере зависит от того, насколько объективной является используемая при этом исходная информация. Подбор, интерпретация и разработка стратегических вариантов развития объекта с использованием такой информации составляют собой каркас «желаемого предвидения» будущего.

Итак, необходимо выделить следующие основные достоинства применения технологии форсайт. Первое достоинство – это возможность участия большого числа специалистов в проектировании будущего, если они занимают активную позицию и готовы предпринимать конкретные шаги для реализации своего видения будущего. Форсайт как специальная технология предвидения будущего, поиска согласованности принятия решений по установленному заранее алгоритму ближайших действий понятен подавляющему большинству участников и не требует специальных пожеланий к уровню профессиональной подготовки, образованию, владению специальными инструментами. Второе

достоинство касается скорости нахождения образа будущего состояния объекта и генерирования идей по его достижению. Большая продолжительность формирования такого образа никоим образом не предполагается данной технологией. Третье достоинство технологии форсайт может быть отнесено к управлению затратами, которые на порядок ниже по сравнению с другими методами, при формировании образа будущего объекта и генерации изменений в предлагаемый проект. Четвертое достоинство касается относительно высокой достоверности предвидения будущего состояния объекта, что сопряжено с непосредственным участием его разработчиков на всех этапах реализации предлагаемых вариантов. К пятому достоинству технологии форсайт необходимо отнести способность согласования его элементов в различных масштабах реализации (начиная с конкретной команды непосредственных исполнителей и заканчивая масштабами государства или межгосударственных образований), что делает методологию форсайт универсальной и не ограниченной какими-либо рамками.

Подытоживая изложенный материал можно сделать несколько общих выводов: Главной целью форсайта не является решение проблем сегодняшнего или завтрашнего дня, его целью выступает улавливание тенденций будущего состояния территориального образования и создание различных его вариантов на основе сегодняшних научных разработок и технологий. Таким образом, он указывает, в каком направлении следует развиваться территориальному образованию. Предметом технологии форсайт выступает набор методов, насчитывающих в настоящее время около 30 наименований, с участием бизнеса, научного сообщества, органов власти и институтов гражданского общества, использование которых позволяет заниматься проектированием из будущего в настоящее. Форсайт нужен для того, чтобы улучшать процесс принятия, реализации и контроля решений по экономическому и социальному развитию территориальных образований. Практическое применение многоцелевого комплекса научно обоснованных методов, способов и форм воздействия на современные межтерриториальные экономические взаимодействия позволяют существенным образом изменить сложившуюся ситуацию в развитии территориальных образований в лучшую сторону как в количественном, так и в качественном отношении.

Тем самым обеспечивается появление и сохранение в течение достаточно продолжительного периода времени общего тренда в динамике основных экономических и социальных показателей развития территорий.

Список использованных источников

1. Unido Technology Foresight Manual. – Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 2005. – Vol. I. – 247 p.
2. Третьяк, В.П. Структура форсайта / В.П. Третьяк // Отраслевые рынки. – 2007. – №1-2 (13).
3. Аванесова, Р.Р. Форсайт как инструмент обеспечения устойчивости развития на муниципальном уровне / Р.Р. Аванесова, Е.П. Авраменко, Е.Н. Захарова, Е.Е. Кардава // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2015. – № 3. – С. 124-131.
4. Форсайт как инструмент стратегического долгосрочного планирования для развивающихся стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.undp.org/content/dam/undp/library/capacity-development/English/Singapore%20Centre/GPCSE_Foresight_RUS.pdf (дата обращения: 12.03.2020).
5. Калюжнова, Н.Я. Сущность, содержание и методология форсайта: проблемы адаптации к уровню региона / Н.Я.Калюжнова //Форсайт как инновационный инструмент формирования перспективной конкурентоспособности страны и региона в условиях глобализации. Материалы Первой Всероссийской Интернет-конференции. Октябрь, 2006. – Иркутск: Изд-во ИГУ, 2007. – С.7-22.
6. Княгинин, В. Мышление о будущем: виды, подходы, особенности [Электронный ресурс] /В.Княгинин. – Режим доступа: <http://filling-form.ru/dogovor/89188/index.html?page=6> (дата обращения: 12.03.2020).
7. Григорьева, Е.Э. Инструменты разработки сценариев развития региональных промышленных кластеров [Электронный ресурс] / Е.Э. Григорьева – Режим доступа: https://allbest.ru/otherreferats/economy/01000294_0.html (дата обращения: 12.03.2020).

УДК 633:502.131(477.61)

ОЦЕНКА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР В ЛНР

Гальченко К.А.

аспирант

*ГОУ ВПО «Луганский национальный
аграрный университет», ЛНР*

В представленной статье проведена оценка эколого-экономического состояния производства зерновых и зернобобовых культур ЛНР на основе расчета интегральных показателей: коэффициента экологической стабильности территории и коэффициента антропогенной нагрузки. На основе рассчитанных эколого-экономических показателей был проведен корреляционно-регрессионный анализ с целью выявления причинно-следственных связей между урожайностью и факторами, характеризующими эколого-экономическое состояние и уровень экологизации производственного процесса в растениеводстве.

Ключевые слова: *коэффициент экологической стабильности территории, коэффициент антропогенной нагрузки, урожайность зерновых и зернобобовых культур, степень эродированности, коэффициент корреляции.*

The assessment of ecological and economic condition of production of grain and leguminous crops in LPR on the basis of calculation of integral indicators: coefficient of ecological stability of the territory and coefficient of anthropogenic load was carried out. On the basis of the calculated ecological and economic indicators, a correlation and regression analysis was carried out to identify cause-and-effect relationships between productivity and factors characterizing the ecological and economic state and the level of ecologization of the production process in crop production.

Keywords: *coefficient of ecological stability of the territory, coefficient of anthropogenic load, productivity of grain and leguminous crops, the degree of erosion, the correlation coefficient.*

Постановка проблемы. Экологическое состояние почв во многом определяет потенциальные возможности сельскохозяйственных предприятий для повышения эффективности производства зерновых и зернобобовых культур. Следовательно, целесообразно установить, что экологическими критериями производства являются степень сельскохозяйственной освоенности региона, уровень эродированности почв, содержание гумуса,

объемы внесения органических и минеральных удобрений, определяющих качество почвы как основного производственного фактора в зерновом хозяйстве, и, имеющих экономическое отображение в валовом сборе сельскохозяйственной продукции (при получении урожайности на определенной площади посева при соблюдении рациональных севооборотов).

На наш взгляд, урожайность сельскохозяйственных культур, являясь натуральным показателем, наиболее объективно характеризует уровень экономической эффективности сельскохозяйственного производства, то есть выступает измерителем экономического эффекта. Целостность экологического потенциала земельных ресурсов, взаимная трансформация экономического и экологического эффектов обуславливают необходимость расширения спектров измерений и оценок.

Анализ последних исследований и публикаций. Оценке эколого-экономической эффективности сельскохозяйственного производства посвящены работы многих современных исследователей и учёных. Данные аспекты рассматриваются в трудах Косенко Т.Г., Шиховой О.А., Громова Е.И., Герасимова А.Н., Перепелицы И.Н., однако применительно к ЛНР данные исследования не проводились, что обуславливает необходимость изучения данных вопросов в контексте экологизации зернопродуктового подкомплекса ЛНР.

Целью данной статьи является оценка степени экологической стабильности производства зерновых и зернобобовых культур ЛНР и устойчивости земельных угодий к антропогенной нагрузке, а также выявление причинно-следственных связей между урожайностью и факторами, характеризующими эколого-экономическое состояние и уровень экологизации производственного процесса.

Изложение основного материала исследования. Для оценки степени экологической стабильности производства зерновых и зернобобовых культур ЛНР и устойчивости земельных угодий к антропогенной нагрузке нами была использована методика А.М.Третьяка [1], в соответствии с которой выполняется расчет двух интегральных показателей: коэффициента экологической стабильности территории (Кес) и коэффициента антропогенной нагрузки (Кан). Показатели позволяют оценить экологическое

состояние сельскохозяйственных земель из расчета влияния сельскохозяйственной освоенности, распаханности, структуры посевных площадей, определяющей возможности естественного воспроизводства плодородия, а также степени вмешательства человека в формирование и развитие агроэкосистем.

Коэффициент экологической стабильности территории K_{ec} рассчитывается по формуле:

$$K_{ec} = \sum Ki Si / \sum Si \quad (1),$$

где: Si – площадь угодья i -вида, га;

Ki – коэффициент экологических свойств угодий i -вида, который составляет: для застроенных территорий и дорог – 0, пашни – 0,14, виноградников – 0,29, лесополос – 0,38, многолетних насаждений и кустарников – 0,43, огородов – 0,50, сенокосов – 0,62, пастбищ – 0,68, залежей – 0,70, прудов и болот природного происхождения – 0,79, лесов естественного происхождения – 1,0.

Коэффициент антропогенной нагрузки $K_{ан}$ характеризует величину влияния хозяйственной деятельности человека на земельные ресурсы и рассчитывается по формуле:

$$K_{ан} = \sum Bi Si / \sum Si \quad (2),$$

где: Si – площадь угодья i -вида с определенным уровнем антропогенной нагрузки, га;

Bi – балл соответствующей площади с определенным уровнем антропогенной нагрузки: земли промышленности, транспорта, под застройкой – 5 баллов, пашня и многолетние насаждения – 4 балла, природные кормовые угодья и залуженные балки – 3 балла, лесополосы, кустарники, леса, болота, земли под водой – 2 балла, микрозаповедников – 1 балл.

В зависимости от полученных значений коэффициентов определяется состояние экологической стабильности территории и уровень антропогенной нагрузки на земельные ресурсы по шкале, приведенной в табл. 1.

Таблица 1

Шкала экологического состояния земель по показателям экологической стабильности и антропогенной нагрузки [1]

Значение коэффициента экологической стабильности (K_{ec})	Экологическое состояние	Значение коэффициента антропогенной нагрузки ($K_{ан}$)	Уровень антропогенной нагрузки
$\leq 0,33$	Экологически нестабильный	4,1-5,0	Высокий
0,34-0,50	Стабильно неустойчивый	3,1-4,0	Повышенный
0,51-0,66	Средне стабильный	2,1-3,0	Средний
$\geq 0,67$	Экологически стабильный	1,0-2,0	Низкий

Результаты расчетов коэффициента экологической стабильности и антропогенной нагрузки на земельные угодья ЛНР представлено графически на рис. 1.

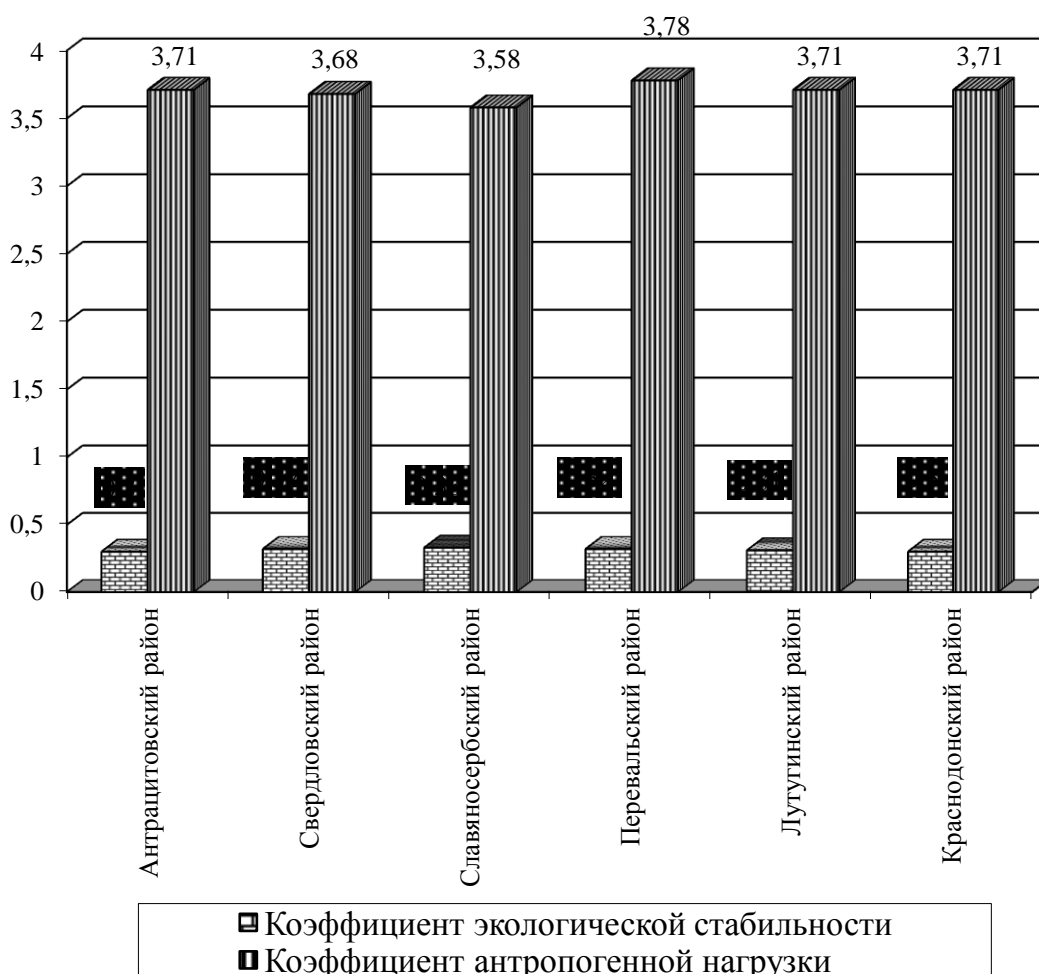


Рисунок 1. Экологическая оценка сельскохозяйственных земель ЛНР по административным районам в 2018 г.

По степени экологической сбалансированности и уровню антропогенной нагрузки земли ЛНР характеризуются как экологически не стабильные с повышенной антропогенной нагрузкой. При этом наиболее нестабильное экологическое состояние сельскохозяйственных земель характерно для Антрацитовского и Краснодонского районов, где коэффициент экологической стабильности составил 0,3.

Низкую экологическую устойчивость сельскохозяйственных земель ЛНР можно объяснить высоким уровнем сельскохозяйственной освоенности и распаханности территории. По состоянию на начало 2019 г. распаханность

сельскохозяйственных угодий, в частности, Антрацитовского и Краснодонского района составила 68,4 и 68,4% соответственно. Наибольший уровень экологической стабильности сельскохозяйственных земель ЛНР характерен Перевальскому району, который составил 3,78, при антропогенной нагрузке в 0,32, что связано со сниженным удельным весом пашни в структуре угодий по сравнению с территориями других административных районов и значительными площадями залежей, доля которых составила 3,7%.

В результате проведенных нами исследований выявлено, что общий коэффициент экологической стабильности ЛНР составляет 0,28. Это характеризует регион как экологически нестабильной. Средний показатель коэффициента экологической стабильности сельскохозяйственных земель составил 0,31 при уровне антропогенной нагрузке 3,69, что определяет нестабильное экологическое состояние земель и необходимость развития экологизации производственных процессов для сохранения качественных характеристик агроэкосистем.

Проведенный анализ использования сельскохозяйственных земель ЛНР свидетельствует, что существующие системы земледелия недостаточно учитывают объективные природные законы. Больше всего антропогенной нагрузки на земельные ресурсы оказывают сельскохозяйственные производители. Развитие землепользования по экстенсивному затратному принципу привело к значительному разрушению природных агроэкосистем: сокращение площади кормовых угодий, деградации растительности, эрозии, засолению почв и другим негативным явлениям, что требует совершенствования структуры землепользования и создание эффективной организации территории республики.

С целью выявления причинно-следственных связей между урожайностью и факторами, характеризующими эколого-экономическое состояние и уровень экологизации производственного процесса в растениеводстве, был использован корреляционно-регрессионный анализ с учетом рассчитанных ранее эколого-экономических показателей.

Задачей корреляционного анализа является количественное определение тесноты связи между признаками. Регрессионный анализ заключается в выявлении зависимости среднего значения

случайной величины результативного признака от величины факторного на основе определения функции $F(X_1, X_2, \dots, X_n)$, которая описывает зависимость переменной Y от выбранных значений независимых переменных X [2].

Корреляционно-регрессионной моделью системы взаимосвязанных признаков является такое уравнение регрессии, которое включает основные факторы, влияющие на вариацию результативного признака, обладает высоким (не ниже 0,5) коэффициентом детерминации и коэффициентами регрессии, интерпретируемыми, в соответствии с теоретическим знанием о природе связей в изучаемой системе [3].

Для выявления резервов повышения эколого-экономического эффекта при производстве зерновых и зернобобовых культур использованы корреляционно-регрессионный и однофакторный дисперсионный анализ данных 30 сельскохозяйственных предприятий ЛНР (по 5 предприятий административных районов) за 2018 г.

Для выявления тесноты связей был определен ряд факторов, из которых результативным (зависимыми) выбрана урожайность зерновых и зернобобовых культур (Y), являющаяся основополагающим показателем для оценки эколого-экономического состояния производства. Регрессорами (независимыми) – факторы, которые непосредственно могут оказывать влияние на формирование урожайности возделывания зерновых и зернобобовых культур и как следствие эффективность ее производства – показатели: содержание гумуса в почве (X_1), степень эродированности (X_2), затраты на 1 га посева (X_3), в том числе затраты на внесение минеральных удобрений (X_4), коэффициенты экологической стабильности и антропогенной нагрузки на сельскохозяйственные угодья (X_5, X_6).

Обоснованность выбора независимых показателей заключается в том, что наиболее важными с точки зрения формирования будущего урожая зерновых и зернобобовых культур и эффективности ее производства являются экологические и экономические характеристик производственного процесса, имеющие влияние на урожайность.

Парный коэффициент корреляции оценивает тесноту связи изучаемых явлений. Коэффициент регрессии описывает линейную зависимость величины результативного признака от факторных

признаков. Коэффициент детерминации дает оценку качества построенной модели в результате определения степени влияния факторов на исследуемый признак. В силу того, что факторы, включенные в математическую модель, имеют различные единицы измерения, количественное влияние каждого из факторов целесообразно использовать относительные величины: коэффициент эластичности и стандартизированный коэффициент регрессии (β -коэффициент).

Коэффициент эластичности объясняет, на сколько процентов в среднем по совокупности изменится величина результативного признака от своей средней величины при условии изменения фактора на один процент от своего среднего значения. Стандартизированный коэффициент регрессии при конкретном факторе определяет меру влияния вариации данного фактора на вариацию результативного признака при отвлечении от сопутствующей вариации других факторов, входящих в уравнение регрессии [3].

По результатам корреляционно-регрессионного анализа выявлено, что наибольшее влияние на урожайность зерновых и зернобобовых культур имеют: содержание гумуса в почвах (85 %), степень эродированности земель (88,7%), затраты на 1 га площади посева (95,5%) и коэффициент экологической стабильности сельскохозяйственных земель (97,8%).

Анализ влияния содержания гумуса в почвах на урожайность зерновых и зернобобовых культур позволил получить уравнение регрессии, которое дает возможность спрогнозировать изменение урожайности в зависимости от изменения фактора (содержания гумуса): так, с увеличением на 1% содержания гумуса урожайность повышается в среднем на 16,785 ц/га.

Средний коэффициент эластичности (E), который составил 2,416 (больше единицы) показывает, что при изменении содержания гумуса на 1%, урожайность изменится более чем на 1%, следовательно, данный экологический фактор производства имеет существенное влияние. Бета-коэффициент на уровне 0,855 показывает, что увеличение содержания гумуса на величину среднеквадратического отклонения приведет к увеличению среднего значения урожайности на 85,5% среднеквадратического отклонения.

Таблица 2

Результаты корреляционно-регрессионного анализа эколого-экономических факторов, влияющих на урожайность зерновых и зернобобовых культур сельскохозяйственных предприятий ЛНР за 2018 г.

Факторы	Уравнение регрессии	Коэффициент корреляции	Коэффициент эластичности (E)	Бета-коэффициент (β)	Ошибка аппроксимации (A), %	Коэффициент детерминации (R2)
Содержание гумуса, %	$y = 16.7852x - 39.4026$	0,855	2,416	0,855	2,68	0,7305
Степень эродированности, %	$y = -1.204x + 109.7696$	-0,887	-2,941	-0,887	2,35	0,786
Загрязнение на 1 га площади посева, руб.	$y = -0.00191x + 48.4943$	-0,955	-0,741	-0,955	1,31	0,9124
Загрязнение на минеральные удобрения в расчете на 1 га площади посева, руб.	$y = 0.00181x + 25.0411$	0,545	0,101	0,545	4,27	0,2965
Коэффициент экологической стабильности	$y = 147.2722x - 18.2953$	0,978	1,657	0,978	1,0	0,9562
Коэффициент антропогенной нагрузки	$y = -8.548x + 59.4349$	-0,306	-1,134	-0,306	5,27	0,0938

Ошибка аппроксимации, которая составила 2,68 (т.е. пределах 5-7%) свидетельствует о хорошем подборе уравнения регрессии к исходным данным, следовательно, расчетные значения отклоняются от фактических на 2,68%.

Коэффициент детерминации (R^2) 0,7305 определяет, что в 73,05% случаев изменения факторного признака приводят к изменению урожайности. Другими словами – точность подбора уравнения регрессии - высокая. Остальные 26,95% изменения урожайности объясняются факторами, не учтенными в модели (а также ошибками спецификации).

Высокую степень влияния на урожайность сельскохозяйственных культур имеет степень эродированности земель, которая составила 88,7% при том, что расчетные значения факторов отличаются от фактических на 2,68 и свидетельствуют о высокой точности составления уравнения регрессии.

Следовательно, в 78,6% случаев изменение урожайности зависит от степени эродированности сельскохозяйственных земель, что определяет необходимость решения проблем экологизации производства в отрасли растениеводства.

На 95,5 % урожайность зерновых и зернобобовых культур зависит от суммы затрат, понесенных на их воспроизводство в расчете на 1 га посевной площади. Обратная тесная связь данных факторов в современных экономических условиях объясняется тем, что сельскохозяйственные предприятия, которые используют рациональные интенсивные технологии выращивания сельскохозяйственных культур при соблюдении научно обоснованных севооборотов, а также высокопродуктивную технику, которая позволяет сократить потери при уборках и сохранить качество выращиваемой продукции, является критерием минимизации затрат и получения более высокой урожайности. Поэтому по результатам анализа можно утверждать, что в 91,24% случаев изменения урожайности зависит от экономии затрат за счет используемых технологий и техники сельскохозяйственными предприятиями ЛНР. Однако, рассматривая влияние затрат на внесение минеральных удобрений, следует отметить, что наблюдается прямая и слабая связь (54,5%) с изменением урожайности, которая характеризуется ростом урожайности зерновых и зернобобовых культур в зависимости от роста затрат на внесенные минеральные удобрения в расчете на 1 га посевов.

Следовательно, всего лишь при 29,65% случаев повышение урожайности обусловлено дополнительным внесением минеральных удобрений.

Наибольшее влияние на урожайность зерновых и зернобобовых культур имеет коэффициент экологической стабильности сельскохозяйственных угодий, позволяющий учесть экологические факторы выращивания сельскохозяйственных культур в природно-климатических условиях ЛНР. Теснота связи указанных факторов составляет 97,8% и характеризуется как высокая. Коэффициент эластичности (1,647) позволяет утверждать, что уравнение регрессии составлено точно. Ошибка аппроксимации свидетельствует о том, что расчетные показатели отличаются от фактических на 1%. Соответственно в 95,62% случаев изменение урожайности зерновых и зернобобовых культур в современных эколого-экономических условиях сельскохозяйственного производства зависят от экологической стабильности сельскохозяйственных угодий.

Выводы по данному исследованию. Как показали исследования, основным фактором экономического роста урожайности зерновых и зернобобовых культур является улучшение экологического состояния природных ресурсов, в частности земельных как основного фактора производства в отрасли растениеводства, определяющего качественные характеристики выращиваемой сельскохозяйственной продукции.

Регулирование эколого-экономического состояния производства зерновой и зернобобовой продукции можно осуществлять, воздействуя на него элементами систем земледелия (органические и минеральные удобрения, севообороты, обработки почвы и другие).

Направлениями дальнейших разработок в данном направлении. В связи с вышеизложенным, важным направлением развития высокоэффективного сельскохозяйственного производства является его дальнейшая экологизация, включающая меры по сохранению и повышению плодородия почв за счет соблюдения научно обоснованной системы земледелия, при соблюдении условий рационализации использования природных ресурсов и минимизации производственных затрат.

Список использованных источников

1. Третяк А.М., Третяк Р.А., Шквар М.І. Методичні рекомендації з оцінки екологічної стабільності агроландшафтів та сільськогосподарського землекористування. – К.: Ін-т землеустрою УААН, 2011. – 15 с.
2. Сизова Т.М. Статистика: Учебное пособие / Т.М. Сизова. – СПб.: СПб ГУИТМО, 2005. – 80 с.
3. Елисеева И.И. Общая теория статистики: учебник / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев. Под ред. чл.-корр. РАН И.И. Елисеевой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 480 с.
4. Попова О.Л. Екодіагностика природо-господарської організації території України: агроландшафтний аспект // Економіка і прогнозування. – 2012. – №3. – С. 92–101.
5. Лысенко Е.О. Эколого-экономические основы устойчивого развития сельского хозяйства / Е.О. Лысенко // Экономист. – 2001. – №5. – с. 55–63.
6. Сизова Т.М. Статистика: Учебное пособие / Т.М. Сизова. – СПб.: СПб ГУИТМО, 2005. – 80 с.

УДК:331.2

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТА И УЧЕТА ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ С ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ганчина Т. А.
преподаватель
Гришанова А. А.
студентка

ФГБОУ ВО «НИ МГУ им. Н.П. Огарёва», Российская Федерация

Данная статья посвящена вопросам расчета и отражения в бухгалтерском учете расчетов по начислению основной и дополнительной заработной платы. Вопрос важен как для сотрудников организации, так и для работодателей в плане планирования расходов на оплату труда в составе себестоимости. В статье приводятся практические примеры из хозяйственной деятельности ООО «ОПТАН» (город Саранск).

Ключевые слова: основная и дополнительная заработная плата, торговля, отпуск, пособие по временной нетрудоспособности, оплата труда

This article is devoted to the calculation and reflection in accounting of calculations on accrual of basic and additional wages. This issue is important both for employees of the organization and for employers in terms of planning labor costs as part of the cost price. The article provides practical examples from the economic activities of OPTAN LLC (Saransk city).

Keywords: basic and additional wages, trade, vacation, temporary disability allowance, remuneration

Заработная плата выступает в качестве важнейшего источника доходов любого наемного рабочего, являясь порой, в существующей российской экономике, единственным источником существования, как самого сотрудника организации различной формы собственности, так и членов его семьи. В этой связи правильность расчетов заработной платы и ее своевременное и правильное отражение в системе бухгалтерского учета организации играет важное значение как для конкретного сотрудника организации, так и для любого работодателя. Тем более, что размер заработной платы всех сотрудников организации или предприятия образует в совокупности расходы на оплату труда, которые в некоторых случаях занимают значительный удельный вес в себестоимости продукции, работ и услуг (от 20 до 55 %). В этой связи, их внимательный расчет и точный учет должны способствовать поиску резервов снижения данной категории расходов хозяйствующего субъекта, тем самым сокращая себестоимость продукции, работ или услуг, и как следствие, приводит к повышению конкурентоспособности данной организации и ее продукции как на внутреннем рынке, а при благоприятном варианте – и на внешних рынках.

Важным моментом данной статьи представляется изучение видов заработной платы. Классически считается, что необходимо выделять основную и дополнительную заработную плату. Основная заработная плата – рассчитывается на основе определения заработка по тарифам, окладам, сдельным расценкам, ставкам и по другим показателям, применимым для определения трудового вклада сотрудника в общее дело и расчета заработка за проработанное время, сопряженное с выполнением каких-либо полезных действий в отношении своего работодателя, отличных от

брака продукции. В качестве дополнительной заработной платы следует принимать оплату труда в адрес наемных работников за время, которое они фактически не отработали, но которое все равно будет приносить им некий доход или другой вариант заработка за данное непроработанное время, поскольку подобные обстоятельства предусматриваются в соответствии с законодательными нормативными документами РФ, в частности, оговариваются в Трудовом кодексе РФ [6].

Основные виды основной и дополнительной оплаты труда представим с использованием таблицы 1 [2, с. 103].

Таблица 1

Основная и дополнительная заработная плата в аналитическом разрезе

Основная заработная плата	Дополнительная заработная плата
Оплата за отработанный временной промежуток	Оплата ежегодных оплачиваемых отпусков
Оплата труда по окладу	Оплата пособия по временной нетрудоспособности
Оплата труда по сдельным расценкам	Оплата пособия по беременности и родам
Оплата труда при бригадном подряде	Оплата пособия по уходу за ребенком до 1,5 лет
Оплата труда по КТУ	Оплата сокращенных часов работы подростков
Оплата труда при аккордном варианте работы	Оплата перерывов в работе кормящих матерей
	Оплата простоев не по вине сотрудника
	Оплата учебных отпусков
	Оплата часов отсутствия работников, привлеченных к выполнению государственных обязанностей
	Оплата работникам-донорам

В отношении ООО «ОПТАН» (г. Саранск) применяется, в большей степени, окладная разновидность начисления основной заработной платы. Так, в соответствии с табелем учета рабочего времени за январь 2020 года, бухгалтер Бобрецова О.А. отработала за данный период:

- 17 рабочих дней;
- 136 часов;
- оклад бухгалтера – 22 350 руб.

Применительно к вопросу отражения начисления заработной платы в бухгалтерском учете отметим, что поскольку ООО «ОПТАН» по ОКВЭД относится к сфере оптовой торговли, то

основные начисления доходов в пользу наемных рабочих будут отражаться с использованием счета 44 «Расходы на продажу», как и большинство расходов данного субъекта хозяйствования в плане текущего характера их осуществления. Таким образом, при отражении в учете ООО «ОПТАН» начисления заработной платы бухгалтеру Бобрецовоу О.А. сделана запись в январе 2020 года:

Дебет 44 «Расходы на продажу»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» - 22 350 руб.

Если затронуть коммерческие организации сферы услуг, то особенность начисления заработной платы этой группы состоит в применении двух основных счетов учета затрат: 20 «Основное производство» (для сотрудников, выполняющих основные трудовые обязанности по профилю работы организации) и 26 «Общепроизводственные расходы» (для остальных сотрудников, включая управление, бухгалтерию, снабженцев, продавцов и прочий персонал).

Более интересным представляется процесс расчета и учета сумм дополнительной оплаты труда в ООО «ОПТАН», поскольку каждый вид данного начисления в пользу сотрудника организации имеет свои алгоритмы вычисления и своеобразно отражается в учетной системе хозяйствующего субъекта. Обратим внимание на два основных вида дополнительной оплаты труда – начисление отпускных и пособий по временной нетрудоспособности, порядке их расчетов и отражений в учете по данным ООО «ОПТАН».

Ежегодный оплачиваемый отпуск может получить сотрудник, который трудится в организации не менее 6 календарных месяцев, причем размер отпусков по Трудовому кодексу РФ минимально должен составлять 28 календарных дней в году. Часто, работодатели коммерческого сектора экономики предоставляют отпуск сотрудникам частями, например, 14+14 дней. Важно, чтобы в течение календарного года минимальный размер отпуска был работником закрыт, а не погашен за счет материальной компенсации от работодателя.

Для расчета сумм, приходящихся на оплату очередных отпусков применяется схема расчета, включающая два основных этапа [1, с. 97]:

1) исчисление среднедневного заработка сотрудника для расчета суммы отпускных (частное от деления совокупного дохода

сотрудника за 12 месяцев, предшествующих месяцу предоставления отпуска, на 12 и еще на 29,3); причем, 12 – количество месяцев в году, а 29,3 – усредненное число дней в любом месяце в течение календарного года;

2) расчет окончательной суммы дохода за отпуск (произведение количества дней отпуска на среднедневной заработок сотрудника, рассчитанный в процессе этапа 1).

Так, юрисконсульт ООО «ОПТАН» Калининцев В.В. был в очередном отпуске сроком на 14 календарных дней с 11 по 24 ноября 2019 года включительно. Его годовой доход в совокупности, принимаемый за базу для расчета отпускных, составил за ноябрь 2018-октябрь 2019 – 435 тыс. руб.

Методику и последовательность расчета отпускных Калининцева В.В. представим с использованием таблицы 2.

Таблица 2

Расчет отпускных юрисконсульта ООО «ОПТАН» Калининцева В.В.

Показатель	Совокупный доход за 12 предыдущих месяцев	Среднемесячное значение заработка	Среднедневной заработок для расчета отпускных	Сумма отпускных
Расчет и значение	435 000	$435\ 000 / 12 = 36\ 250$	$36\ 250 / 29,3 = 1\ 237,20$	$1\ 237,20 \times 14 = 17\ 320,80$

При этом, данная операция нашла следующее отражение в учете ООО «ОПТАН»:

Дебет 44 «Расходы на продажу»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – 17 320,8 руб.

Пособие по временной нетрудоспособности выплачивается сотруднику, который предъявил в подтверждение факта временной нетрудоспособности и отсутствия в этот период на рабочем месте больничный лист, специальным образом, оформленный в лечебном учреждении [4, с. 128].

Относительно пособия по временной нетрудоспособности следует выделить следующие важные факты:

1) для расчета среднедневного заработка используется алгоритм: совокупный доход за два полных календарных года, предшествующих году нетрудоспособности, делится на количество календарных дней в этом периоде (обычно, это $365+365=730$ календарных дней);

2) первые 3 дня данного пособия начисляются и оплачиваются за счет работодателя, а начиная с 4 дня болезни – за счет средств Фонда социального страхования РФ;

3) идет прямая привязка оплаты пособия в зависимости от общего трудового стажа сотрудника:

- до 5 лет – 60 %;
- от 5 до 8 лет – 80 %;
- свыше 8 лет – 100 %;

4) имеют место максимальные предельные ограничения по оплате суммы данного пособия, которые устанавливаются нормативными актами РФ: в 2017 году – 755 000 руб., в 2018 году – 815 000 руб., в 2019 году – 865 000 руб. [3, с. 91].

Так, менеджер по работе с клиентами ООО «ОПТАН» Батеряков Д.Р. был на больничном с 15 по 26 ноября 2019 года. Его совокупный доход за 2017 год составил 382 346 руб., за 2018 год – 413 852 руб. Общий стаж работы – 9 лет 7 месяцев (это означает оплату пособия по временной нетрудоспособности в размере 100 % - коэффициент 1).

Расчет среднегодневного заработка для расчета данного пособия выглядит следующим образом: $(382\,346 + 413\,852) / (365+365) = 1\,092,05$ руб. Поскольку предельные суммы для выплаты пособия не превышены, то за основу для расчета его размера принимается именно сумма в размере 1 092,05 руб. Для расчета размера пособия по временной нетрудоспособности воспользуемся данными вспомогательной таблицы 3.

Таблица 3

Определение размера пособия по временной нетрудоспособности менеджеру по работе с клиентами Батерякову Д.Р.

Период	Дней	Процент	Средний заработок	Среднее пособие для расчета	Сумма пособия
15.11.19-17.11.19	3	100	1 092,05	1 092,05	3 276,15
18.11.19-26.11.19	9	100	1 092,05	1 092,05	9 828,45
Итого	12	-	-	-	13 104,60

При отражении размера пособия по временной нетрудоспособности Батерякова Д.Р. в бухгалтерском учете ООО «ОПТАН» были сделаны следующие корреспонденции счетов:

- отражен размер пособия за первые три дня болезни:
Дебет 44 «Расходы на продажу»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – 3276,15 руб.;

– отражен размер пособия за 4-12 дни болезни:

Дебет 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», субсчет «Расчеты с Фондом социального страхования РФ»

Кредит 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – 9828,45руб.

В итоговом выражении, общий размер пособия Батерякова Д.Р. составил 13 104,60 р. (3 276,15 + 9 828,45).

Остальные случаи возникновения основной и дополнительной заработной платы встречаются в практике работы ООО «ОПТАН» относительно редко, в этой связи подробного их рассмотрения в рамках изложения материала не предусмотрено.

В заключение хотелось бы отметить, что ООО «ОПТАН» исходя из специфики своей деятельности имеет ряд особенностей в порядке бухгалтерского отражения начисления заработной платы в ее основном и дополнительном разрезе. Относительно порядка отражения и расчета данных самостоятельных решений может присутствовать не так много, поскольку данное направление жестко регламентировано нормативными документами. Соответственно, ООО «ОПТАН» действует в рамках действующего реального законодательства РФ при расчете «больничных», отпускных, других пособий и начислений.

Список использованных источников

1. Агеева О.А. Бухгалтерский учет: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О.А. Агеева. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 273. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-08720-8. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/452529> (дата обращения: 05.03.2020).

2. Алексеева Г.И. Бухгалтерский финансовый учет. Расчеты по оплате труда: учебное пособие для вузов / Г.И. Алексеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 214 с. (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-12686-0. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/448048> (дата обращения: 05.03.2020).

3. Алисенов А. С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А.С. Алисенов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 464 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-05596-2. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433900> (дата обращения – 05.03.2020).

4. Воронченко Т.В. Бухгалтерский учет. В 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т.В. Воронченко. – 2-е изд.– Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 354 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-12141-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/446903> (дата обращения: 05.03.2020).

5. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет: учебник и практикум для среднего профессионального образования / И.М. Дмитриева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 325 с.– (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-02641-2. – Текст: электронный //ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433270> (дата обращения – 05.03.2020).

6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ТК РФ) [Электронный ресурс] //Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2020]. – Режим доступа. – <http://www.garant.ru/law/12038291-000.htm> (дата обращения – 05.03.2020).

УДК 331.108

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ДИНАМИКИ ИХ РАЗВИТИЯ

Геммерлинг В.А.

аспирант

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

В статье приведены основные подходы к анализу эффективности человеческих ресурсов современного предприятия. Рассмотрено влияние развития человеческих ресурсов на обеспечение конкурентоспособности предприятия. Проведен анализ эффективности человеческих ресурсов на примере промышленного предприятия. Проанализированы изменения

численности и структуры персонала, потери рабочего времени, затраты на персонал и основные экономические результаты деятельности предприятия. Рассчитаны основные показатели эффективности человеческих ресурсов. Выполнена оценка развития персонала по всем основным направлениям с учетом динамики развития человеческих ресурсов.

Ключевые слова: *человеческие ресурсы, персонал, анализ, эффективность, развитие, оценка, показатели, конкурентоспособность, предприятие.*

The article describes the main approaches to the modern enterprise human resources efficiency analysis. The influence of the human resources development on the enterprise competitiveness ensuring is considered. The efficiency of human resources is analyzed on the example of an industrial enterprise. The changes in the number and structure of personnel, the loss of working time, personnel costs and the enterprise main economic results are analyzed. The main indicators of the human resources efficiency are calculated. The personnel development in all main directions, taking into account the dynamics of the human resources development, is assessed.

Keywords: *human resources, personnel, analysis, efficiency, development, assessment, indicators, competitiveness, enterprise.*

Постановка проблемы. В современных условиях экономической нестабильности предприятия сталкиваются с существенными проблемами на пути повышения эффективности хозяйственной деятельности. На фоне постоянного усиления конкурентной борьбы возникает необходимость поиска новых и укрепления уже существующих конкурентных преимуществ предприятия. В связи с этим, одной из приоритетных задач современной организации становится всестороннее развитие человеческих ресурсов, способных обеспечить предприятию стабильный рост и укрепление конкурентных позиций на рынке. При этом мотивированная активность и творческий подход персонала к решению управленческих, производственных и сбытовых задач становится ключевым фактором успеха в конкурентной борьбе, что требует применения системного подхода к вопросу развития человеческих ресурсов современного предприятия [5].

В связи с этим, большое значение приобретает анализ эффективности использования персонала с учетом всех основных направлений развития человеческих ресурсов, что позволит как оценить текущий уровень развития персонала, так и разработать мероприятия по комплексному развитию человеческих ресурсов на долгосрочную перспективу.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономических исследованиях достаточно большое внимание уделяется вопросам

анализа эффективности использования человеческих ресурсов. Вопросы анализа эффективности человеческих ресурсов и развития персонала изучали многие известные ученые, такие как М. Армстронг, П. Друкер, Ю. Одегов, А. Кибанов, Н. Волгин и другие. Тем не менее, несмотря на множество научных исследований и публикаций, посвященных анализу эффективности использования человеческих ресурсов, недостаточно изученными остаются вопросы оценки динамики и уровня развития человеческих ресурсов в контексте влияния данного процесса на эффективность персонала современного предприятия.

Цель статьи – проанализировать эффективность использования человеческих ресурсов на примере конкретного предприятия и оценить динамику развития персонала по всем основным направлениям.

Изложение результатов исследования. Развитие человеческих ресурсов предприятия – процесс комплексный, не ограничивающийся отдельными мероприятиями по обучению и мотивации персонала, что приводит к необходимости всесторонней оценки данного процесса по таким основным направлениям, как профессиональное, материальное, физическое, социальное и личностное развитие человеческих ресурсов [3].

Необходимо учитывать, что эффективность использования персонала следует анализировать в динамике за достаточно длительный промежуток времени, что позволяет оценить уровень и тенденции развития человеческих ресурсов организации [4]. Информацию для проведения данного анализа можно получить из форм бухгалтерской и статистической отчетности предприятия, таких как: форма № 1 баланс (отчет о финансовом состоянии), форма № 2 отчет о финансовых результатах (отчет о совокупном доходе), форма № 1-труд (квартальная), форма № 1-труд (условия труда) (годовая), форма № 6-труд (годовая) и т. д.

Непосредственно на основании данных статистической отчетности, а также с помощью расчетов основных социально-трудовых показателей, можно сделать вывод о текущем состоянии человеческих ресурсов, проанализировать динамику их развития в основных направлениях, наметить мероприятия по улучшению использования персонала предприятия на ближайшую перспективу и разработать стратегию долгосрочного развития человеческих

ресурсов с целью повышения конкурентоспособности предприятия [2].

Следует принимать во внимание, что различные социально-трудовые показатели в той или иной мере могут характеризовать развитие персонала предприятия в различных направлениях, что позволяет комплексно оценить изменение уровня профессионального, материального, физического, социального и личностного развития человеческих ресурсов за определенный промежуток времени, выявить существенные тенденции данного процесса и установить взаимосвязи между показателями [1].

Проанализируем основные экономические и социально-трудовые показатели, отражающие уровень развития человеческих ресурсов, на примере промышленного предприятия ПАО «ДонЭРМ», специализирующегося на выпуске машиностроительной продукции производственного назначения. В таблице 1 приведены данные о численности персонала, количестве принятых и выбывших работников, сведения о профессиональном обучении и повышении квалификации, а также о выполнении норм рабочего времени за 2015–2019 гг.

На рис. 1 представлена динамика численности и структура персонала предприятия ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг. Исходя из данных табл. 1 и рис. 1 можно сделать вывод о существенном снижении численности персонала предприятия за данный период: численность работников уменьшилась на 166 человек, что составляет 42,9 % от численности в начале анализируемого периода. На рис. 1 можно увидеть, что численность работников плавно снижается в период с 2016 г. по 2017 г. и с 2018 г. по 2019 г. В период с 2015 г. по 2016 г. и с 2017 г. по 2018 г. наблюдается более резкое сокращение численности работников предприятия.

Относительно структуры персонала, можно заметить, что в процентном отношении от первоначального количества значительно уменьшилась численность специалистов: на 58,8 % (на 30 человек), что является негативным фактором, оказывающим существенное влияние на уровень профессионального развития человеческих ресурсов предприятия. Численность рабочих сократилась на 44,5 % (на 113 человек), что незначительно превышает общий уровень сокращения численности персонала (42,9 %). Численность руководителей при этом уменьшилась на 26,3 % (на 21 человек). С одной стороны, данное обстоятельство позитивно влияет на

потенциал профессионального развития человеческих ресурсов посредством сохранения накопленного коллективом предприятия опыта, с другой стороны – приводит к увеличению затрат на оплату труда данной категории работников.

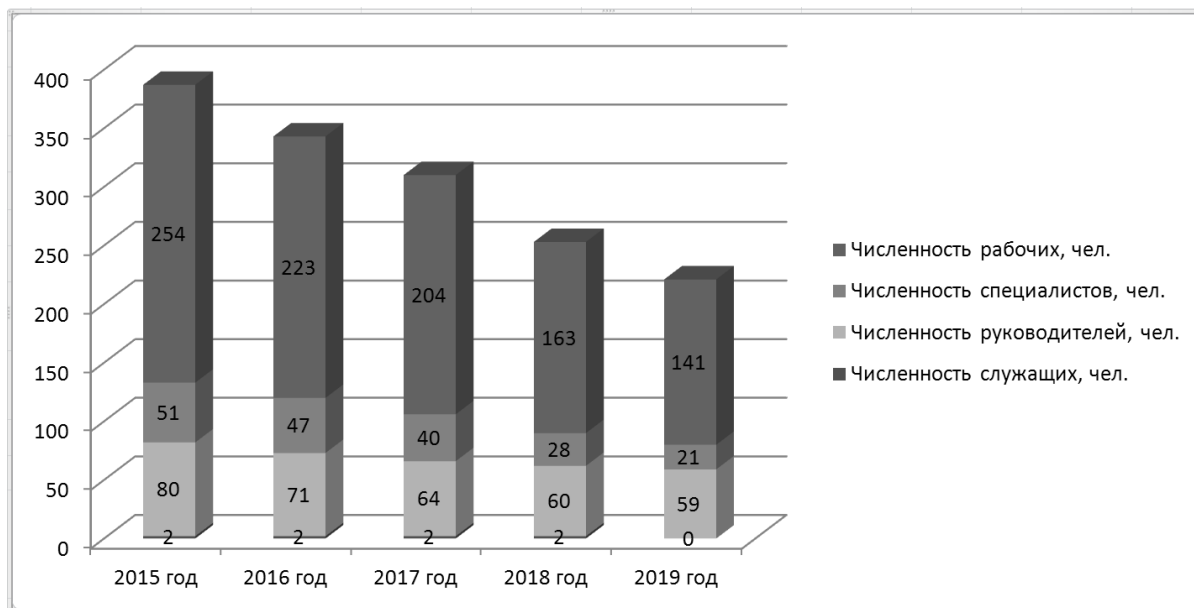


Рисунок 1. Динамика численности и структура персонала ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

Таблица 1

Данные о численности, поступлении и выбытии, профессиональном обучении и выполнении норм рабочего времени персонала ПАО «ДонЭРМ» за 2015–2019 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Численность штатных работников, чел.	387	343	310	253	221
Численность рабочих, чел.	254	223	204	163	141
Численность руководителей, чел.	80	71	64	60	59
Численность специалистов, чел.	51	47	40	28	21
Численность служащих, чел.	2	2	2	2	0
Численность принятых штатных работников, чел.	25	26	25	30	42
Численность выбывших штатных работников, чел.	86	52	75	91	46
Обучено новым профессиям, чел.	0	0	0	0	3
Повысили квалификацию, чел.	0	0	0	0	5
Количество штатных работников, которые полностью отработали норму рабочего времени, чел.	41	84	115	139	130
Количество штатных работников, которым оплачено 50 % и более рабочего времени, чел.	166	187	167	183	189

Необходимо отметить, что общее снижение численности персонала отрицательно влияет на социальное развитие человеческих ресурсов посредством неизбежного сокращения социальных связей как внутри коллектива, так и за пределами организации. Возможности для профессионального развития человеческих ресурсов также уменьшаются, так как уволившиеся сотрудники, как правило, больше не участвуют в обмене накопленными знаниями и профессиональным опытом с членами трудового коллектива предприятия [6].

На рис. 2 показана динамика поступления и выбытия, профессионального обучения и выполнения норм рабочего времени работников предприятия ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг. По данным табл. 1 и рис. 2 видно, что выбытие сотрудников происходило крайне неравномерно: максимальное количество выбывших работников приходилось на 2015 г. и 2018 г., минимальное – на 2016 г. и 2019 г. При этом численность принятых работников остается практически неизменной в период с 2015 г. по 2017 г., затем наблюдается незначительное увеличение численности принятых работников в 2018 г. (на 20 % относительно 2015 – 2017 гг.) и более существенный рост в 2019 г. (на 68 % относительно 2015 – 2017 гг. и на 40 % относительно уровня 2018 г.). Данная тенденция является положительной как для профессионального, так и для социального развития человеческих ресурсов предприятия, так как, с одной стороны, в коллектив привносится новый профессиональный опыт и социальные связи, создаются благоприятные условия для поиска новых путей решения производственных задач, а с другой стороны – улучшаются возможности для передачи накопленного внутри коллектива профессионального опыта и знаний новым сотрудникам. Следует отметить, что новые сотрудники более восприимчивы к получению знаний и опыта из внешних по отношению к данному предприятию источников информации, что можно с успехом использовать не только для обучения вновь поступивших работников, но и для повышения уровня квалификации и профессионализма всего коллектива посредством передачи вновь приобретенных знаний и навыков всем остальным работникам предприятия.

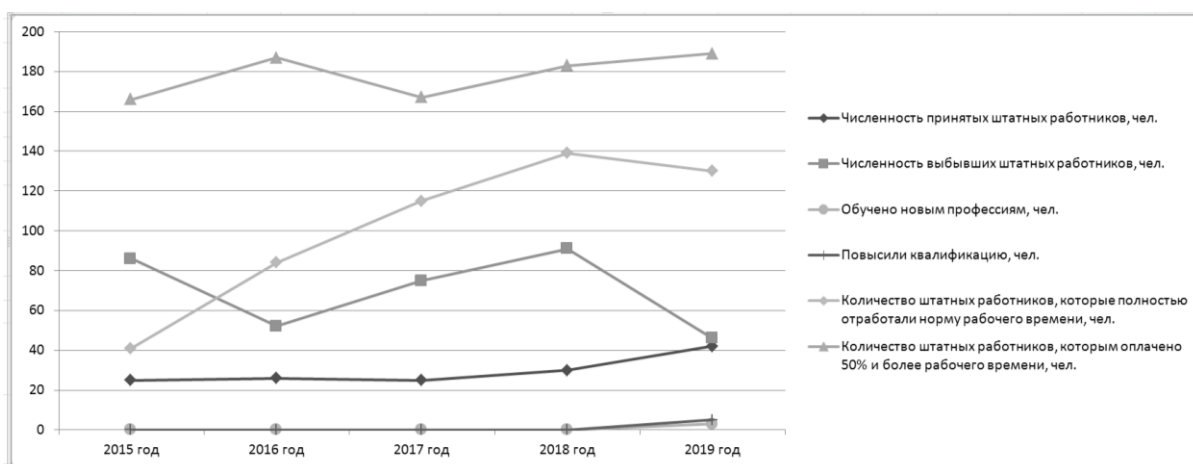


Рисунок 2. Динамика поступления и выбытия, профессионального обучения и выполнения норм рабочего времени работников ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

На рис. 2 также можно заметить, что численность выбывших работников к 2019 г. практически компенсируется численностью принятых сотрудников, что говорит о стабилизации коллектива и, бесспорно, является позитивной предпосылкой для развития человеческих ресурсов предприятия. С другой стороны, в период с 2015 г. по 2018 г. на предприятии не проводилась работа по обучению работников новым профессиям и повышению квалификации. В 2019 г. 3 человека были обучены новым профессиям, что из общего числа работников составляет 1,4 %, повысили квалификацию 5 человек (2,3 % от общего числа работников). Данные цифры, безусловно, очень малы, однако на фоне полного отсутствия работы в данном направлении на протяжении ряда лет, можно констатировать запуск чрезвычайно важного для развития человеческих ресурсов процесса.

Из рис. 2 и табл. 1 видно, что с 2015 г. по 2018 г. происходит существенный постоянный рост количества работников, полностью отработавших норму рабочего времени: с 41 человека в 2015 г. до 139 человек в 2019 г., что составляет 10,6 % и 54,9 % от общей численности работников соответственно. В 2019 г. численность работников, полностью отработавших норму рабочего времени, снижается до 130 человек, что составляет 58,8 % от общей численности работников предприятия. Таким образом, тенденция положительная за весь рассматриваемый период, что позитивно влияет на процесс развития человеческих ресурсов предприятия.

Количество работников, которым оплачено 50 % и более рабочего времени в целом за рассматриваемый период увеличивается с 166 человек в 2015 г. до 189 человек в 2019 г., что составляет 42,9 % и 85,5 % от общей численности работников соответственно. Данная тенденция также положительная, что способствует материальному развитию человеческих ресурсов посредством увеличения доходов сотрудников предприятия.

В таблице 2 приведены данные об отработанном времени персоналом предприятия ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг. и о потерях рабочего времени по различным причинам.

Таблица 2

Данные об отработанном времени и потерях рабочего времени персоналом ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Фонд рабочего времени штатных работников, человеко-часов	745821	695215	626256	499274	435556
Отработанное время штатными работниками, человеко-часов	251399	267129	271395	304191	315307
Неотработанное время штатными работниками, человеко-часов	494422	428086	354861	195083	120249
Неотработанное время по причине ежегодных отпусков, человеко-часов	1353	5570	17544	30773	59861
Неотработанное время по причине временной нетрудоспособности, человеко-часов	178	0	1458	1762	4031
Неотработанное время по причине отпусков без сохранения заработной платы, человеко-часов	492891	422516	335859	162312	55997
Неотработанное время по другим причинам, человеко-часов	0	0	0	236	360

На рис. 3 представлена динамика фонда рабочего времени, а также отработанного и неотработанного по различным причинам времени работниками ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг. Исходя из данных табл. 2 и рис. 3 можно сделать вывод о существенном сокращении фонда рабочего времени за рассматриваемый период, что напрямую связано с уменьшением численности работников предприятия. В целом за данный период фонд рабочего времени уменьшился на 41,6 %. Несмотря на это, в рассматриваемом периоде наблюдается постепенное увеличение отработанного времени сотрудниками предприятия (на 25,4 % за весь рассматриваемый период). При этом доля отработанного времени в

общем фонде рабочего времени существенно увеличивается: с 33,7 % в 2015 г. до 72,4 % в 2019 г. Неотработанное время, соответственно, значительно сокращается. Все это способствует созданию благоприятных условий для развития человеческих ресурсов предприятия.

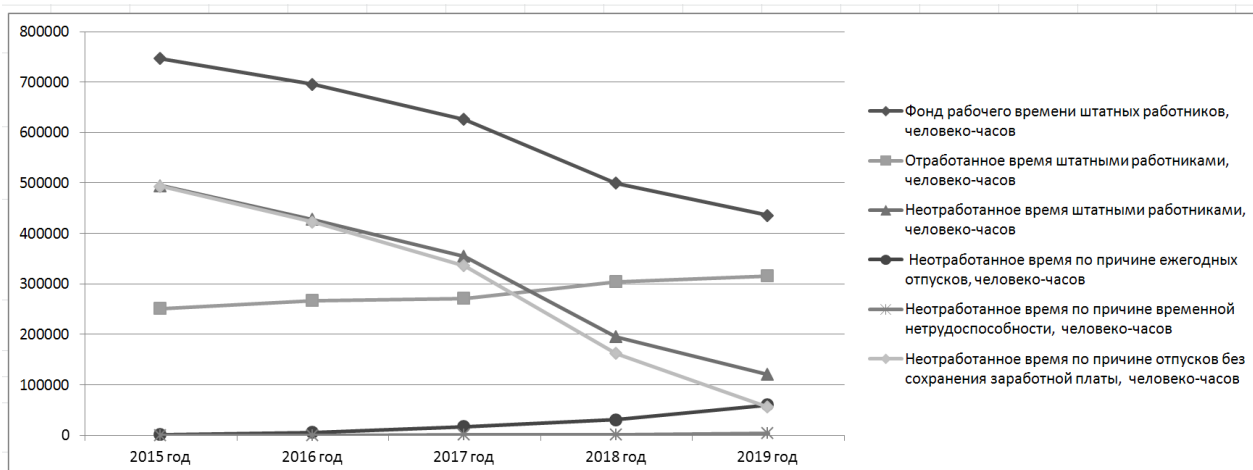


Рисунок 3. Динамика фонда рабочего времени, отработанного и неотработанного времени работниками ПАО «ДонЭРМ» за 2015–2019 гг.

Большое значение также имеет существенное возрастание времени ежегодных отпусков работников предприятия: в 4,1 раза в 2016 г. по сравнению с 2015 г.; в 3,1 раза в 2017 г. по сравнению с 2016 г.; в 1,8 раза в 2018 г. по сравнению с 2017 г. и в 1,9 раза в 2019 г. по сравнению с 2018 г. Данная тенденция позитивно влияет на физическое, социальное и личностное развитие человеческих ресурсов, так как работники предприятия имеют больше возможностей для оздоровления и отдыха, больше времени могут посвятить общению с близкими людьми и своему личностному развитию. С другой стороны, на рис. 3 видно, что неотработанное время по причине отпусков без сохранения заработной платы за период с 2015 г. по 2019 г. значительно сокращается (в целом в 8,8 раза за весь рассматриваемый период). При этом в 2019 г., впервые в рассматриваемом периоде, время отпусков без сохранения заработной платы становится меньше времени ежегодных оплачиваемых отпусков на 6,5 %. Неоплачиваемое свободное время, хотя и в меньшей степени, также может способствовать социальному и личностному развитию человеческих ресурсов, однако о полноценном отдыхе,

необходимом для физического развития, в данном случае говорить не приходится.

О физическом развитии человеческих ресурсов можно судить и на основании данных о неотработанном времени по причине временной нетрудоспособности. В 2015 г. доля потерь рабочего времени по причине временной нетрудоспособности составляла 0,1 % от общих потерь рабочего времени, в 2016 г. потери рабочего времени не зафиксированы, в 2017 г. – 0,5 %, в 2018 г. – 0,6 % и в 2019 г. – 1,3 %. Таким образом, потери рабочего времени по причине временной нетрудоспособности в 2015 – 2016 гг. практически полностью отсутствуют, в 2017 – 2018 гг. остаются на достаточно низком уровне, а в 2019 г. значительно возрастают. Следовательно, можно сделать вывод об ухудшении состояния здоровья работников в 2019 г., что негативно отражается как на физическом развитии человеческих ресурсов предприятия, так и на развитии персонала по всем остальным направлениям.

В таблице 3 приведены данные о размере фондов основной и дополнительной заработной платы, отчислениях на социальные мероприятия, затратах на улучшение условий труда и мероприятия по охране труда, а также о различных дополнительных расходах на персонал предприятия ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

На рис. 4 показана динамика различных затрат на персонал предприятия ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг. Исходя из данных табл. 3 и рис. 4 можно сделать вывод о значительном увеличении затрат на персонал в рассматриваемом периоде. При этом, за период с 2015 г. по 2017 г. суммарные затраты на персонал выросли на 51,4 % относительно 2015 г., а за период с 2017 г. по 2019 г. – на 75,6 % относительно 2017 г. В целом за период с 2015 г. по 2019 г. затраты на персонал выросли на 165,9 %. Рост фонда основной заработной платы за период с 2015 г. по 2019 г. составил 104,4 %, дополнительной заработной платы – 881,1 %, отчислений на социальные мероприятия – 249,8 %, дополнительных расходов на содержание рабочей силы – 53,8 %. Данная тенденция создает благоприятные условия для материального и социального развития человеческих ресурсов предприятия. Затраты на улучшение условий труда и мероприятия по охране труда за период с 2017 г. по 2019 г. возросли на 198,5 %, что оказывает благоприятное влияние на физическое развитие человеческих ресурсов.

Таблица 3

Данные о затратах на персонал ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Затраты на персонал, тыс. руб.	11447,8	14399,8	17336,2	24580,4	30441,4
Фонд оплаты труда штатных работников, тыс. руб.	9027,7	10662,1	12971,8	17398,1	22127,4
Фонд основной заработной платы, тыс. руб.	8554,6	9936,6	11521,7	14832,5	17486
Фонд дополнительной заработной платы, тыс. руб.	473,1	725,5	1450,1	2565,6	4641,4
Отчисления на социальные мероприятия, тыс. руб.	2114	3350	3801	6305	7395
Затраты на улучшение условий труда и мероприятия по охране труда, тыс. руб.	0	0	150,2	418,3	448,3
Дополнительные расходы на содержание рабочей силы, тыс. руб.	306,1	387,7	413,2	459	470,7
в том числе:					
- расходы на социальное обеспечение работников, тыс. руб.	21,4	10,2	35,3	26	47,9
- расходы на культурно-бытовое обслуживание работников, тыс. руб.	0,6	41,4	9,6	47,1	37,3
- расходы на обеспечение работников жильем, тыс. руб.	257,9	292,2	299,3	322,4	296,7
- расходы на профессиональное обучение, тыс. руб.	0	0	13,7	0	2,3
- другие расходы на рабочую силу, тыс. руб.	26,2	43,9	55,3	63,5	86,5

На рис. 5 представлена динамика и структура дополнительных расходов на персонал предприятия ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг. На основе данных табл. 3 и рис. 5 можно получить важную информацию для анализа уровня развития персонала. Расходы на профессиональное обучение создают предпосылки для профессионального, социального и личностного развития человеческих ресурсов. За рассматриваемый период на профессиональное обучение было израсходовано 13,7 тыс. руб. в 2017 г. и 2,3 тыс. руб. в 2019 г., что явно недостаточно на фоне общих затрат на персонал.

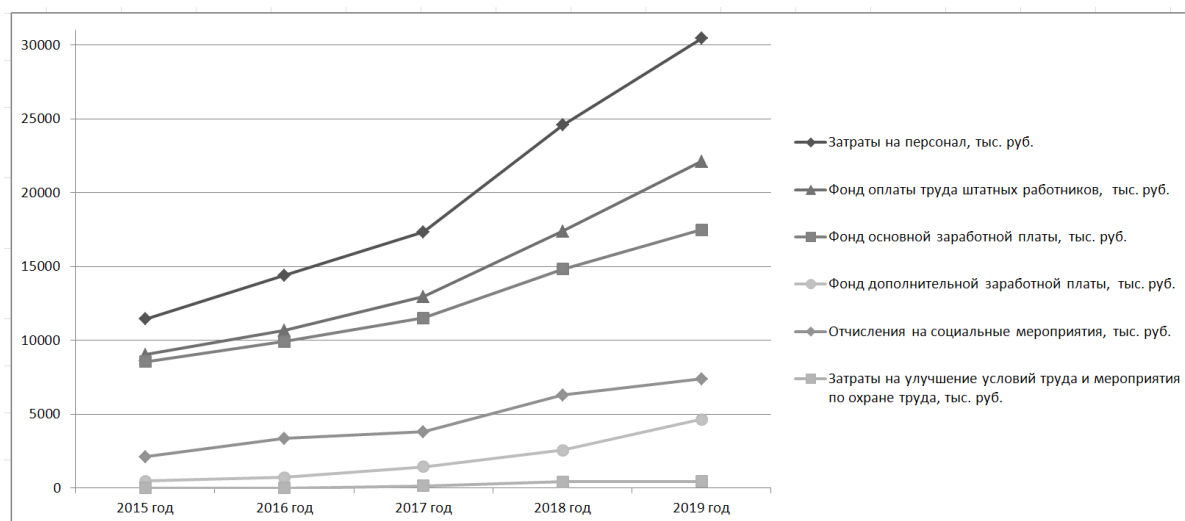


Рисунок 4. Динамика затрат на персонал ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

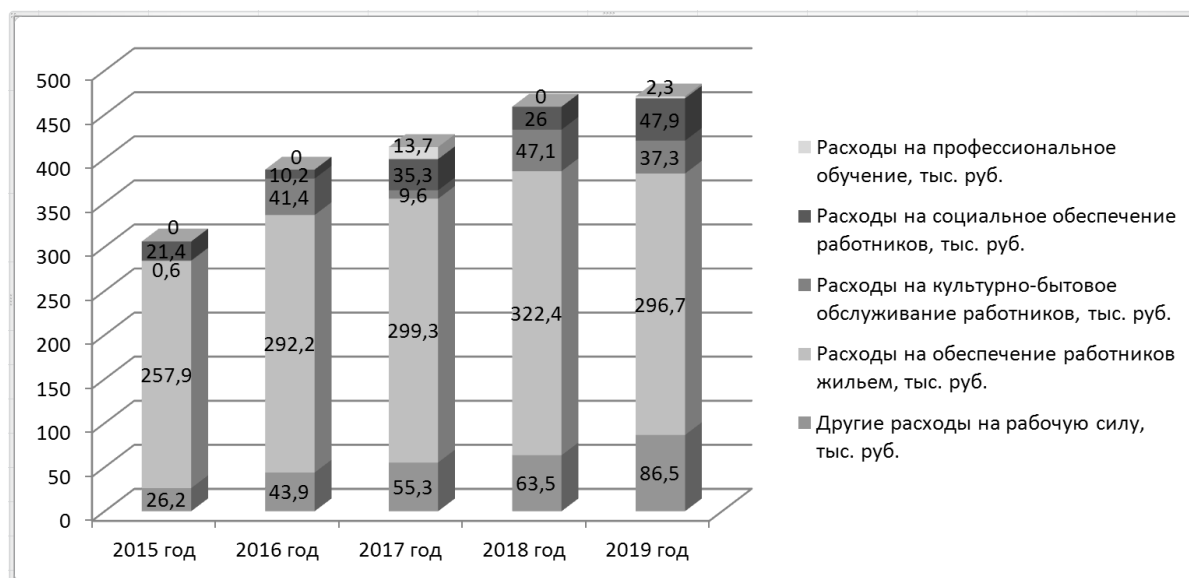


Рисунок 5. Динамика и структура дополнительных расходов на персонал ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

Расходы на социальное обеспечение и на обеспечение работников жильем позволяют оценить уровень социального развития человеческих ресурсов. Расходы на социальное обеспечение выросли за рассматриваемый период на 123,8 %, а расходы на обеспечение работников жильем – на 15,0 %. Расходы на культурно-бытовое обслуживание работников, в свою очередь, создают условия для социального и личностного развития человеческих ресурсов. В рассматриваемом периоде данный вид расходов значительно меняется: от 0,6 тыс. руб. в 2015 г. до 47,1

тыс. руб. в 2018 г., а в среднем данные расходы составляют 27,2 тыс. руб. в год.

Для анализа эффективности использования человеческих ресурсов необходимо изучить динамику основных экономических показателей предприятия и сопоставить их с затратами на оплату труда работников, а также с общими затратами на персонал. В таблице 4 приведены данные о чистом доходе от реализации продукции, себестоимости реализованной продукции, валовой и чистой прибыли предприятия ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

Таблица 4

Основные экономические показатели ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Чистый доход от реализации продукции, тыс. руб.	47341	66288	74566	99338	98456
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	40025	55184	56271	81673	86562
Валовая прибыль, тыс. руб.	7316	11104	18295	17665	11894
Чистая прибыль, тыс. руб.	-1786	-43	2086	3610	-1789

На рис. 6 представлена динамика экономических показателей предприятия ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

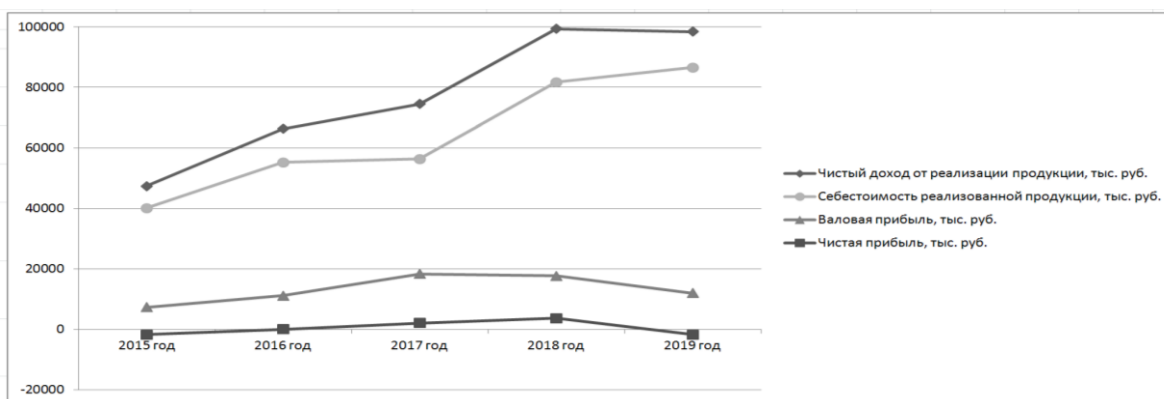


Рисунок 6. Динамика экономических показателей ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

На основании данных табл. 4 и рис. 6 можно сделать вывод, что чистый доход от реализации продукции за рассматриваемый период вырос на 108,0 %, а себестоимость – на 116,3 %. Валовая прибыль значительно возрастает в период с 2015 г. по 2017 г., незначительно снижается в период с 2017 г. по 2018 г., а в период с 2018 г. по 2019 г. существенно сокращается. Чистая прибыль при

этом образуется в 2017 г. и достигает своего максимума в 2018 г., а в 2015, 2016 и 2019 гг. предприятие терпит убыток.

На основании данных табл. 1 – 4 рассчитаем основные показатели эффективности использования человеческих ресурсов предприятия (табл. 5) [7].

Таблица 5

Основные показатели эффективности использования человеческих ресурсов ПАО «ДонЭРМ» за 2015 – 2019 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Коэффициент оборота персонала по приему, %	6,5	7,6	8,1	11,9	19,0
Коэффициент оборота персонала по выбытию, %	22,2	15,2	24,2	36,0	20,8
Коэффициент восполнения персонала, %	29,1	50,0	33,3	33,0	91,3
Коэффициент использования рабочего времени, %	33,7	38,4	43,3	60,9	72,4
Удельный вес фонда оплаты труда в себестоимости продукции, %	22,6	19,3	23,1	21,3	25,6
Удельный вес затрат на персонал в себестоимости продукции, %	28,6	26,1	30,8	30,1	35,2
Отдача от затрат на персонал, %	313,5	360,3	330,1	304,1	223,4
Среднегодовая выработка на одного работника, тыс. руб.	122,3	193,3	240,5	392,6	445,5
Среднегодовая заработная плата работника, тыс. руб.	23,3	31,1	41,8	68,8	100,1
Среднечасовая заработная плата работника, руб.	35,9	39,9	47,8	57,2	70,2
Выработка продукции на человеко-час, руб.	188,3	248,1	274,8	326,6	312,3
Выработка продукции на 1 руб. заработной платы, руб.	5,24	6,22	5,75	5,71	4,45
Валовая прибыль на 1 руб. расходов на персонал, руб.	0,64	0,77	1,06	0,72	0,39

Из табл. 4 видно, что коэффициент оборота персонала по выбытию превышает коэффициент оборота персонала по приему на протяжении всего рассматриваемого периода и достигает своего минимума в 2016 г. и максимума – в 2018 г. Коэффициент восполнения персонала существенно увеличивается в 2016 г. и снова снижается в 2017 г. В 2018 г. данный коэффициент практически не изменяется, а в 2019 г. резко возрастает.

Коэффициент использования рабочего времени стабильно растет на протяжении всего рассматриваемого периода, что является позитивной тенденцией. Удельный вес фонда оплаты

труда и общих затрат на персонал в себестоимости продукции незначительно изменяется на протяжении 2015 – 2018 гг., а в 2019 г. наблюдается существенный рост данных показателей.

Отдача от затрат на персонал (по чистому доходу от реализации продукции) возрастает на 46,8 % в 2016 г. по сравнению с 2015 г., затем снижается на 30,2 % в 2017 г. и еще на 26,0 % в 2018 г. Наиболее значительно данный показатель снижается в 2019 г. – на 80,7 % относительно 2018 г.

Таким образом, на фоне постоянного увеличения расходов на персонал, начиная с 2017 г., наблюдается снижение отдачи от затрат на персонал, что позволяет сделать вывод об уменьшении эффективности использования человеческих ресурсов. Наиболее сильно данная тенденция проявляется в 2019 г., что приводит к существенному снижению валовой прибыли и образованию убытков [8].

Тем не менее, среднегодовая выработка на одного работника постепенно увеличивается в течение всего рассматриваемого периода. Среднегодовая заработная плата работника также растет, причем наиболее значительно – в период с 2017 г. по 2019 г. Следует заметить, что наиболее точно изменение уровня материального развития человеческих ресурсов отражает показатель среднечасовой заработной платы. Здесь также наблюдается существенный рост – на 95,5 % в целом за рассматриваемый период.

Выработка продукции на человеко-час постепенно увеличивается с 2015 г. до 2018 г., а затем незначительно снижается. При этом выработка продукции на 1 руб. заработной платы существенно возрастает с 2015 г. по 2016 г. и в дальнейшем постепенно снижается до 2018 г., после чего происходит резкое снижение данного показателя с 2018 г. по 2019 г., что говорит о дисбалансе роста заработной платы и производительности труда. Валовая прибыль на 1 руб. расходов на персонал достигает своего максимума в 2017 г., а затем существенно снижается.

Выводы. Подводя итоги проведенного анализа, необходимо отметить, что в развитии человеческих ресурсов рассматриваемого предприятия присутствуют как негативные, так и позитивные тенденции, проявляющиеся на различных промежутках времени исследуемого периода, что неизменно отражается на

эффективности использования персонала и влияет на результаты хозяйственной деятельности предприятия.

В числе негативных тенденций следует отметить существенное снижение численности персонала в целом, и снижение численности специалистов в частности на протяжении всего рассматриваемого периода, значительное возрастание потерь рабочего времени по причине временной нетрудоспособности в 2019 г., а также недостаточное внимание к обучению и повышению квалификации работников.

К позитивным тенденциям можно отнести рост основной и дополнительной заработной платы, других расходов на персонал, увеличение времени ежегодных отпусков и увеличение среднегодовой выработки на одного работника. Следует отметить, что анализ эффективности использования человеческих ресурсов имеет большое значение как для определения текущего уровня развития персонала организации, так и для разработки стратегии развития человеческих ресурсов предприятия. Повышение конкурентоспособности и экономической устойчивости современного предприятия во многом зависит от уровня развития персонала.

Следовательно, комплексный анализ эффективности использования человеческих ресурсов с учетом динамики их развития по всем основным направлениям приобретает исключительную важность для обеспечения конкурентоспособности и улучшения результатов хозяйственной деятельности предприятия в современных условиях.

Список использованных источников

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами, 8-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.К.Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 824 с.

2. Геммерлинг В.А. Система факторов развития человеческих ресурсов предприятия / В.А. Геммерлинг // Вестник ДонНУ. Сер. В: Экономика и право. – 2019. – № 4. – С. 58-67.

3. Геммерлинг В.А. Оценка развития человеческих ресурсов в контексте влияния на конкурентоспособность предприятия / В.А. Геммерлинг // Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами.

Материалы VI Международной научно-практической конференции, г. Донецк, 8 апреля 2020 г. – Донецк: ГОУВПО ДОННТУ, 2020. – С. 189-195.

4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. /А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 692 с.

5. Кондаурова И.А. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе развития человеческих ресурсов / И.А. Кондаурова, В.А. Геммерлинг, О.В. Ивченко // Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами. Материалы V Международной научно-практической конференции, г. Донецк, 17 апреля 2019 г. – Донецк: ГОУВПО ДОННТУ, 2019. – С. 443-448.

6. Кондаурова И.А. Пути повышения эффективности управления трудовым потенциалом предприятий в условиях политико-экономической нестабильности / И.А. Кондаурова, А.К. Кулик // Друкеровский вестник. Друкеровский вестник. – 2018. – № 6. – С. 160-171.

7. Одегов Ю.Г. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход: Учебно-практическое пособие / Ю.Г. Одегов, К.Х. Абдурахманов, Л.Р. Котова. – М.: Альфа-Пресс, 2011. – 752 с.

8. Фитц-Енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Я. Фитц-Енц. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.

УДК 338.22

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ВЕЛИКОБРИТАНИИ В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПОДДЕРЖКИ

Гладкий Н. А.

канд. экон. наук, доцент

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

В статье рассматривается новый вид предпринимательства - социальное предпринимательство и опыт его функционирования в Великобритании. Акцентируется внимание на поддержке социальных предпринимателей со стороны государства и международных организаций.

Приводятся данные по финансированию британских социальных предпринимателей различными социальными программами и фондами.

Ключевые слова: *предпринимательство, социальное предпринимательство, социальные инвестиции, международная поддержка, государственная поддержка, общество.*

The article considers a new type of entrepreneurship - social entrepreneurship and the experience of its functioning in the UK. Attention is focused on the support of social entrepreneurs by the state and international organizations. Data on the financing of British social entrepreneurs by various social programs and funds are provided.

Keywords: *entrepreneurship, social entrepreneurship, social investment, international support, state support, society.*

Постановка проблемы. В современных условиях формирования социальной экономики развитие предпринимательства не может игнорировать социальные проблемы, существующие в обществе. Как отмечает П. Козловски «степень «включенности» рынка в социальные и культурные нормы, объем побочных социально-культурных условий, значительнее, чем в обществе современного капитализма» [1]. Принимая во внимание социальную напряженность в обществе, уровень которой будет нарастать во всем мире, учитывая последствия Пандемии 2019 года, государства привлекают для решения насущных социальных задач частный бизнес в лице социальных предпринимателей. В эффективном частно-государственном партнерстве заключается успех разрешения многих острых социальных вызовов в обществе. Успешное функционирование социального предпринимательства в Великобритании стало основным фактором его тщательного изучения с целью последующей экспликации позитивного опыта, адаптированного к отечественным условиям, в практику функционирования социальных предприятий в Донецкой Народной Республике.

Анализ последних исследований и публикаций. Организацию функционирования и развитие социального предпринимательства в Великобритании исследовали в своих работах С. Шанмугалингэм (С. Shanmugalingam), Д. Грэм (J. Graham), С. Такер (S. Tucker), Д. Мулган (G. Mulgan), С. Тисдэйл (S. Teasdale), Ф. Лион (F. Lyon), Р. Балдок (R. Baldock), М. Мармот (M. Marmot), Д. Аллен (J. Allen), П. Голдблатт (P. Goldblatt), Т. Бойс (T. Boyce), Л. Саломон (L. Salomon) и другие.

Содержание работ ученых свидетельствует, что социальное предпринимательство в Великобритании активно развивается. Предприниматели тесно сотрудничают с правительственными органами (государством) и международными фондами, различными программами поддержки. Вместе с тем, существуют пробелы в законодательстве, в общественном восприятии социальной деятельности бизнеса, в финансировании отдельных социальных программ.

Цель статьи заключается в изучении опыта функционирования социального предпринимательства в Великобритании и его поддержке органами государственной власти и международными Программами.

Изложение основного материала исследования. Социальные предприниматели Великобритании находят мощную финансовую поддержку развитию своего бизнеса со стороны государственных органов (одну из лучших в мировой практике). Так, Кабинетом Министров была открыта Программа инвестиционной поддержки на сумму 30 млн. фунтов. Данная Программа предусматривала создание трех фондов - Фонда готовности к инвестициям и контрактам (ICRF), Фонда готовности к оказанию воздействия и Фонда по созданию социальных предприятий. Каждый фонд нацелен на решение определенных задач и предполагает осуществление ряда мероприятий.

В функции Фонда готовности к инвестициям и контрактам относится подготовка социальных предпринимателей к организации к получению инвестиций (или крупных контрактов на оказание государственных услуг). Благодаря выделенным грантам ICRF на сумму 4,5 миллиона, 51 благотворительная организация и социальное предприятие заключили контракты на сумму 117 миллионов фунтов стерлингов, и эта цифра, как ожидается, будет расти.

Фонд с успехом провел целый ряд мероприятий, а их результатом явилось следующее:

– помощь социальным предприятиям в объеме 91,6 тыс. фунтов стерлингов для успешной конкуренции с коммерческими предприятиями. Заключение контракта (стоимостью около 27 млн. фунтов стерлингов в течение 3 лет) на временное трудоустройство 250 человек каждую неделю;

– поддержка (грант) в получении кредита в размере 10,1 млн. от британского институционального пенсионного инвестора на 108,6 тыс. фунтов. Грант позволил обеспечить бесплатной солнечной энергией жильцов социального жилья в более чем 2300 домах в Сандерленде;

– оказание консультационной помощи и поддержки в получении (выигрыше) тендера на сумму 5 миллионов фунтов стерлингов в течение 5 лет для управления 6 детскими садами (около 450 детей из неблагополучных районов Большого Манчестера), создании 100 новых рабочих мест.

К полномочиям следующего фонда - Фонда готовности к оказанию воздействия, относится предоставление грантов для предоставления помощи социальным предпринимателям в управлении деятельностью их предприятиями и повышении степени их социального воздействия в целях привлечения социальных инвестиций и заключения контрактов.

Значительную работу проводит Фонд по созданию социальных предприятий. В результате его деятельности было освоено 10 миллионов фунтов стерлингов. Кроме того, было создано 10 инкубаторов, которые нацелены на поддержку социальных стартапов (start-up) по всей стране.

Отметим, что существует еще целый ряд других инициатив, помогающих социальным предприятиям: трехлетняя программа инвестиционного обеспечения на начальных этапах создания социального предприятия (ее стоимость 10 миллионов фунтов стерлингов).

Другие высокоинтенсивные схемы поддержки, такие как фонд "Стимул" и фонд "Социальный бизнес", обеспечивают поддержку посредством венчурной филантропии и безвозмездной помощи [2].

Учитывая значимость финансовой поддержки социального предпринимательства, для ее привлечения в виде инвестиций, Правительство Великобритании установило 30% налоговую льготу для стимулирования притока инвестиций в социальные предприятия. Наряду с этим налоговым послаблением, Правительство также реформировало правовую структуру обществ с общественным интересом (СІС), ограничив, при этом, общие выплаты дивидендов до 35% от прибыли. Отметим, что общественный интерес – это интерес сообщества, связанный с обеспечением его благополучия, стабильности, безопасности и

устойчивого развития. Таким образом сообщества с общественным интересом могут приносить прибыль инвесторам, обеспечивая при этом сохранение значительной части прибыли, используя её в своих социальных целях.

Особого внимания заслуживает опыт социально-преобразующих инвестиций (в том числе, импакт-инвестиций), которые в Великобритании нельзя отнести к новой концепции, так как значительное количество известных организаций вкладывают финансовые ресурсы (инвестируют) в социальное предпринимательство уже на протяжении многих лет (около десяти лет). Так, британский рынок импакт-инвестиций вырос на 25% в 2012 году и достиг объема 202 млн. фунтов стерлингов. При этом было заключено 765 сделок с 29 финансовыми посредниками по социальным инвестициям [3].

Кроме того, Правительством Великобритании в 2012 году был запущен Проект «Big Society Capital» с фондом в размере 600 млн. фунтов стерлингов для поддержки посредников по социальным инвестициям. Создаются и новые, более специализированные фонды для инвестирования: Фонд социальных инвестиций Корпорации City of London (£20 млн), инвестиционный фонд Nesta Impact (£25 млн), фонд Impact Ventures UK.

Однако, несмотря на рост рынка, проблемой для социальных предприятий по-прежнему остается доступ к высокорискованному финансированию свыше £50 000 на ранних стадиях создания компании [4].

Растущее число инвестиций, политических мер и инициатив поощряют предприятия, развивающиеся на основе идей общественного интереса: 65 таких организаций в настоящее время предоставляют услуги в сфере общественного интереса на сумму до 1 млрд. фунтов стерлингов [5].

Активное продвижение и тесное сотрудничество государства, международных организаций и социального предпринимательства продиктовано сложившейся ситуацией в социальной сфере и теми проблемами, которые сводятся к следующему (табл. 1).

Как показывает информация, представленная в таблице, социальная сфера Великобритании нуждается в серьезных финансовых вливаниях. А социальным предпринимателям они просто необходимы. До сих пор ограниченные финансовые ресурсы воспринимаются как единственный и наиболее значимый

барьер для начала социальной деятельности, устойчивости и стабильного эффективного и успешного роста социальных предпринимателей. Это контрастирует с коммерческими предприятиями, для которых доступ к финансированию является шестым по величине барьером на пути устойчивого развития и роста. Одним из вопросов, поднимаемых среди начинающих социальных предприятий, является отсутствие понимания социальных предприятий со стороны банков [5].

Таблица 1

Характеристика проблем социальной сферы в Великобритании

Проблемы социальной сферы	Характеристика
Бедность и финансовая незащищенность	А) 33% взрослого населения не в состоянии понести непредвиденные расходы в размере 500 фунтов, а также 30% не могут себе позволить произвести пенсионные накопления [6]; Б) 11% домохозяйств находится в состоянии полной бедности [7]
Старение населения	А) на каждый дополнительный миллион человек старше трудоспособного возраста, для получения ими государственных пособий и пенсий потребуется 10 миллиардов фунтов стерлингов в год; кроме того, предоставление медицинских услуг человеку старше 85 лет обходится примерно в три раза дороже, чем человеку в возрасте от 65 до 74 лет [8]; Б) от 5% до 16% людей старше 65 лет испытывают одиночество, а 12% - социальную изоляцию [9]
Безработица молодёжи	А) уровень безработицы среди молодежи составил 19,9%, а 28% безработных 16-24-летних были безработными более 12 месяцев [10]; Б) безработица среди молодежи имеет серьезные краткосрочные и долгосрочные последствия для будущей занятости, потенциального заработка и здоровья [11]
Здравоохранение	А) различные заболевания приводят к потерям в производстве в размере 31-33 млрд. фунтов, 20-32 млрд. потерянных налоговых сборов и 5,5 млрд. дополнительных затрат на медицину [12]

Рассмотрим сферы деятельности социальных предпринимателей, в которой формируются их основные доходы. Так, продажа товаров или оказание услуг является наиболее самым популярным источником капитала (63%). Вторым по значимости источником капитала (24%) являются гранты. Далее идут займы (4%), инвестиции (3%) и личные источники (3%), 2% - прочее и 1% микрофинансирование. Более половины социальных предприятий (52%) заняты в сфере торговли в государственном секторе, а для 23% социальных предприятий в Великобритании это является основным источником дохода. Количество социальных

предприятий, которым поручено оказывать государственные (общественные) услуги, как и объем подобных услуг, увеличивается с принятием закона «О государственных услугах» (социальной ценности). Если сравнивать с коммерческими предприятиями, то гораздо большее количество социальных предприятий ищет внешние источники финансирования, и обращается за более крупными суммами [13].

Активно сотрудничают социальные предприятия Великобритании не только с государственными институтами, международными фондами, но и с волонтерским (добровольческим) сектором. Его сектор (объединяющего оплачиваемый персонал и добровольцев) составляет 8,5% от численности работающего населения. Эта цифра ниже, чем в Нидерландах, Бельгии, Ирландии и США, но выше, чем в таких странах, как Израиль, Франция, Норвегия, Швеция, Австралия, Германия, Финляндия, Австрия и Испания. Добровольческий сектор часто рассматривается как питательная среда и основа для социальных предприятий. Вместе с тем, есть исследования и в отношении того, что эти два сектора могут вытеснять друг друга в последующем. Однако, этих исследований недостаточно, а вся практика существования и развития социального предпринимательства, свидетельствует о их тесной совместной работе на благо общества [14].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Изучение опыта функционирования социального предпринимательства в Великобритании показало, что в стране, имеющей достаточное количество проблем в социальной сфере, государство в лице городского правительства и муниципальных администраций, активно поддерживает создание новых и продвижение роста уже работающих на рынке предпринимателей. Серьезную поддержку в финансировании социального предпринимательства оказывают международные организации (Фонды), как в виде грантов, так и в форме инвестиций.

Изученный опыт одного из наиболее успешных государств в сфере социального предпринимательства показывает единственно верный путь решения социальных проблем в обществе – посредством помощи от соответствующих международных организаций и через организацию частно-государственного

партнерства с социальными предпринимателями Донецкой Народной республики.

Список использованных источников

1. Козловски П. Этика капитализма: критика социобиологии / П. Козловски / коммент. Дж.М. Бьюкенена; Эволюция и общество; пер. с нем. под ред. ред. М.Н. Грецкого. – СПб.: Экон.школа, 1996. – 158 с.
2. UK Government. <http://gov.uk/>.
3. Cabinet Office. 2013. “2012-13 Community Life Survey.” <http://communitylife.cabinetoffice.gov.uk/explore-the-data.html>.
4. HM Government. 2013. “Growing the Social Investment Market: 2013 Progress Report.” https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/205295/Social_Investment_Strategy_Update_2013.pdf.
5. Cabinet Office. 2014. “Interactive Map of Public Service Mutuels.” <http://mutuals.cabinetoffice.gov.uk/interactive-map-public-service-mutuals>.
6. Poverty and Social Exclusion. 2013. “The Impoverishment of the UK.” http://www.poverty.ac.uk/sites/default/files/attachments/The_Impoverishment_of_the_UK_PSE_UK_first_results_summary_report_March_28.pdf.
7. Department of Energy & Climate Change. 2013. “Fuel Poverty Report – Updated August 2013.” https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/226985/fuel_poverty_report_2013.pdf.
8. Parliament. 2010. “Value for Money in Public Services: The Aging Population.” <http://www.parliament.uk/business/publications/research/key-issues-for-the-new-parliament/value-for-money-in-public-services/the-ageing-population>.
9. Social Care Institute for Excellence. 2011. “Preventing Loneliness and Social Isolation: Interventions and Outcomes.” <http://www.scie.org.uk/publications/briefings/files/briefing39.pdf>.
10. House of Commons Library. 2014. “Youth Unemployment Statistics.” <http://www.parliament.uk/business/publications/research/briefing-papers/SN05871/youth-unemployment-statistics>.
11. The Work Foundation. 2012. “Short-term Crisis – Long-term Problem? Addressing the Youth Unemployment Challenge.”

http://www.theworkfoundation.com/downloadpublication/report/314_short-term%20crisis_long_term_problem.pdf.

12. Marmot, Michael, Jessica Allen, Peter Goldblatt, Tammy Boyce, Di McNeish, Mike Grady, and Ilaria Geddes. 2010. "Fair Society, Healthy Lives: The Marmot Review." London: UCL Institute of Health Equity. Retrieved from <http://www.instituteoftheequity.org/projects/fair-society-healthy-lives-the-marmot-review> on March 14, 2014.

13. Social Enterprise UK. 2013. "The People's Business: State of Social Enterprise Survey 2013".

14. Salamon, Lester M., S. Wojciech Sokolowski, and Associates. 2004. Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector, Volume Two. Bloomfield, CT: Kumarian Press. http://ccss.jhu.edu/wpcontent/uploads/downloads/2013/02/Comparative-data-Tables_2004_FORMATTED_2.2013.pdf.

УДК 316.422:37.07

ПОИСК ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Гончаров В. Н.

д-р экон. наук, профессор,

ГОУ ВПО «Луганский национальный аграрный университет», ЛНР

Крышталь Н. И.

кан. экон. наук, доцент,

ГОУ ВПО «Луганский национальный университет имени В. Даля». ЛНР

В современных условиях глобализации мировой экономики, обострения конкуренции на микро- и макроуровнях система образования характеризуется интенсивностью инновационных процессов, ростом активности и самостоятельности образовательных учреждений. В связи с этим актуализируется проблема поиска эффективных механизмов управления инновационным развитием системы образования. В работе проанализированы понятия «инновационная деятельность», «инновационные процессы», «организационно-экономический механизм управления» в трактовке разных авторов. Раскрыто содержание механизмов управления инновационной деятельностью в сфере образования. Предложены составляющие организационно-экономического механизма обеспечения

инновационного развития системы образования. Показана роль рыночных механизмов в управлении инновационным развитием образования и его подсистемами.

Ключевые слова: *система образования, инновационная деятельность, инновационный процесс, организационно-экономический механизм управления, механизмы управления инновационной деятельностью, инновационная среда.*

In today's globalisation of the world economy, increased competition at micro- and macro-levels, the education system is characterized by the intensity of innovation processes, increasing activity and independence of educational institutions. In this regard, the problem of finding effective mechanisms to manage the innovative development of the education system is updated. The work analyzes the concepts of "innovation," "innovative processes," "organizational and economic mechanism of governance" in the interpretation of different authors. The contents of the mechanisms for managing innovation in education have been revealed. The components of the organizational and economic mechanism for ensuring the innovative development of the education system have been proposed. The role of market mechanisms in managing the innovative development of education and its subsystems is shown.

Keywords: *education system, innovation, innovation process, organizational and economic management mechanism, mechanization.*

Постановка проблемы. В настоящее время в республиках Донбасса, которые оказались в сложных геополитических и экономических условиях, когда одновременно происходит трансформация всех сфер жизнедеятельности при непрекращающихся боевых действиях, задача построения цифрового образования кажется сверхсложной проблемой. Ведь цифровая экономика требует не только появления новых производств, технологий, но и, в связи с этим, новых ключевых компетенций персонала, а значит – изменений в системе подготовки кадров, начиная с самой первой ступени – дошкольного образования. Грядет общественное хозяйство, основанное на новых экономических принципах, на другой философии мышления, управления и других технологиях. Решение проблем предполагает выработку и обоснование, в первую очередь, инновационных подходов к развитию образовательной сферы и совершенствования управления ею, актуализирует использование ее инновационного потенциала, активизацию инновационных процессов.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Инновации в системе образования имеют закономерный характер, их содержание, формы и способы осуществления зависят как от

глобальных проблем развития человечества, так и от социально-экономических, правовых, духовных и политических процессов реформирования нашего общества. Инновационное развитие системы образования зиждется прежде всего на инновационной деятельности ее подсистем и инновационных процессах в них. В контексте развития современного образования понятие «инновационная деятельность» широко представлено в литературе. Так, Рапацевич Е.В. рассматривает инновационную деятельность как целенаправленное преобразование содержания обучения и организационно-технологических основ образовательного процесса, результатом которого является повышение качества образовательных услуг, конкурентоспособности образовательных учреждений и их выпускников, обеспечение всестороннего личностного и профессионального развития обучаемых [1].

Тодосийчук А.В. под инновационной деятельностью в образовании понимает деятельность, направленную на получение и реализацию результатов, законченных НИР в новых или усовершенствованных образовательных продуктах (технологиях), используемых в учебно-воспитательных процессах. Она включает в себя работы, взаимоувязанные в единый процесс с целью создания, освоения и распространения инновационных продуктов и услуг [2].

Согласно Найденовой З.Г. «инновационные процессы» определяются как преобразование новых видов и способов человеческой жизнедеятельности (инноваций) в социально-культурные нормы и образцы, обеспечивающие их институциональное оформление, интеграцию и закрепление в сфере духовной и материальной культуры общества. Осмысление самого понятия «инновация» вносит коррективы в развитие экономических отношений, форм и механизмов управления в каждой сфере деятельности [3, с. 27].

Исследователи в области инноватики образования считают, что образовательной инновацией могут быть любые изменения в образовании в целом или в каком-либо образовательном учреждении в частности, если они ведут к совершенствованию его научно-педагогической, учебно-методической, финансовой, культурной, управленческой или какой-либо другой деятельности.

Для успешного внедрения новых идей, подходов, технологий, продуктов, услуг, методов и методик, обеспечивающих достижение целей системы образования, требуется разработка и применение

соответствующего организационно-экономического механизма управления (ОЭМУ), адекватного трансформационным процессам, развитию рыночных отношений, проблематике «государство – экономика – образование – управление». Вопросы ОЭМУ рассматривались в различных исследованиях. Важно отметить значительный вклад в теорию экономических механизмов (Mechanism Design Theory) лауреатов нобелевской премии по экономике 2007 года Леонида Гурвица, Эрика Маскина, Роджера Майерсона. Они явились создателями основ теории рыночного механизма и теории оптимальных механизмов распределения [URL: <http://www.nobelprize.org>; <http://www.nobel-winners.com/Economics/>; <http://n-t.ru/nl/ek/>]. Такие ученые как Мельник Л. Г. И Федорович О. В. определение организационно-экономического механизма строили на основе показателей эффективности каждого его элемента или компонента, зависящих от реально действующих, измеряемых взаимосвязей ряда внешних и внутренних факторов, которые можно группировать и классифицировать. При этом в качестве элементов механизма управления авторы рассматривали цели, критерии, методы и результаты управления. На наш взгляд заслуживает внимания определение, предложенное Журкевичем М. и Ци Ц.: «Организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью – это система взаимосвязанных элементов, с помощью которых обеспечиваются единая непрерывная эффективная реализация научно-инновационного потенциала и постоянное целевое воздействие, направленное на достижение планируемых результатов инновационной деятельности» [4, с. 43].

Целью исследования является поиск элементов такого организационно-экономического механизма, который позволил бы в нашей нынешней ситуации обеспечить осуществление инновационного развития образовательной сферы республики.

Основные результаты исследования. Несмотря на сложную политическую и социально-экономическую ситуацию в донбасских республиках сфера образования Луганской Народной Республики имеет предпосылки и инновационный потенциал для своего инновационного развития. В ней функционируют 316 дошкольных, 331 общеобразовательных организаций (учреждений), 20 – интернатного типа, 66 – дополнительного образования детей и

взрослых, 50 – среднего профессионального образования и 7 – высшего образования. Образовательные учреждения располагают возможностями научно-педагогического, кадрового, материально-технического, информационно-технологического, методического, библиотечного и иных видов полноценного обеспечения образовательного процесса без привлечения каких-либо существенных ресурсов из других регионов. Кроме того, образовательные учреждения высшего образования собственными силами обеспечивают образовательный процесс в своих обособленных и структурных подразделениях, расположенных на территории ЛНР. Существующая образовательная сеть гарантирует доступность качественного профессионального образования населению республики.

Образовательные учреждения высшего образования в приоритетах и стратегиях своего развития находятся в непосредственном и органичном единстве с социально-экономической инфраструктурой ЛНР. Они ориентируют своих выпускников на развитие всей отраслей хозяйства ЛНР, ведут гибкую политику платных образовательных услуг. Образовательные учреждения высшего образования республики обладают значительным научным потенциалом. Существующими 58 научными школами подготовлено более 500 кандидатов и докторов наук. В настоящее время образовательными организациями (учреждениями) высшего образования ЛНР внедрено порядка более 60 научных разработок в сфере строительства и материаловедения, компьютерных технологий, правоведения и усовершенствования и развития законодательной базы, в сфере медицинской техники и эффективных методов диагностики, лечения и профилактики болезней. Получено 111 патентов на объекты интеллектуальной собственности в сфере инженерно-технических наук, медицинских наук, сельского хозяйства и сельскохозяйственной техники, материаловедения и строительства. В настоящее время в ЛНР открыты 9 советов для защиты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук по 15 научным специальностям. Налажено сотрудничество с зарубежными научными и образовательными организациями. В 2019 году базе ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Владимира Даля» создана и начала работу Академия технических наук ЛНР. Одна из главных

задач Академии – решение задач по повышению эффективности предприятий и всего хозяйственного комплекса региона. Создана Ассоциация молодых ученых ЛНР (АМУ ЛНР), целями которой являются содействие достижению высокого уровня в социально-экономической и научно-технической сферах, процессам формирования инновационной экономики и построения общества, способствование развитию и реализации творческого потенциала молодых ученых, а также расширение взаимодействия между молодыми учеными. В АМУ ЛНР входят 600 молодых ученых.

Военный конфликт и непрекращающиеся боевые действия нанесли и продолжают наносить колоссальный урон экономике региона. В этих непростых условиях наша система образования складывается в соответствии с формирующимися реальными запросами и тенденциями в существующем хозяйственном комплексе. Однако она должна модернизироваться, учитывая условия, приоритеты и закономерности формирования инновационных экономик развитых стран мира и своих соседей, ускорения и перемены в способах коммерциализации знаний. Помочь реализовать практически эти устремления должен соответствующий организационно-экономический механизм.

Анализ литературных источников свидетельствует, что многие авторы рассматривают различные аспекты инновационных процессов в рамках отдельных подсистем образовательной отрасли: дошкольного, общего и профессионального образования. И не так уж много попыток расширить свои исследования на инновационную деятельность сферы образования, как целостной системы в силу разной административной подчиненности ее образовательных подсистем, разных форм собственности в них и т.п.

В наших исследованиях объектом служит единое инновационное образовательное пространство региона, под которым подразумевается совокупность всех учреждений образования (от дошкольного до послевузовского профессионального), научно-исследовательских организаций, органов власти и местного самоуправления, органов управления образованием, государственно-общественных институтов и средств массовой коммуникации, ориентированных на регионализацию образования и оптимизацию функций органов управления образованием. Образовательное пространство рассматривается как

сфера взаимодействия субъектов образования с окружающей природной, социо- этнокультурной средой. Это обеспечивает преемственность различных уровней образования, непрерывность обучения и интеграцию различных сфер общества в единое целое. Сочетание принципов государственного регулирования и самоуправления в области образования решает задачу выбора наиболее значимых направлений развития образования, позволяет координировать межотраслевую образовательную, научную и научно-техническую деятельность, обеспечивая устойчивое развитие экономики региона.

Механизмы обеспечения инновационного развития образовательной системы региона в своем составе имеют разнообразные типы моделей: экономические, правовые, административные, организационные, информационные. В свою очередь каждая модель характеризуется как внутренняя структурированность элементов, базирующаяся на соблюдении определенных теоретических начал, таких как: принципы, методы, функции, критерии, а также различные средства реализации управленческого воздействия на объекты управления. Механизмы управления инновационной деятельностью с учетом их содержания представлены на рис. 1.

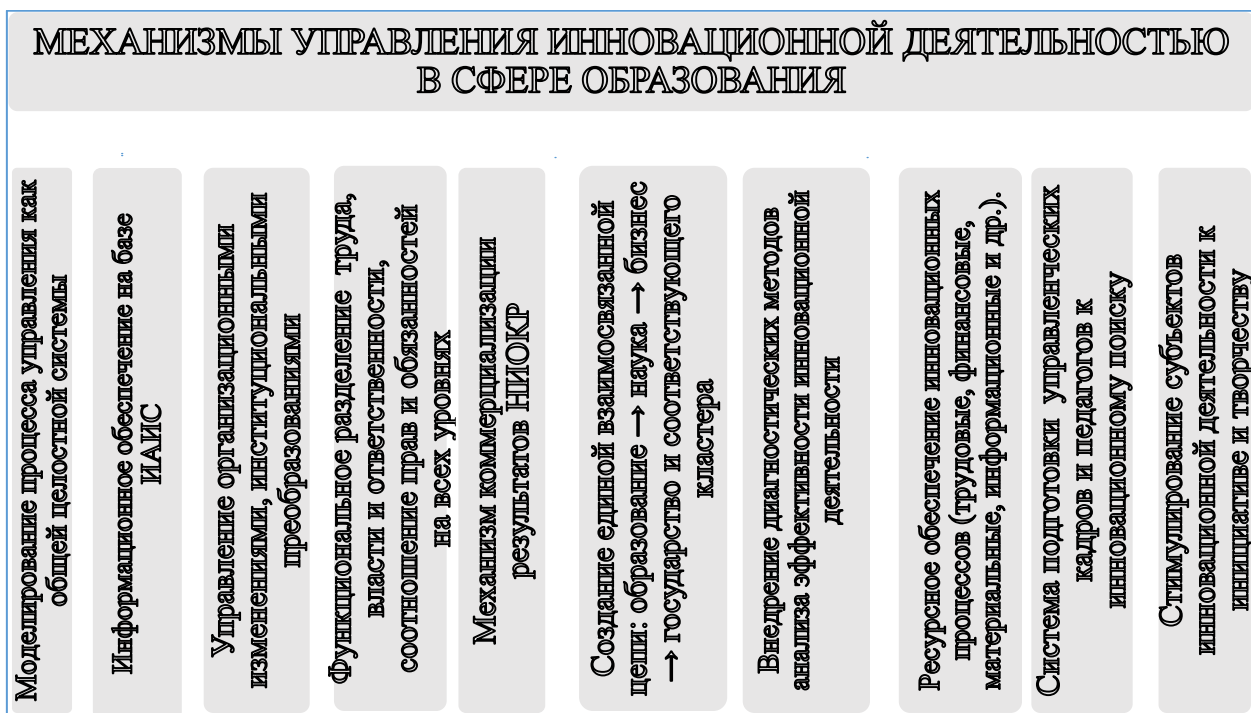


Рис. 1. Содержание механизмов управления инновационной деятельностью в сфере образования

Формирование механизма управления представляет собой процесс моделирования определенных условий, «правил игры», согласно которым осуществляется управляющее воздействие и обратная связь между субъектами и объектами управления. Результатом функционирования механизма являются эффекты управления, определяющие текущее состояние управляемого объекта. Алгоритм формирования ОЭМУ инновационным развитием образовательной отрасли должен быть довольно простым. Для его реализации целесообразно использовать в комплексе системный, процессный и ситуационный подходы.

Алгоритм разработки и реализации ОЭМУ образовательной отраслью может содержать такие блоки как:

- анализ влияния факторов внутренней (организационная культура, структура и руководство; инфраструктура; имеющиеся человеческие ресурсы;

- (навыки, знания, компетенции, управление персоналом, коммуникации) и внешней среды (государственные образовательные стандарты; рыночная конъюнктура; политический климат и др.);

- организационный блок, устанавливающий взаимосвязи и отношения между объектами, представляющий собой совокупность взаимосвязанных юридических лиц, различных организационно-правовых форм, их хозяйственных подразделений, а также совокупность физических лиц, осуществляющих инновационную деятельность в образовательной сфере;

- общественные институты, научно-исследовательский блок и другие организации, которые способствуют развитию рыночных отношений и инновационной деятельности в образовательной отрасли;

- мониторинг и оценка эффективности реализации ОЭМУ;

- корректировка предложенного ОЭМУ.

Поиск и использование эффективных механизмов управления инновационной деятельностью становятся особенно актуальными сейчас, когда законы, государственные программы по развитию образования направлены на определение путей вывода образовательного комплекса в режим инновационного развития. При этом в систему организационно-экономического обеспечения стабильного инновационного развития должны быть включены следующие составляющие:

- анализ и оценка инновационного потенциала системы образования региона;
- стратегическое управление как непрерывный процесс обоснования и выбора перспективных целей инновационного развития и разработки конкретных планов и программ, обеспечивающих достижение этих целей;
- моделирование процесса управления инновационной деятельностью региональной системы образования как общей целостной системы. Установление обратных информационных связей между элементами системы;
- экономическое и финансовое моделирование как система форм, методов и приемов по управлению денежными потоками, финансовыми и материальными ресурсами, направленными на обеспечение инновационного развития;
- проектная деятельность как система подготовки и принятия решений, направленных на формирование, поддержку и развитие инновационно-технологического потенциала системы образования в целом и каждой организации в частности;
- управление инвестиционными проектами как совокупность методов и принципов управления инвестиционным процессом и инвестиционными ресурсами в целях повышения инвестиционной привлекательности образовательных организаций;
- внедрение в учебный процесс различных инновационных методов и форм, новых образовательных технологий и подходов в обучении, усиление предпринимательской подготовки молодых специалистов посредством инновационных структур;
- нормативно-правовое регулирование как процесс целенаправленного воздействия на социальные, экономические и общественные отношения, протекающие на территории функционирования системы образования в процессе инновационной деятельности, с помощью правовых (юридических) средств;
- формирование организационной структуры и усиление административного ресурса, обусловленного активизацией воздействия общественно-политических сил на социально-экономическое развитие. Распределение власти и ответственности, соотношение прав и обязанностей на всех уровнях;
- ункционирование и кооперация формальных и неформальных организаций, субъектов инновационной

деятельности для обеспечения эффективности и открытости инновационных процессов;

- внедрение диагностических методов анализа эффективности инновационного развития образовательной сферы региона;

- подбор мотивированных к инновационной деятельности специалистов на основе научных критериев, обеспечение научного уровня их развития, наращивание исследовательского компонента их деятельности;

- информационное обеспечение управления инновационными процессами в образовательной сфере на базе интегрированной автоматизированной информационной системы управления (ИАИС).

Важно подчеркнуть, что инновационное образовательное пространство согласно точки зрения ряда исследователей следует рассматривать как взаимодействие инновационных образовательных систем и их компонентов, обеспечивающих не только получение знаний, умений и навыков, но и осуществление личностных изменений, направленных на формирование активных субъектов образовательного процесса. В настоящее время в условиях цифровизации экономики, когда обновляется содержание образования, разрабатываются новые стандарты, меняются технологии образования, когда в образовательных организациях внедряется уже целый ряд цифровых инструментов и в каждом регионе формируются свои предпочтения, возникает необходимость формирования и развития в рамках региона цифровой образовательной среды (ЦОС) и маркетплейс – экосистемы цифрового образования. Она включает в себя комплекс, состоящий из интегрированной автоматизированной информационной системы управления, подсистемы информационного образовательного контента, а также подсистемы технического обеспечения инновационной и образовательной деятельности. Создание такого комплексного решения возможно в тесном сотрудничестве органов управления образованием, образовательных организаций и бизнеса.

В связи с этим, на наш взгляд, важную роль в разработке и использовании ОЭМУ с целью обеспечения инновационного развития образовательной отрасли может сыграть ИАИС как основная составляющая ЦОС.

Главной целью создания ИАИС является обеспечение органов управления образованием эффективным средством информационной поддержки формирования, контроля и реализации государственной инновационной политики в сфере образования с учетом своих региональных особенностей, традиций, ресурсов и потребностей. Под инновационной региональной образовательной политикой понимается комплекс принципов и мероприятий по стимулированию, разработке, сопровождению, управлению, планированию и контролю процессов инновационной деятельности в сфере образования и науки, техники и производства.

Цель этой политики – создание социально-экономических, научно-технических и организационно-хозяйственных предпосылок для приоритетного развития производительных сил общества. Отсюда очевидна взаимосвязь инновационной образовательной политики и ИАИС.

В первом десятилетии текущего столетия во многих регионах России и Украины в учреждениях общего среднего образования и органах управления образованием была проведена работа по экспериментальному внедрению электронного управленческого ресурса “Информационная система управления образованием (ИСУО)” (в разных регионах были свои названия ресурса), а позднее созданы ведомственные информационные системы управления образованием. Основная цель проекта – формирование единой информационно-коммуникационной системы управления образованием, которая будет согласованно работать с существующими административно-территориальными учреждениями управления образованием, обеспечит получение данных о системе общего среднего образования, обеспечит наполнение Единой государственной электронной базы по вопросам образования в части, касающейся общего среднего образования, усовершенствует механизмы формирования государственной статистической отчетности и целый ряд других целей. Первыми результатами ИСУО были электронный журнал, электронный дневник, зачисление и комплектование ДОУ, статистические отчеты и другие продукты, помогающие управленцам решать многие свои задачи.

Но с течением времени появились новые проблемы. В частности, сегодняшняя ситуация с пандемией и вынужденным карантинном выявила неготовность системы образования к работе в

дистанционном режиме, неумение управленческих команд действовать в условиях неопределенности, нехватку гибкости и оперативности, осуществлять глубокую интеграцию науки и образования, и т.д. Многие из этих проблем могут быть решены с помощью вышеупомянутой ИАСУ.

Модульное построение системы позволяет:

- перейти к решению стратегической задачи современного этапа развития общества – создание условий перехода к открытому образовательному пространству;

- создать единую базу данных для образовательной и инновационной деятельности с охватом всех уровней образования от дошкольного до профессионального; обеспечить доступность инновационных ресурсов для всех субъектов региональной системы образования;

- осуществлять мониторинг системы образования региона;

- обеспечить требуемое качество управления отраслью;

- повысить оперативность и эффективность взаимодействия МОН – учреждения образования; увеличить скорость принятия управленческих решений;

- повысить управляемость качеством обучения;

- трансформировать экономику образования в соответствии с новыми стандартами;

- создать инфраструктуру управления корпоративными отраслевыми знаниями;

- осуществлять прогнозные оценки инновационного развития отрасли;

- на базе интегрированной цифровой платформы обеспечить организацию и проведение электронного повышения квалификации педагогов и руководителей образовательных организаций;

- обеспечить межведомственное взаимодействие.

ИАСУ встроена в ЦОС наряду с цифровым образовательным контентом и техническими средствами обучения и управления. Она может дополняться новыми модулями, актуальными в тот или иной отрезок времени, и позволяет решать инновационно-образовательные проблемы.

Следует отметить, что в настоящее время для разработки ОЭМУ инновационными процессами в образовании важное значение приобретают такие рыночные и управленческие

механизмы как управление инновациями, инновационный менеджмент, педагогический менеджмент, образовательный менеджмент, стратегический и проектный менеджмент, маркетинг, маркетинговый менеджмент и т.д.

Выводы. В современных реалиях обеспечение регионального инновационного развития образования – не только социально-политическая, но и экономическая задача, требующая серьезного отношения со стороны органов власти всех уровней. Основной целью является достижение необходимого уровня жизнеспособности и конкурентоспособности образовательных учреждений с позиции обеспечения их инновационного развития. Для активизации инновационной деятельности в региональной системе образования необходимо создать отраслевую инновационную систему со своей спецификой, своим набором приоритетов и механизмов их реализации. Она должна стать неотъемлемой частью национальной инновационной среды. Сейчас идет глобальный эксперимент с точки зрения цифровизации и его результатов. Он покажет, какие новые цифровые компетенции, продукты и разработки будут востребованы. Есть надежда, что использование новых образовательных сервисов и платформ снизит инертность мышления и поведения людей, и инновационные процессы в образовании ускорятся.

Список использованных источников

1. Рапацевич Е.В. Инновации в образовании: роль информационно-технологической среды // Успехи современного естествознания. 2013. № 10. С. 86-88.
2. Тодосийчук А.В. Инновационные процессы в образовании // [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bim-bad.ru/biblioteka/article_full.php?aid=151&binn_rubrik_pl_articles=172.
3. Найденова З.Г. Развитие инновационных процессов в региональной системе образования // Человек и образование. 2009. №2 (19). С. 24-29.
4. Журкевич М., Ци Ц. Организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью // Наука и инновации. 2018. № 9(187). – С. 42-45.

УДК 338.22.021.4

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Грязева М. С.

ассистент,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

В статье на основе анализа экономической литературы выделены современные научные подходы к определению конкурентного потенциала предприятия как экономической категории. Осуществлен сравнительный анализ научных подходов, определены их достоинства и недостатки. Предложено авторское определение конкурентного потенциала предприятия. Обоснованы основные отличия авторского определения от существующих в современной литературе.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентный потенциал, предприятие, дефиниция, определение, научный подход, достоинства, недостатки.

In the article on the basis of the analysis of economic literature modern scientific approaches to definition of competitive potential of the enterprise as economic category are allocated. The comparative analysis of scientific approaches is carried out, their advantages and disadvantages are defined. The author's definition of competitive potential of the enterprise is offered. The main differences of the author's definition from those existing in modern literature are substantiated.

Keywords: competition, competitive potential, enterprise, definition, definition, scientific approach, advantages, disadvantages.

Постановка проблемы. Современная рыночная экономика характеризуется обострением конкурентной борьбы между предприятиями всех отраслей, которая является следствием глобального экономического кризиса. В условиях быстрых изменений факторов внешней среды, высокого уровня неопределенности и риска осуществления хозяйственной деятельности, проблемы эффективного формирования и использования конкурентного потенциала становятся для предприятия одним из условий выживания и долгосрочного развития. Именно конкурентный потенциал в современных условиях становится решающим фактором обеспечения конкурентных преимуществ, создания и поддержки желаемой конкурентной позиции предприятия на целевых рынках. При этом на сегодняшний день многие теоретические и практические

вопросы как формирования, так и использования конкурентного потенциала предприятия в экономической литературе исследованы фрагментарно, отсутствуют действенные механизмы управления конкурентным потенциалом предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы формирования и использования конкурентного потенциала предприятия освещены в трудах таких отечественных и зарубежных авторов, как И.А. Аренков [1], В.И. Белых [2], Т.М. Плотичина [3], М. Портер [4], С.Б. Алексеев [5], Д.В. Гордеев [6], Т.У. Кадыров [7], М.В. Лысенков [8], А.А. Суска [9], Ф.А. Фасхиев [10], Т.Ф. Шарипов [11] и других. Однако, несмотря на большое количество публикаций, посвященных отдельным вопросам формирования и использования конкурентного потенциала предприятия, теоретические аспекты управления конкурентным потенциалом предприятия разработаны недостаточно, в современной экономической литературе отсутствует единое толкование конкурентного потенциала как экономической категории.

Актуальность проблемы. Недостаточная разработка теоретических основ формирования и использования конкурентного потенциала предприятия и отсутствие в современной экономической литературе единого подхода к определению конкурентного потенциала как экономической категории обуславливает актуальность проведения исследований в данном направлении.

Цель статьи. Целью статьи является предложение авторского определения конкурентного потенциала предприятия на основе анализа современных научных подходов к толкованию данной дефиниции.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время в отношении толкования конкурентного потенциала предприятия как экономической категории в трудах как отечественных, так и зарубежных авторов существует достаточно большое количество различных мнений. При этом авторы по-разному описывают как сущность конкурентного потенциала предприятия, так и его место в системе потенциалов предприятия, нет единого мнения и в отношении эффективных инструментов управления конкурентным потенциалом предприятия как динамической системой.

Трактовки конкурентного потенциала предприятия различными авторами целесообразно объединить по признакам идентичности и выделить таким образом научные подходы.

Прежде всего необходимо отметить что конкурентный потенциал, как и само понятие «потенциал» рассматривается авторами современной экономической литературы как совокупность ресурсов и возможностей их использования.

Представители *ресурсного подхода* – И.А. Аренков, Я.Ю. Салихова, М.А. Гаврилова, О.С. Романова определяют конкурентный потенциал предприятия как совокупность природных, материальных, нематериальных, трудовых, финансовых ресурсов, используемых предприятием для создания конкурентных преимуществ [1]. Однако включение в конкурентный потенциал всех видов ресурсов предприятия является достаточно дискуссионным, поскольку тогда трудно установить различия между дефинициями «конкурентный потенциал предприятия» и «ресурсный потенциал предприятия», отождествление которых является, по сути, неверным. Тем не менее, достоинством данного подхода является то, что авторы выделяют все виды ресурсов, которые могут быть использованы предприятием в процессе формирования конкурентных преимуществ.

Вторая группа авторов – сторонники *подхода внутренней среды* (А.Г. Андреев, В.И. Белых, Г.Л. Беляев, Е.В. Демичева, Т.М. Плотичина и др.) рассматривают конкурентный потенциал предприятия как часть общего его потенциала, включающую все внутрифирменные процессы в сравнении с конкурентами [2, с.8; 3, с.42]. Такая трактовка позволяет проследить формирование и развитие основных бизнес-процессов предприятия в процессе формирования конкурентных преимуществ, однако также является дискуссионной, поскольку во-первых, на конкурентную позицию предприятия на целевом рынке в основном оказывают влияние факторы внешней, а не внутренней среды, а во-вторых получение полной и достоверной информации о состоянии внутренней среды конкурентов очень затруднено, если вообще возможно.

Не менее распространен в современной экономической литературе *стратегический подход*, появление которого связано с зарождением и развитием концепций стратегического менеджмента. Классики стратегического подхода – М. Портер,

Г. Минцберг, И. Ансофф и другие определяли конкурентный потенциал предприятия как совокупность возможностей предприятия функционировать в условиях конкуренции [4, с.162].

Современные представители стратегического подхода – С.Б. Алексеев, Д.В. Гордеев определяют конкурентный потенциал предприятия как его стратегические возможности создавать и поддерживать желаемое положение на целевых рынках [5, с.149] или как ориентацию и мобилизацию потенциала предприятия на реализацию его конкурентной стратегии и создание конкурентных преимуществ [6, с.9].

Несмотря на популярность стратегического подхода, толкование конкурентного потенциала предприятия как возможности функционировать в условиях конкуренции, создавать и поддерживать рыночную позицию за счет реализации конкурентной стратегии является также дискуссионным, поскольку на достижение таких же целей направлены и выделенные ранее ресурсный подход и подход внутренней среды; при этом в стратегическом подходе к определению конкурентного потенциала опять не уточняется на использование каких именно возможностей или ресурсов ориентирована разрабатываемая конкурентная стратегия предприятия.

Наиболее популярным в современной экономической литературе можно назвать *подход создания конкурентных преимуществ*, представители которого (Т.У. Кадыров, М.В. Лысенков, А.А. Суска и др.) трактуют конкурентный потенциал предприятия как возможность, способность, совокупность ресурсов и стратегий предприятия выживать в условиях конкурентной борьбы за счет создания конкурентных преимуществ, направленных на создание и сохранение рыночной доли на целевых рынках [7, с.97; 8, с.63]. При этом многие авторы выделяют внутренние и внешние конкурентные преимущества предприятия и ориентируют внимание менеджеров на возможность использования создаваемых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе с целью поддержания желаемой рыночной позиции [9, с.278].

Данный подход к определению конкурентного потенциала предприятия можно также назвать *глобальным*, поскольку он объединяет элементы выделенных ранее подходов, но при этом, безусловно, обладает как их преимуществами, так и недостатками.

К тому же ориентирование рыночной стратегии только на создание конкурентных преимуществ также является дискуссионным и оправдано только в условиях более-менее совершенной конкуренции, в которых конкурентные преимущества гарантируют победу в конкурентной борьбе, а такие условия в последнее время, по мнению большинства авторов, являются скорее исключением, нежели закономерностью.

Некоторые авторы придерживаются мнения о том, что в основе конкурентного потенциала предприятия лежат только конкурентные преимущества его товаров – цена и качество производимой продукции. При этом представители данного, *товарного подхода* (А.А. Семченко, Г.С. Рахимова, Ф.А. Фасхиев, Т.Ф. Шарипов и др.) утверждают, что только конкурентные преимущества товара являются гарантом достижения стратегических целей предприятия в конкурентной борьбе и обеспечивают достижение желаемой конкурентной позиции независимо от влияния факторов внешней среды [10, с. 52]. Следовательно, формирование и использование конкурентного потенциала предприятия должно быть направлено на создание конкурентоспособных портфелей продукции в долгосрочной перспективе [11, с. 86].

Такая позиция по существу ограничена и является очень дискуссионной, поскольку помимо цены и качества производимой предприятием продукции существует множество факторов как макроокружения (степень монополизации рынка, структура покупательного спроса, уровень доходов потребителей, законодательные и другие ограничения и т.д.), так и микроокружения (деятельность поставщиков, покупательское поведение, посредники, действия конкурентов и влияние контактных аудиторий), которые могут оказать весьма значительное влияние на реализацию конкурентной стратегии предприятия и достижение долгосрочных целей в отношении конкурентов в долгосрочной перспективе независимо от конкурентных преимуществ товаров предприятия.

Обобщение перечисленных достоинств и недостатков выделенных научных подходов к определению понятия «конкурентный потенциал предприятия» представлено в таблице 1.

Таблица 1

Достоинства и недостатки научных подходов к определению понятия «конкурентный потенциал предприятия» (составлено автором)

Наименование научного подхода	Авторы	Достоинства научного подхода	Недостатки научного подхода
Ресурсный подход	И.А. Аренков, Я.Ю. Салихова, М.А. Гаврилова, О.С. Романова	выделение видов ресурсов, которые могут быть использованы предприятием в процессе формирования конкурентных преимуществ	отождествление конкурентного потенциала и ресурсного потенциала предприятия
Подход внутренней среды	А.Г. Андреев, В.И. Белых, Г.Л. Беляев, Е.В. Демичева, Т.М. Плотичина	возможность проследить формирование и развитие основных бизнес-процессов предприятия в процессе формирования конкурентного потенциала	не учитывает влияние факторов внешней среды; сложность получения информации о внутренней среде конкурентов
Стратегический подход	М. Портер, Г. Минцберг, И. Ансофф, С.Б. Алексеев, Д.В. Гордеев	ориентация конкурентного потенциала предприятия на реализацию его конкурентных целей и стратегии	не уточняется на использование каких именно возможностей или ресурсов ориентирована конкурентная стратегия
Подход создания конкурентных преимуществ	Т.У. Кадыров, М.В. Лысенков, А.А. Суска	выделяет внутренние и внешние конкурентные преимущества предприятия, ориентированные на создание и поддержание желаемой рыночной позиции	Ограничен условиями совершенной конкуренции, в которых конкурентные преимущества гарантируют победу в конкурентной борьбе
Товарный подход	А.А. Семченко, Г.С. Рахимова, Ф.А. Фасхиев, Т.Ф. Шарипов	направленность конкурентного потенциала на создание конкурентоспособных портфелей продукции в долгосрочной перспективе	не учитывает множество факторов макроокружения и микроокружения предприятия, способных повлиять на реализацию конкурентной стратегии

Резюмируя достоинства и недостатки выделенных научных подходов к определению дефиниции «конкурентный потенциал предприятия», следует отметить, что:

- конкурентный потенциал не может быть определен как совокупность различных ресурсов предприятия;
- конкурентный потенциал должен учитывать множество факторов как внешней, так и внутренней среды предприятия, оказывающих влияние на формирование его конкурентной позиции на целевых рынках;
- конкурентный потенциал должен быть ориентирован на достижение стратегических целей и реализацию конкурентных стратегий предприятия в долгосрочной перспективе;
- конкурентный потенциал должен формировать стратегические конкурентные преимущества предприятия в ведении конкурентной борьбы;
- конкурентный потенциал не может быть ограничен конкурентными преимуществами отдельных видов продукции или товаров предприятия.

Отсюда целесообразно предложить следующее авторское определение экономической категории «конкурентный потенциал предприятия»:

Конкурентный потенциал предприятия представляет собой совокупность внешних и внутренних возможностей и ресурсов предприятия, позволяющих ему создавать и поддерживать в долгосрочной перспективе такие конкурентные преимущества на целевых рынках, которые обеспечат достижение стратегических целей предприятия в отношении конкурентов за счет разработки и реализации конкурентных стратегий.

Данное определение, в отличие от существующих: во-первых, сочетает основные положения пяти современных научных подходов к трактовке дефиниции «конкурентный потенциал предприятия» и нивелирует их недостатки; во-вторых предполагает использование всех внешних и внутренних возможностей и ресурсов предприятия для создания конкурентных преимуществ на целевых рынках; в-третьих, ориентирует процессы формирования и использования конкурентного потенциала на достижение стратегических целей предприятия в отношении конкурентов за счет разработки и реализации конкурентных стратегий.

Выводы. Таким образом, в статье на основе анализа современной экономической литературы по вопросам формирования и использования конкурентного потенциала предприятия выделено пять научных подходов к определению экономической категории «конкурентный потенциал предприятия» – ресурсный подход, подход внутренней среды, стратегический подход, подход создания конкурентных преимуществ, товарный подход. Осуществлен сравнительный анализ перечисленных научных подходов, охарактеризованы их достоинства и недостатки. Предложено авторское определение конкурентного потенциала предприятия как совокупности внешних и внутренних возможностей и ресурсов предприятия, позволяющих ему создавать и поддерживать в долгосрочной перспективе такие конкурентные преимущества на целевых рынках, которые обеспечат достижение стратегических целей предприятия в отношении конкурентов за счет разработки и реализации конкурентных стратегий. Охарактеризованы отличия авторского определения конкурентного потенциала предприятия от существующих в современной научной литературе.

Среди направлений дальнейших разработок в области управления конкурентным потенциалом предприятия целесообразно указать формирование структуры конкурентного потенциала предприятия с учетом его авторского определения, а также разработку механизмов анализа, стратегического планирования и использования конкурентного потенциала на предприятии.

Список использованных источников

1. Аренков И.А. Конкурентный потенциал предприятия [Электронный ресурс] / И.А. Аренков, Я.Ю. Салихова, М.А. Гаврилова // Проблемы современной экономики. – 2011–№4(40) – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3801>.

2. Белых В.И. Конкурентный потенциал предпринимательских структур дорожно-промышленного комплекса / В.И. Белых // Вестник КГАУ. – 2012. – №81(07). – С.7-18.

3. Плотичина Т.М. Управление конкурентным потенциалом автотранспортных предприятий / Т.М. Плотичина // Вопросы современной науки и практики: научный журнал университета им.В.И. Вернадского. – 2010. – №1(28). – С.40-45.

4. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 717с.

5. Алексеев С.Б. Управление стратегическим потенциалом торгового предприятия: теория и методология: монография / С.Б. Алексеев. – Донецк: ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского. – Краматорск: «Каштан», 2015. – 492с.

6. Гордеев Д.В. Конкурентоспособность и конкурентный потенциал предприятий оптовой торговли / Д.В. Гордеев // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – №1. – С.8-16.

7. Кадыров Т.У. Поход к оценке использования конкурентного потенциала автотранспортных предприятий / Т.У. Кадыров // Успехи современного естествознания. – 2013. – №12. – С.94-98.

8. Лысенков М.В. Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности / М.В. Лысенков // Вестник ТГУ. – 2008. – №2(58). – С.63-65.

9. Суска А.А. Конкурентный потенциал как категория конкуренции и объект управления / А.А. Суска // Молодой ученый. – 2012. – №12. – С.277-279.

10. Фасхиев Х.А. Конкурентный потенциал предприятия: оценка и управление / Х.А. Фасхиев // Экономическое возрождение России. – 2008. – №2(16). – С.50-54.

11. Шарипов Т.Ф. Методика исследования конкурентного потенциала машиностроительного предприятия / Т.Ф. Шарипов // Вестник ОГУ. – 2012. – №8(144). – С.86-93.

УДК 338.432

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЕМОВ ЗАТРАТ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Еропутова О.А.,

канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В статье обосновывается необходимость прогнозирования, приведены прогнозные расчеты параметров изменения объемов затрат на сельскохозяйственном предприятии, на период с 2013-2019 гг., и проанализированы их результаты. С помощью, основных методологических подходов и принципов применения аппарата эконометрического моделирования и анализа экономических явлений и процессов, построена модель линейной зависимости затрат от выручки, спрогнозированы затраты при постепенно повышающемся объеме выручки.

Ключевые слова: *прогнозирование, эконометрическая модель, сельскохозяйственное производство, параметры затрат, индикаторы, коэффициенты, эффективность.*

The article substantiates the need for forecasting, provides forecast calculations of the parameters of changes in the volume of costs in the agricultural enterprise for the period from 2013-2019, and analyzes their results. With the help of the basic methodological approaches and principles of application of the apparatus of econometric modeling and analysis of economic phenomena and processes, a model of linear dependence of costs on revenue is constructed, costs are predicted with a gradually increasing amount of revenue.

Keywords: *forecasting, econometric model, agricultural production, cost parameters, indicators, coefficients, efficiency.*

Постановка проблемы. Проблема роста производительности и повышения качества продукции сельского хозяйства остается острой, спрос и покупательская способность населения опережает ее производство. Сельское хозяйство, и особенно земледельческие отрасли, все еще в сильной степени зависит от погодных условий, весьма велики потери продукции на стадиях производства, уборки, транспортировки, хранения. Несмотря на техническую оснащенность, темпы роста производительности труда за последние годы снижаются, а также значительно сокращается фондоотдача и рост издержек производства. Все это определяет наряду с совершенствованием экономического механизма

хозяйствования необходимость изыскания и включения в производство всех возможных резервов для повышения его эффективности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием необходимости прогнозирования параметров изменения объемов затрат в сельскохозяйственной отрасли занимались, такие ученые как: М.М. Хачев, С.А. Теммоева, разработали эконометрическую модель прогнозирования развития сельского хозяйства региона [1], в статье Морозовой А.С рассмотрена важность эконометрического моделирования и анализа для эффективной деятельности сельского хозяйства [2], в работе К. П. Личко, проведено прогнозирование и планирование в АПК [3], предложен рост эффективности аграрного труда на основе кластерного подхода Е.В. Бураева [4] предложены методы управления затратами в системе стратегического управленческого учета, такими учеными как, О.И.Голиков, Н.А.Николаева [5] и др.

Актуальность. Устойчивое развитие любой экономической структуры предполагает проведение научно обоснованной, продуманной экономической политики. В противном случае возникают различные катаклизмы и кризисные явления, которые мы наблюдаем в настоящее время. Нерациональное использование богатейших природных ресурсов привело к стагнации экономики, задержке технологической модернизации, практическому отсутствию собственного промышленного и сельскохозяйственного производства. В условиях переходного периода и общего спада производства за последние пятнадцать лет в наиболее уязвимом положении оказался аграрный сектор. Негативные последствия оказал и процесс реорганизации сельскохозяйственных предприятий, ранее бывших государственными, в различные формы собственности.

Цель статьи. Разработка эконометрического прогноза затрат по совершенствованию механизма управления финансово-экономического состояния сельскохозяйственного предприятия и повышению эффективности его деятельности.

Изложение основного материала исследования. Ситуацию в растениеводстве, как и в других отраслях сельского хозяйства, не назовешь легкой, однако здесь наметилась положительная тенденция к стабилизации. Особенно наглядно это прослеживается на примере производства зерна. В течение четырех лет шло

наращивание объёмов его производства: в 2016 году по сравнению с 2015 годом сбор зерновых возрос в 1,4 раза, в 2014 году собрано его на 140 тыс. тонн больше, чем в 2013 году. Заметно улучшилось и качество зерна. Разработаны и осуществляются меры по стабилизации производства зерна, овощей, картофеля, кормов, и другой растениеводческой продукции.

Для достижения полной стабилизации и дальнейшего развития сельского хозяйства области необходимо обеспечить рост ресурсного потенциала сельского хозяйства за счет повышения плодородия земель, максимально учитывать агроклиматические условия сельскохозяйственных зон области, перейти к адресному распределению ресурсов на конкурсной основе при обязательном обосновании эффективности их использования.

С помощью основных методологических подходов и принципов применения аппарата эконометрического моделирования и анализа экономических явлений и процессов, можно, оценить состояние и составить прогноз развития экономических явлений и процессов, в том числе оценить эффективность деятельности сельского хозяйства нашей страны, что является актуальной проблемой на данный момент времени.

Для проведения расчётов необходимого увеличения производства (выручки) на примере предприятия СООО «Тимирязевское», необходимо построить модель линейной зависимости затрат от выручки, для построения модели необходимо 6+1 наблюдений, по шесть за каждый переменный фактор, для данной модели требуется минимум семь наблюдений [2, с. 35].

Расчет модели линейной регрессии:

$$Y = a + b * x \quad (1)$$

где x-выручка, тыс. руб.

y-себестоимость, тыс. руб.

Таблица 1

Исходные данные для построения модели линейной регрессии за период 2013-01.04.2019

Год	y	x	$\bar{x}\bar{y} - xy$	$x^2 - \bar{x}^2$	$y^2 - \bar{y}^2$
2013	10612	10425	599872	5556864	6372087
2014	10515	11177	668805	6787127	6560800
2015	10004	11321	626071	7110881	5512027
2016	15086	19847	-266695	-2950875	-2408763
2017	20935	28570	-228104	-1503017	-2651959
2018	16789	14653	-143134	-1447991	-1395155
3 мес. 2019	5561	5083	-482956	-5478578	-4252302
Среднее	12786	14439,4			

В табл. 2 приведены значения фактора y, полученные с помощью модели и разница между полученными и фактическими данными.

Таблица 2

Проверка достоверности модели, вычисление необъясненных остатков

Год	\hat{y}	ϵ	ϵ^2	$\frac{ \epsilon }{y}$
2013	96368	-7881	62122	0,076
2014	10177	-3371	11369	0,032
2015	10315	3118	97252	0,031
2016	44962	-723	52403	0,016
2017	56789	13847	191761	0,322
2018	57195	1510	228074	0,027
3 мес. 2019	9110	-6499	42237	0,416

Конечный результат построения модели и ее анализ представлен в табл.3.

Таблица 3

Полученные коэффициенты и анализ модели

Показатели	Значения
Ковариация x y	110551
Дисперсия x	115348
Дисперсия y	110524
Дисперсия остатков	457173
Коэффициента аппроксимации	0,979
Коэффициент детерминации	0,959
Критерий Фишера	115,8
Коэффициенты модели	
b	0,958
a	-5344,7

Коэффициент аппроксимации отражает степень зависимости фактора x в пределах от 1 до -1, чем ближе значение к нулю, тем слабее связь, в данном случае коэффициент равен 0,979, что означает, что связь тесная.

Коэффициент детерминации определяет долю объясненных значений переменной, в данном случае, он равен 0,97, что означает что 97% значений результирующего фактора (y) объясняются линейной регрессией.

Критерий Фишера отражает степень достоверности модели, если его фактическое значение выше табличного, то считается что модель значима (достоверна), в данном случае табличное значение равно 6, а фактическое равно 115,878, что означает что модель значима [1, с. 167].

Модель линейной зависимости себестоимости от выручки.

$$y = -5344,727 + 0,958 * x \quad (2)$$

где, x -выручка, тыс. руб.

y - себестоимость, тыс. руб.

Дальше следует проверить степень линейной зависимости административных расходов от объемов выручки на предприятии.

В табл. 4 представлены исходные данные для расчета линейной зависимости, где x – выручка, y – административные расходы.

Таблица 4

Исходные данные для построения модели линейной регрессии за период 2013-01.04.2019

Год	y	x	$\bar{x}\bar{y} - xy$	$x^2 - \bar{x}^2$	$y^2 - \bar{y}^2$
2013	8432	10425	2680035,7	55564356	222531,2
2014	8785	11177	3558217,8	67877756	832431,7
2015	10472	11321	8986235,7	71101171	116386,9
2016	1139	19847	-3341948	-29575673	-3736148,7
2017	1579	28570	-872246,3	-1503017212	39951,255
2018	2534	14653	1464071,7	-14471257	7156407,3
3 мес. 2019	1612	15083	-6022032	-54788884	-6657548,7
Среднее	4936,1	14439,4			

Проверка случайности ряда остатков производится по методу серий. Серией называется последовательность расположенных подряд значений ряда остатков, для которых разность $\epsilon t - Me$ имеет один и тот же знак. Если модель хорошая, то она часто пересекает линию графика исходных данных и тогда серий много, а их длина невелика. Для использования критерия серий по ряду остатков вычисляются медиана Me , ряд разностей, подсчитывается число

серий N и длина максимальной из них L ; полученные значения сравнивают с критическими. Для нашего случая ряд содержит 8 наблюдений, критические значения равны.

Анализ остатков чрезвычайно важный момент в установлении адекватности модели. Если остатки систематически распределены (например, отрицательны в первой части ряда и примерно равны нулю во второй) или включают некоторую периодическую компоненту, то это свидетельствует о неадекватности модели. Рассмотрим остатки временного ряда. Остатки представляют собой разности между наблюдаемыми значениями ряда и оцененными с помощью модели.

В табл. 5, приведены значения фактора y , полученные с помощью модели и разница между полученными и фактическими данными.

Таблица 5

Проверка достоверности модели, вычисление необъясненных остатков

Год	\hat{y}	$\hat{\varepsilon}$	$\hat{\varepsilon}^2$	$\frac{ \hat{\varepsilon} }{y}$
2013	1045,283	2313,283	-2313,283	0,274
2014	1197,01	2411,31	-2411,31	0,274
2015	1112,142	-2159,858	2159,8582	0,16
2016	643,88	841,882	-841,8816	0,15
2017	7441,263	-880,737	880,73678	0,106
2018	7475,107	-4374,893	4374,8933	0,369
3 мес. 2019	3461,013	1849,013	-1849,013	1,147

Конечный результат построения модели и ее анализ представлен в табл.6.

Таблица 6

Полученные коэффициенты и анализ модели

Показатели	Значения
Ковариация x y	92288476
Дисперсия x	1,15E+09
Дисперсия y	13080079
Дисперсия остатков	5696241
Коэффициенты модели	
b	0,080008
a	2254,249
Коэффициент аппроксимации	0,751339
Коэффициент детерминации	0,56451
Критерий Фишера	6,481325

Коэффициент достоверности аппроксимации – это значение, которое характеризует точность аппроксимации, т.е. показывает на сколько точно теоретическое распределение описывает реальное распределение.

Коэффициент аппроксимации равен 0,75, что указывает на промежуточную, по силе между тесной и средней зависимостью.

Коэффициент детерминации равен 0,56 что означает что только 56% значений фактора у объясняется моделью.

Критерий Фишера равен 6,48 при нормативном значении 6,5 что означает что модель недостаточно значима.

Модуль линейной зависимости административных расходов от выручки

$$y = 2254,249 + 0,080008 * x \quad (3)$$

где x – выручка, тыс. руб.

y - административные расходы, тыс. руб.

Последняя модель является зависимостью прочих операционных расходов от выручки.

Исходные данные представлены в таблице 7.

Таблица 7

Исходные данные для построения модели линейной регрессии за период 2013-01.04.2019

Год	y	x	$\bar{x}\bar{y} - xy$	$x^2 - \bar{x}^2$	$y^2 - \bar{y}^2$
2013	10612	10425	678580911	55568643	5,31928E+11
2014	10515	11177	-26086842	67871277	-1,5819E+10
2015	10004	11321	-18351056	71108811	-1,4893E+10
2016	15086	19847	-89874494	-29508756	-1,9971E+10
2017	20935	28570	-83672333	-15030172	-1,9813E+10
2018	16789	14653	-83081036	-14479912	-1,976E+10
3 мес. 2019	5561	5083	-1,1075E+10	-54785788	-2,1586E+10

В таблице 8 приведены значения фактора у, полученные с помощью модели и разница между полученными и фактическими данными.

Таблица 8

Проверка достоверности модели, вычисление необъясненных остатков

Год	\hat{y}	ϵ	ϵ^2	$\frac{ \epsilon }{y}$
2013	247992,014	495994,986	2,4601E+11	0,66667158
2014	266645,671	-190685,17	3,6361E+10	2,51032013
2015	271399,941	-189571,94	3,5938E+10	2,31671239

2016	70782,2745	-30554,274	933563688	0,75952755
2017	111555,349	-69418,349	4818907163	1,64744403
2018	112952,886	-70182,886	4925637545	1,64093726
3 мес. 2019	-52805,635	54417,6354	2961279039	33,7578383

Конечный результат построения модели и ее анализ представлен в табл. 9

Таблица 9

Полученные коэффициенты и анализ модели

Показатели	Значения
Ковариация x y	3,81E+09
Дисперсия x	1,15E+09
Дисперсия y	6E+10
Дисперсия остатков	4,74E+10
Коэффициенты модели	
b	3,303871
a	-102638
Коэффициент аппроксимации	0,458047
Коэффициент детерминации	0,209807
Критерий Фишера	1,3275655

Коэффициент аппроксимации равен 0,45, что указывает на слабую связь между факторами, коэффициент детерминации равен 0,21, что означает, что только 21% значений фактора y объясняется моделью. Критерий Фишера равен 1,32, что значительно меньше табличного значения 6,5, что означает незначимость модели.

Модель:

$$Y = -102638 + 3,303871X \quad (4)$$

где Y – прочие операционные расходы, тыс. руб.

X – выручка, тыс. руб.

На основе проведенного анализа можно построить модель финансового результата от операционной деятельности, при этом прочие операционные расходы будут считаться постоянными по причине крайне низкого коэффициента детерминации, который отображает долю объясненных моделью значений.

В таком случае сама модель будет выглядеть так:

$$y = x - (-5344,727 + 0,958x) - (2254,249 + 0,080008x) * 0,5 - 11850 * 0,5 - 42770 \quad (5)$$

где x - выручка, тыс. руб.

y – финансовый результат от операционной деятельности, тыс. руб.

Для определения направления повышения прибыли и сокращения затрат построим таблицу 10, где будут

спрогнозированы затраты при постепенно повышающемся объеме выручки.

Таблица 10

Прогноз роста затрат при росте выручки, тыс. руб.

Показатель	Варианты				
	1	2	3	4	5
Выручка	65254	80000	90000	100000	200000
Себестоимость	57168,61	71295,27	80875,27	90455,27	186255,273
Административные расходы	9662,546	10252,44	10652,48	11052,52	15052,9245
Прочие операционные расходы	42770	42770	42770	42770	42770
Финансовый результат от операционной деятельности	- 44347,2	- 44317,7	- 44297,8	- 44277,8	- 44078,198

Из представленных данных, можно, сделать вывод, что операционный убыток предприятия останется почти неизменной даже при увеличении выручки в три раза (столбец 7), так при росте до 70 000 тыс. руб. финансовый результат составил – 44337,7 тыс. руб., при 80 000 тыс. руб. – 44317,7, при 90 000 тыс. руб. – 44277,8, при 100 000 тыс. руб. – 44277,8 тыс. руб., при 200 000 тыс. руб. – 44078. Можно сделать вывод, что при текущем соотношении выручки и расходов потребуется огромный рост объемов производства, чтобы погасить предполагаемые постоянные затраты.

Прогноз финансового результата от операционной деятельности при уменьшении объемов производства представлен в табл. 11.

Таблица 11

Прогноз финансовых результатов при уменьшении выручки

Показатель	Варианты						
	1	2	3	4	5	6	7
Выручка	65254	50000	40000	30000	20000	10000	0
Себестоимость	57168,6	42555,3	32975,3	23395,3	13815,3	4235,3	-5344,7
Административные расходы	9662,6	9052,3	8652,3	8252,2	7852,2	7452,2	7052,1
Прочие операционные расходы	42770	42770	42770	42770	42770	42770	42770
Финансовый результат от операционной деятельности	- 44347,2	- 44377,6	-44397,6	- 44417,5	- 44437,5	-44457	- 44477,4

В отличии от динамики финансового результата при росте выручки, в данном случае финансовый результат незначительно снижается при снижении объемов производства, так при 50 000 тыс. руб. финансовый результат равен – 44377,6, при 40000 тыс. руб. финансовый результат равен 44397,6 тыс. руб. при 30 000 тыс. руб. – 44417,5 тыс. руб., при 20 000 тыс. руб. – 44437,5 тыс. руб., при 10 000 тыс. руб. – 44457 тыс. руб., при 0 тыс. руб. финансовый результат равен 44477,4 тыс. руб.

Таким образом, с помощью построения моделей линейной зависимости удалось разбить затраты на переменные, прямо зависящие от производственной деятельности и на постоянные, условно независимые, так себестоимость ожидаемо показала высокую степень корреляции с выручкой, в то же время административные расходы показали тесноту связи в 0,5 и так же коэффициент детерминации показал, что полученная модель объясняет только половину результатов, прочие операционные расходы показали очень низкую взаимосвязь с объемом выручки. Итак, даже полная остановка деятельности не окажет существенного эффекта на финансовые результаты.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Естественно, что разработанный прогноз не последнее, что можно предложить для анализа и прогнозирования сельского хозяйства региона, так как постоянно инструмент анализа становится все сложнее и практичнее. Практическая ценность проведенной работы состоит в том, что предложена методика построения имитационной модели развития отрасли, которая приемлема для анализа и прогнозирования основных показателей развития любой отрасли, региона, страны в целом. Основываясь на расчётных данных, субъекты аппарата управления могут сформулировать совокупность выводов и предположений о тенденциях и перспективах развития, т.к. прогнозы являются неотъемлемыми элементами системы планирования (программы развития, бизнес-планы, производственное, кадровое, финансовое, стратегическое, тактическое планирование и др.). Применение заранее просчитанной экономической политики может способствовать повышению конкурентоспособности, которая, в свою очередь, может повлиять на экономический рост республики и поможет

занять достойное место среди ведущих, технологически развитых регионов страны.

Список использованных источников

1. Хачев М.М., Теммоява С.А. Эконометрическая модель прогнозирования развития сельского хозяйства региона //Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2017. – № 9. – С. 163-167

2. Морозова А.С. Важность эконометрического моделирования и анализа для эффективной деятельности сельского хозяйства //Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2018/06/12149>

3. Личко К. П. Прогнозирование и планирование в АПК // Экономика сельского хозяйства. 2009. № 4. – С. 121-127

4. Бураева Е. В. Рост эффективности аграрного труда на основе кластерного подхода // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 13. – С. 311–315.

5. Голиков О.И., Николаева Н.А. Основы классификации и методы управления затратами в системе стратегического управленческого учета//Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 1. С. 26-30.

УДК 338.45:622.333

ОЦЕНКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДНР НА ОСНОВЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ

Иванова Т.Л.,

д-р экон. наук, профессор

Игуменцева А.В.,

магистрант

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

В статье обоснована актуальность стратегического планирования на угледобывающих предприятиях, обобщены методы оценки стратегической устойчивости, проведено исследование стратегической устойчивости трех шахт ГП «ДУЭК» ДНР с помощью математического метода анализа иерархий (МАИ) Т.Л. Саати и расчетов показателей устойчивости в программной оболочке «MPRIORITY 1.0», разработаны рекомендации по использованию полученных результатов.

Ключевые слова: *стратегическая устойчивость, показатели оценки стратегической финансовой, производственно-экономической, технико-технологической и интегральной устойчивости, метод анализа иерархий (МАИ) Т. Саати*

The article substantiates the relevance of strategic planning at coal mining enterprises, summarizes methods for assessing strategic stability, conducts a study of the strategic stability of three mines of the state enterprise "DUEK" DNR using the mathematical method of hierarchy analysis (MAI) by T. L. Saati and calculations of stability indicators in the program shell "MPRIORITY 1.0", and develops recommendations for using the results obtained.

Keywords: *strategic stability, performance evaluation strategic financial, production and economic, technological and integrated sustainability, analytic hierarchy process (AHP) T. Saaty*

Постановка проблемы. На современных предприятиях, независимо от того, в каких условиях они существуют, организация системы стратегического планирования – отнюдь не продукт моды, заимствованной на продвинутом Западе, а настоящая жизненная необходимость. Не требует научного подтверждения очевидный факт чрезмерного роста скорости изменений во внешней среде, когда уровень флуктуаций в экономических системах становится непредсказуемым даже в краткосрочной перспективе, вследствие чего одних только оперативных действий

умудренного опытом высшего руководства предприятий совсем недостаточно для адаптации к сложившимся реалиям. В окружающей среде промышленных предприятий Донецкой Народной Республики, которые функционируют в условиях жестких ограничений, вызовов и рисков военного времени и повышенной неопределенности состояний будущих периодов, политические и социально-экономические катаклизмы обретают особый резонанс. В частности, на деятельность угледобывающих предприятий Республики в условиях затянувшегося военно-политического конфликта и непрекращающейся экономической блокады оказывают непоправимое влияние агрессивные экзогенные факторы, в связи с чем значительно актуализируются вопросы оценки современного состояния субъектов хозяйственной деятельности в контексте стратегической устойчивости и возможностей дальнейшего стратегического развития.

Анализ исследований и публикаций. В зарубежной литературе исследование стратегического развития во взаимосвязи с устойчивостью предприятий разносторонне изучались в работах Дж.Ст. Милля, Й. Шумпетера, Р.Ф. Харрода, Е. Домара, Р. Солоу, П. Ромера, Р. Лукаса, М. Портера, Ф. Котлера, Д. Хэя, Д. Морриса.

Вопросы стратегического планирования и оценки стратегической устойчивости систем на различных уровнях их функционирования обретают все больший вес и находятся в центре внимания известных отечественных ученых, среди которых следует назвать А.Г. Гранберга, В.И. Данилов-Данильяна, М.М. Циканова, Е.С. Шопхоева, Е.В. Рюминой, Р.Г. Погребняк, Ю.П. Анискина, А.А. Колобова, Э.М. Короткова, И.Н. Омельченко, В.В. Шеметовой, В.К. Сенчагова и многих других.

Анализ научных исследований в области стратегической устойчивости позволяет сделать вывод о том, что не существует универсального подхода к определению и оценке стратегической устойчивости, а используемый категориально-понятийный аппарат и методологический инструментарий требует дальнейшего развития и совершенствования. Особое место в исследованиях занимают задачи поиска наилучших методов оценки стратегической устойчивости, решение которых чрезвычайно важно с точки зрения сохранения и качественного роста показателей деятельности предприятий.

Цель исследования состоит в применении метода анализа иерархий как одного из эффективных математических инструментов системного подхода к решению проблем оценки стратегической устойчивости угледобывающих шахт ГП «ДУЭК» и дальнейшей разработки предложений по ее повышению.

Изложение основного материала. В условиях высоко динамичной и турбулентной окружающей среды все большее значение для промышленных предприятий обретает категория «устойчивость», которая определяет их настоящее и будущее положение. Устойчивость, как вытекает из постулатов системного анализа, присуща любой социоэкономической системе (СЭС), и является ее ведущей качественной характеристикой [1, 2, 3].

Существует совокупность методов ее оценки, из которых можно выделить четыре основных и представить их следующим образом:

Метод рейтинговых оценок – предусматривает, что на первом этапе выбираются основные критерии отбора предполагаемой стратегии развития предприятия, на втором - кадры планово-экономического отдела или привлеченные специалисты-эксперты оценивают их значимость на основе методов балльных оценок. На третьем этапе определяется значение рейтинга по каждому критерию способом умножения веса критерия на его экспертную балльную оценку, устанавливаемую, например, в диапазоне 10-балльной системы для конкретной стратегии. На четвертом этапе рассчитанные по всем критериям значения рейтинга суммируют и получают итоговый результат (рейтинг) для выбранной стратегии.

Метод оценки затрат - состоит в том, что процесс выбора стратегии включает несколько возможных вариантов (генеральных целей, или миссий) и для каждой миссии скрупулезно определяются все расходы и доходы. На этой основе из набора созданных первоначальных вариантов, характеризующихся конкретными миссиями, выбирается наиболее выгодный по экономическому критерию общей прибыли. Данный метод является разновидностью экономических методов оценки и отбора стратегий развития предприятий.

Метод доминирующих характеристик – представляет интерес, поскольку заключается в сосредоточении на одном выбранном параметре, или критерии. Достоинством этого метода является простота, а недостатком – игнорирование других критериев отбора,

что не позволяет использовать преимущества многоальтернативного подхода.

Метод анализа иерархий - предполагает наличие и использование обширной и разнообразной информации, получаемой из множества источников, которая позволяет рассматривать совокупность факторов. При этом каждый из них изучается на равных условиях с остальными, что, с одной стороны, представляет преимущество данного подхода, а с другой – его ограничение, поскольку как для предприятия, возможно, какой-то определенный фактор является ключевым.

Для оценки стратегической устойчивости предприятия необходимо использовать систему показателей, в рамках которой сформировать их отдельные кластеры, подразумевающие такие упорядоченные множества, в которых каждый показатель позволяет дать качественную и количественную характеристику определенной стороны хозяйственной деятельности во взаимосвязи с другими показателями. Таким образом, оценка стратегической устойчивости предприятия является индикатором состояния разных сторон его деятельности предприятия, причем, такая оценка проводится в текущий период (статическая оценка), в динамике (динамическая оценка) и в пространстве (пространственная оценка, или оценка сферы деятельности предприятия).

Алгоритм оценки стратегической устойчивости промышленного предприятия можно представить в виде последовательных этапов, отраженных с помощью блок-схемы на рис. 1.

Состав показателей кластеров, необходимых для формирования и определения интегрального показателя устойчивости, может варьироваться в зависимости от того, какая сфера деятельности предприятия анализируется. С нашей точки зрения, для оценки стратегической устойчивости угледобывающих предприятий ГП «ДУЭК» прежде всего необходимо исследовать состояние трех ее агрегированных видов, или сфер, устойчивости, к которым относятся: *финансовая (Уф)*, *производственно-экономическая (Упэ)* и *техничко-технологическая (Утт)* виды стратегической устойчивости предприятия. В блоках схемы также представлены другие виды устойчивости, в частности, организационные, инновационные, инвестиционные, социальные,

экологические, которые являются претендентами на рассмотрение в более широком контексте постановки задачи.



Рисунок 1. Алгоритм последовательных этапов оценки стратегической устойчивости промышленного предприятия

Исследование и оценка данных стратегических сфер устойчивости потребовали использования ряда источников информации, которыми явились документы бухгалтерской и финансовой отчетности предприятий угольной промышленности

ДНР. Их детальное изучение позволило создать базу исходных данных для проведения расчетов показателей устойчивости трех угледобывающих предприятий, а именно: ОП «Шахта им. М.И. Калинина», ОП «Шахта им. Челюскинцев» и ОП «Шахта им. А.А. Скочинского» (далее – Шахта 1, Шахта 2 и Шахта 3 соответственно), входящих в состав ГП «ДУЭК» (табл. 1).

Таблица 1

Значение показателей стратегической устойчивости предприятий

Вид устойчивости	Показатель	Значение показателей по угледобывающим предприятиям		
		ОП «Шахта им. М.И. Калинина»	ОП «Шахта им. Челюскинцев»	ОП «Шахта им. А.А. Скочинского»
Финансовая устойчивость (Уф)	Коэффициент автономии	0,26	0,22	0,58
	Коэффициент текущей ликвидности	0,97	0,67	1,62
	Коэффициент маневренности	0,04	0,03	0,4
Производственно-экономическая устойчивость (Упэ)	Коэффициент оборачиваемости активов	0,36	0,02	0,57
	Коэффициент обучаемости персонала	0,71	0,97	0,99
	Коэффициент рентабельности производства	-0,68	-0,04	-0,44
Показатели технической устойчивости (Ут)	Коэффициент годности основных средств	0,61	0,6	0,48
	Коэффициент фондоотдачи	1,17	0,08	1,75
	Удельный вес активной части основных средств в общей стоимости основных средств	0,36	0,6	0,62

На основании табл. 1 были структурированы критерии оценки, определяющие стратегическую устойчивость угледобывающего предприятия в виде иерархии (рис. 2).

Главной агрегированной целью, или целью высшего (первого) уровня, в структуре иерархии представлено исследование уровня стратегической устойчивости угольных шахт Республики. Критериями второго уровня выступают оценка финансовой,

производственно-экономической и технико-технологической видов устойчивости трех анализируемых шахт. *Критерии третьего уровня* – это коэффициенты, которые детализируют содержание критериев второго уровня. *Стратегическими альтернативами на четвертом уровне иерархии* выступают непосредственно три угольных шахты.

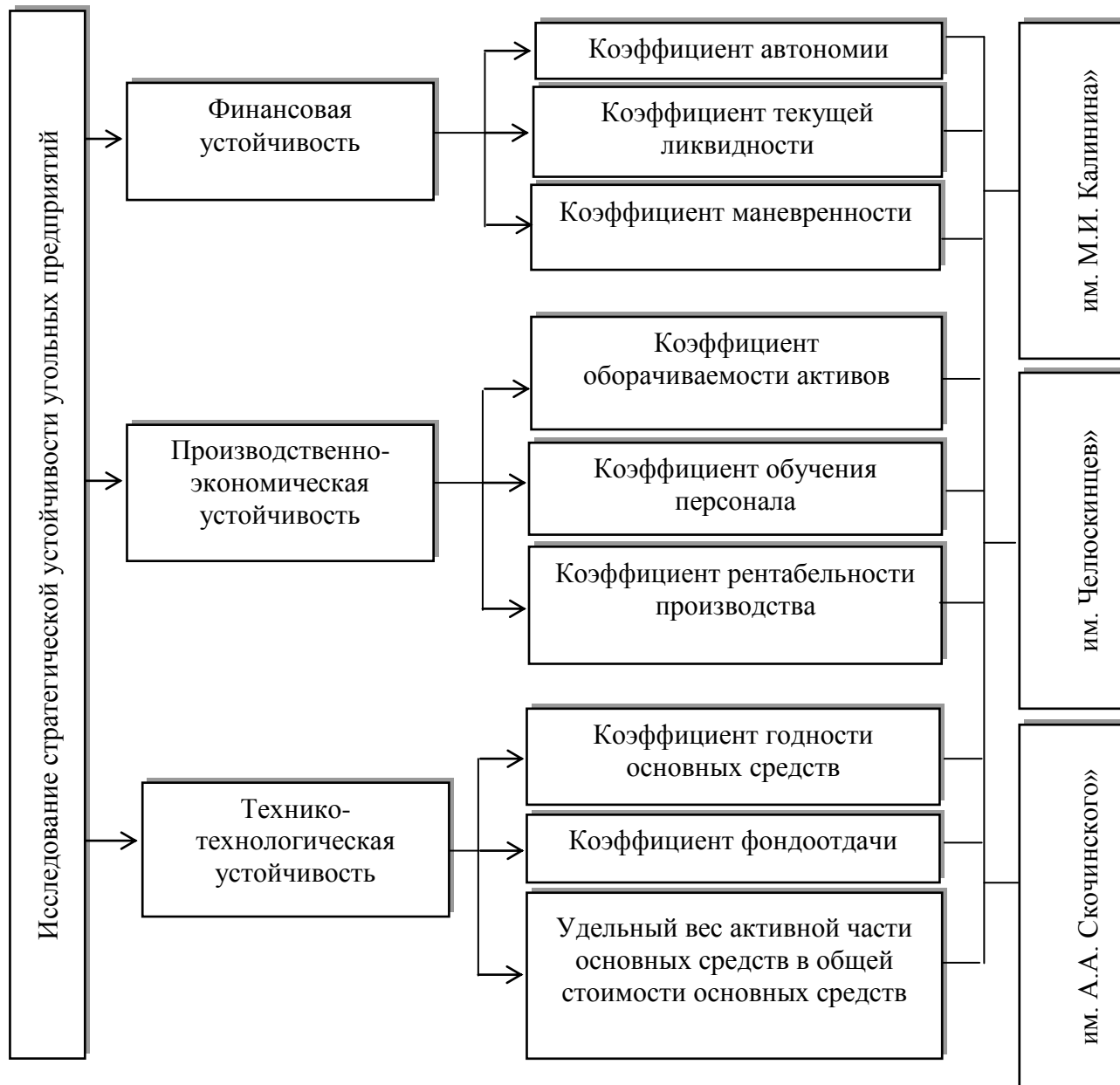


Рисунок 2. Иерархическая структура оценки стратегической устойчивости

Сравнение относительной важности критериев было произведено с использованием метода анализа иерархий (МАИ), который разработан американским ученым Томасом Л. Саати в 1970 году и широко применяется на практике как эффективный

математический инструмент системного подхода к принятию решений широкого профиля [4]. Его особенность состоит в том, что процесс подвергается тщательной проверке и углубленному осмыслению до тех пор, пока не возникает уверенности, что он охватил все наиболее важные характеристики, необходимые для решения поставленной проблемы.

В связи с этим процесс может включать последовательность иерархий, в которой результаты, полученные в исследованной иерархии, становятся входными данными для построения и изучения следующей.

Наиболее простая иерархии, согласно определению Саати, называется доминантной и содержит три уровня: верхний уровень, соответствующий главной цели (или целям), средний уровень – это критерии, а нижний - перечень альтернатив. При этом МАИ можно использовать не только для сравнения объектов, но и для решения сложных проблем управления и прогнозирования и др., лежащих в основе стратегического планирования и выбора конкретных стратегий развития предприятий. Целями применения метода в данном исследовании явились оценка уровня стратегической устойчивости угледобывающих предприятий и разработка рекомендаций по ее повышению на шахтах ГП «ДУЭК» [5, 6, 7].

Для их реализации применена шкала отношений (оценки иерархий), разработанная Т.Л. Саати (табл. 2):

Таблица 2

Шкала оценки иерархий

Качественное сравнение	Количественный аналог	Качественное сравнение	Количественный аналог
Равная важность	1	Равная важность	1
Умеренное превосходство одного над другим	3	Один критерий менее важен, чем другой	1/3
Существенное превосходство одного над другим	5	Один критерий хуже другого	1/5
Значительное превосходство одного над другим	7	Один критерий существенно хуже другого	1/7
Очень сильное превосходство одного над другим	9	Один критерий принципиально хуже другого	1/9
2, 4, 6, 8 – промежуточные оценки			

На этой основе была сформирована матрица попарных сравнений критериев второго уровня для задачи оценки

стратегической устойчивости шахт и рассчитана сумма элементов каждого столбца (табл. 3).

Таблица 3

Матрица попарных сравнений для критериев второго уровня

Виды устойчивости	Финансовая устойчивость	Производственно-технологическая устойчивость	Технико-технологическая устойчивость
Финансовая устойчивость	1	4	5
Производственная устойчивость	0,25	1	3
Технико-технологическая устойчивость	0,2	0,33	1
Итого	1,45	5,33	9

Вектор приоритетов рассчитан следующим образом:

$$Y_{\text{ф}} = \frac{1,99}{3} = 0,67; Y_{\text{п}} = \frac{0,69}{3} = 0,23; Y_{\text{т}} = \frac{0,31}{3} = 0,1.$$

Далее была построена нормализованная матрица, для чего элемент столбца разделен на сумму каждого столбца (табл. 4).

Таблица 4

Построение нормализованной матрицы

	Финансовая устойчивость	Производственно-экономическая устойчивость	Технико-технологическая устойчивость	Итого
Финансовая устойчивость	0,69	0,75	0,55	1,99
Производственно-экономическая устойчивость	0,17	0,19	0,33	0,69
Технико-технологическая устойчивость	0,14	0,06	0,11	0,31

Поскольку столбцы нормализованной матрицы неидентичны, исходная матрица сравнений была верифицирована на согласованность. Для этого рассчитано произведение матрицы сравнений и вектора приоритетов:

$$A_1 = \begin{pmatrix} 1 & 4 & 5 \\ 0,25 & 1 & 3 \\ 0,2 & 0,33 & 1 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 0,67 \\ 0,23 \\ 0,1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 2,12 \\ 0,71 \\ 0,31 \end{pmatrix}$$

Далее была использована формула 1 для определения индекса согласованности матрицы:

$$CR = \frac{CI}{RI}, \quad (1)$$

где CI – коэффициент согласованности матрицы; RI – стохастический коэффициент согласованности матрицы, которые определены по формулам 2 и 3:

$$CI = \frac{n_{max} - n}{n - 1}, \quad (2)$$

$$RI = \frac{1,98(n-2)}{n}. \quad (3)$$

Согласно алгоритму, если индекс согласованности не превышает значение 0,1, матрица найдена правильно.

Расчеты показали, что:

$$n_{max} = 2,12 + 0,71 + 0,31 = 3,14$$

$$CI = \frac{3,14-3}{3-1} = 0,06; RI = \frac{1,98(3-2)}{3} = 0,66; CR = \frac{CI}{RI} = 0,09.$$

Сделан вывод: поскольку $CR < 0,1$, матрица A_1 найдена правильно.

Следующим этапом стало попарное сравнение всех критериев иерархии и нормирование результатов. По результатам сравнения решений по каждому критерию в программе «MPRIORITY 1.0» выставлены приоритеты, показывающие предприятие, которое лидирует по определенному критерию.

На основании анализа, проведенного в программе «MPRIORITY 1.0», рассчитаны обобщенные показатели устойчивости, которые имеют следующий вид:

1. Обобщенный показатель финансовой устойчивости (формула 4):

$$Уф = 0,62КТЛ + 0,24КА + 0,14КМ, \quad (4)$$

где $КТЛ$ – коэффициент текущей ликвидности, $КА$ – коэффициент автономии, $КМ$ – коэффициент маневренности.

2. Обобщенный показатель производственно-экономической устойчивости (формула 5):

$$Упэ = 0,72КРП + 0,19КОА + 0,09КОП \quad (5)$$

где $КРП$ – коэффициент рентабельности производства, $КОА$ – коэффициент оборачиваемости активов, $КОП$ – обучаемости персонала.

3. Обобщенный показатель технико-технологической устойчивости (формула 6):

$$U_{ТТ} = 0,63КГОС + 0,26КОА + 0,12УАОС \quad (6)$$

где КГОС – коэффициент годности основных средств, КФ – коэффициент фондоотдачи, УАОС – удельный вес активной части основных средств в общей стоимости основных средств.

Интегральный показатель стратегической устойчивости определен по формуле 7:

$$У = 0,67Уф + 0,23Упэ + 0,1Утт \quad (7)$$

Значения рассчитанных по формулам 4-7 интегральных показателей устойчивости предприятий представлены в табл. 5.

Таблица 5

Результаты сравнительной оценки стратегической устойчивости шахт ОП «ДУЭК» в программе «MPRIORITY 1.0»

Виды и интегральный показатель устойчивости	ОП «Шахта им. М.И. Калинина»	ОП «Шахта им. Челюскинцев»	ОП «Шахта им. А.А. Скочинского»
Финансовая устойчивость	0,67	0,46	1,2
Производственно-экономическая устойчивость	-0,35	0,06	-0,12
Технико-технологическая устойчивость	0,72	0,47	0,83
Интегральный показатель устойчивости	0,36	0,44	0,85

Резюмируем. Для ОП «Шахта им. А.А. Скочинского», имеющего относительно высокий стратегический потенциал (Кинт = 0,85), могут быть рекомендованы *стратегия концентрированного роста; стратегия горизонтальной интеграции*. ОП «Шахта им. А.А. Скочинского» имеет потенциальные возможности, позволяющие ему за счет собственных ресурсов обеспечить стабильную устойчивую работу и преодолеть кризисные состояния, вызванные негативными воздействиями внешней среды. Меньшие возможности для преодоления кризиса имеет ОП «Шахта им. Челюскинцев» (Кинт =

0,44), производственный потенциал которого для поддержания стабильной работы ограничен. У этой шахты недостаточно собственных ресурсов для обеспечения устойчивого роста, что предопределяет необходимость привлечения внешних инвестиций. Для этой шахты лучшими являются варианты *стратегий снижения затрат* по всем производственным процессам шахты. Низкий потенциал имеет ОП «Шахта им. М.И. Калинина» (Кинт = 0,36), что свидетельствует о необходимости значительных капитальных вложений и финансовой поддержки предприятия для преодоления кризиса. Наиболее рациональной стратегической альтернативой для этой шахты представляется *стратегия горизонтальной интеграции*, позволяющая объединиться с устойчиво работающими угледобывающими предприятиями путем образования единого шахтоуправления.

Выводы. Предложены агрегированные виды стратегической устойчивости и кластеры предлагаемых показателей их оценки в рамках метода анализа иерархий (МАИ) Т.Л. Саати, использование которых создает предпосылки для комплексного представления о состоянии и потенциале развития угледобывающих предприятий в контексте их стратегической устойчивости. Накопление данных об интегральном показателе стратегической устойчивости позволит определить динамику и тенденции его изменения, исследовать уровни стратегической устойчивости предприятий, спрогнозировать возможности повышения их финансовой, производственно-экономической, технико-технологической и общей стратегической устойчивости.

Предлагаемые в статье научно-методические подходы и положения по оценке стратегической устойчивости угледобывающих предприятий могут быть использованы для выбора наилучшей стратегии развития из ряда возможных стратегических альтернатив, интегральной оценки уровня стратегической устойчивости шахт, выработки практических рекомендаций по улучшению деятельности шахт в области стратегического планирования производства.

Список использованных источников

1. Кривчанская, А.В. Сравнительный анализ подходов к определениям понятий «устойчивость» и «устойчивое развитие

организации» [Электронный ресурс] / А.В. Кривчанская // Стратегии бизнеса. - № 03 (59). – 2019. – С. 29-31. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-podhodov-k-opredeleniyam-ponyatiy-ustoychivost-i-ustoychivoe-razvitiye-organizatsii>.

2. Салимова, Т.А., Гудкова, Д.Д. Инструментарий оценки устойчивого развития организации // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2017. - №5. - С. 151-160. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumentariy-otsenki-ustoychivogo-razvitiya-organizatsii>.

3. Камынин, В.А. Устойчивое развитие компании: трактовка, методы и модели // Российское предпринимательство. - 2017. - № 4. - С.533-550. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ustoychivoe-razvitiye-kompanii-traktovka-metody-i-modeli>.

4. Саати, Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т.Л. Саати; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – Москва: Радио и связь, 1993. - 278 с.

5. Бараненко, С.П., Шеметов, В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. - М.: Полиграф, 2004. – 335 с.

6. Дудин, М.Н., Лясников, Н.В. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур в условиях экономического кризиса // Путеводитель предпринимателя: науч.-практ. изд. - Вып. IV –V. - М., 2009. - С. 82-83.

7. Канунников, А.В. Стратегическое управление: условие устойчивого развития промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. - 2012. - № 1 (19). - С. 121-122.

УДК 338.45:005.71-22.57:005.21

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ПО УСТАНОВКЕ НОВОГО ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ ЛОГИКО-ЭВРИСТИЧЕСКОГО МЕТОДА «ПРО-СОКРАТ»

Иванова Т.Л.,

д-р экон. наук, профессор

Хамайдула А.А.,

магистрант

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

В статье рассмотрен процесс выбора оптимального решения по предоставлению услуг установки нового электрооборудования на промышленных предприятиях в рамках стратегического бизнес-плана с целью дальнейшего обоснования соответствующего инновационно-инвестиционного проекта, для чего использован логико-эвристический метод «Про-Сократ», построенный на исследовании ряда вариантов решений, анализируемых по совокупности критериев и балльных экспертных оценок.

***Ключевые слова:** услуги по установке электрооборудования, альтернативных решений, критерии, экспертные оценки, оптимальный выбор, инновационно-инвестиционный проект*

The process of choosing the optimal solution for the provision of installation services for new electrical equipment at industrial enterprises as part of a strategic business plan with the aim of further substantiating the corresponding innovation and investment project, for which the Pro-Socrates logical-heuristic method was used, based on the study of a number of solution options analyzed by a set of criteria and expert scores considered in the article.

***Keywords:** services for the installation of electrical equipment, alternative solutions, criteria, expert assessments, optimal choice, innovation and investment project*

Постановка задачи. Важнейшими целями промышленных предприятий Донецкой Народной Республики, осуществляющих коммерческую деятельность в условиях, отягощенных бременем затяжного военно-политического конфликта и непрекращающейся экономической блокады, являются выживание в текущем периоде и ориентация на стабильное развитие в долгосрочной перспективе. В конечном счете предприятия стремятся создать условия для долговременного сбыта продукции и получения максимума прибыли в течение длительных периодов устойчивой и

сбалансированной работы. При этом возрастает роль как сферы производства, так и предоставления услуг, прежде всего в промышленности.

С позиций развития отраслей производства, важнейшей из которых выступает машиностроение, и предприятий, приобретающих его продукцию, постановка и исследование данных проблем «... являются актуальными как на политико-экономическом, так и на информационно-технологическом уровне, ведь новая индустриализация - это возможность дать новую жизнь традиционным отраслям Донбасса на основе принципиального обновления и интенсивного развития такой базовой отрасли нашего региона, как машиностроение» [1, с. 17; 2]. Одна из его подотраслей – производство нового электротехнического оборудования и одновременно предоставление услуг по его внедрению на промышленных предприятиях Республики.

Развитие сферы дополнительных новых услуг по установке электрооборудования в промышленности выступает важной сферой инновационной деятельности, которая позволяет повысить эффективность работы предприятий и их конкурентоспособность на рынке. В то же время обращение к инновационным технологиям и способам их реализации на практике, как известно, является достаточно затратным мероприятием, особенно с учетом современного состояния экономики ДНР. В связи с этим требуются всесторонний предварительный анализ и обоснование ряда альтернативных подходов к решению задачи предоставления таких услуг, а также последующий выбор одного из них, наилучшего, или оптимального, варианта предоставления услуг по внедрению электрооборудования на предприятиях Республики.

Формирование совокупности альтернатив, постановка и решение задачи оптимизации выбора наилучшего варианта в рамках стратегического плана могут быть произведены с помощью различных экономико-математических методов и моделей.

Цель исследования состоит в том, чтобы на основе логико-эвристического метода «Про-Сократ» найти и обосновать оптимальное решение в сфере предоставления услуг по установке электрооборудования для промышленных предприятий ДНР.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. В различных направлениях исследований в настоящее время накоплены теоретические и практические знания, которые включают

множество методов и моделей анализа и решения проблем. Среди тех, которые затрагивают вопросы проектирования и изобретательства, работы таких ученых, как Эйлоарт Л., Джонс Д., Альтшуллер Г.С., Мюллер И.; обоснования подходов к бизнесу – труды не менее известных авторов, таких как Холл Д., Осборн А., Депортер Б., Вуджек Т., подходов к научным исследованиям - Цвикки Ф., Адамар Ж., Селье Г., к философии – идеи выдающихся мыслителей Бэкона Ф., Декарта Р. и др. Однако зачастую они либо широко определены, либо узко специализированы, в связи с чем возникает спрос на создание универсальных технологий междисциплинарного уровня для успешного решения существующих бизнес- и других деловых проблем, особенно если они сопряжены с большими затратами ресурсов и высокими рисками.

Основные результаты исследования. Проблема достижения запланированных целей предприятий по увеличению числа предоставляемых услуг ими обеспечивается решается с помощью методов эффективного управления на основе *стратегического планирования* [3]. В ходе стратегического планирования формируются два чрезвычайно важных и относительно самостоятельных плана: *инновационный и инвестиционный*. Следует отметить, что связи и взаимоотношения процессов стратегического, инновационного и инвестиционного планирования в настоящее время недостаточно изучены. Чаще всего три названных срез планирования (стратегический, инновационный и инвестиционный) в области научных исследований авторами отождествляются, без учета того, что, во-первых, они не полностью совпадают, т.е. имеют неидентичную предметную область исследований, а во-вторых - степень детализации данных о планируемых на предприятиях нововведениях в них также различна.

С нашей точки зрения, планирование инноваций и инвестиций необходимо рассматривать как относительно самостоятельные, но подчиненные стратегическому планированию уровни исследований. Решения по ним носят стратегический характер в силу того, что инновации и инвестиции предполагают прежде всего долгосрочное вложение средств, т.е. разработка инновационно-инвестиционного проекта должна осуществляться в рамках стратегического плана. Формой воплощения отдельных

направлений и элементов инвестиционного плана выступает *стратегический бизнес-план* - как самостоятельный документ, который имеет собственные цели, задачи и связанную с ними структуру [4].

Стратегический бизнес-план формирует пути достижения целей разработанного инновационно-инвестиционного проекта. Для решения конкретной деловой проблемы, лежащей в основе бизнес-плана, возможно применять разнообразные научные методы – интуитивные, логические, верифицированные эвристические, прогнозно-аналитические, методы имитационного моделирования, экономико-математического моделирования, статистического анализа, стратегического планирования и управления и т.п.

Рассмотрим пример решения задачи, в основе которой лежит проблема разработки и внедрения инновационно-инвестиционного проекта по предоставлению услуг установки электрооборудования ООО Торгово-промышленная фирма «Донтехпром» (сокращенно - ООО ТПФ «Донтехпром»). В качестве метода исследования применим *логико-эвристический метод «Про-Сократ»*, который используется для решения прикладных задач экономики.

С целью поиска решения оптимального выбора из ряда возможных комбинаций предоставления услуг сформируем отдельные варианты в составе следующих элементов [5]:

A – стоимость услуги:

A_0 – не менять стоимость предоставления услуг;

A_1 – незначительно увеличить стоимость услуги (на 5%);

A_2 – значительно увеличить стоимость услуги (10 %).

B – поставщики:

B_0 – продолжить работать с текущими поставщиками по прежним ценам;

B_1 – перейти к комплектующим российского производства, в частности, использовать импортный силовой трансформатор;

B_2 – полностью перейти к комплектующим российского производства.

C – работники фирмы:

C_0 – использовать только имеющихся в штате работников;

C_1 – использовать имеющихся в штате работников, а также привлеченных со стороны на внешнее совместительство;

C_2 – использовать имеющихся в штате работников и привлекать со стороны на постоянное место работы.

D – инструменты и оборудование:

D_0 – использовать имеющийся на фирме инструмент и оборудование;

D_1 – обратиться к сторонним организациям для выполнения тех операций, для которых фирма не имеет необходимого инструмента и оборудования;

D_2 – полностью обновить инструмент и оборудование.

Возможные комбинации решений выбора оптимального варианта установки электрооборудования на промышленных предприятиях представим в табл. 1.

Таблица 1

Комбинации решений выбора оптимального варианта установки электрооборудования на промышленных предприятиях

		C_0			C_1			C_2		
		D_0	D_1	D_2	D_0	D_1	D_2	D_0	D_1	D_2
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	B_0	x	x	x	x	x	x	x	x	x
A_0	B_1	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	B_2	x	?	x	x	x	?	x	x	x
	B_0	x	x	?	x	x	x	x	x	x
A_1	B_1	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	B_2	?	x	x	x	x	x	x	x	x
	B_0	x	x	x	x	x	x	x	x	x
A_2	B_1	x	x	x	x	+	±	x	+	x
	B_2	x	x	x	x	+	x	?	+	±

Обозначения в таблице характеризуют следующие решения:

+ – хорошая комбинация вариантов;

± – удовлетворительная комбинация;

x – неудовлетворительная комбинация;

? – сомнительная комбинация.

Проанализировав данные таблицы, выделим приемлемые для решения задачи варианты, а именно:

$A_2B_1C_1D_1$ – значительное увеличение стоимости услуг (10 %), переход к комплектующим российского производства, покупка электрооборудования у зарубежных поставщиков, наем рабочих со стороны на внешнее совместительство, частичное обновление инструмента и оборудования;

$A_2B_2C_1D_2$ - значительное увеличение стоимости услуг (10 %), переход к комплектующим российского производства, наем рабочих со стороны на постоянное место работы, полное обновление инструментов и оборудования;

$A_2B_1C_2D_1$ - значительное увеличение стоимости услуг (10 %), переход к комплектующим российского производства, покупка электрооборудования у зарубежных поставщиков, наем рабочих со стороны на постоянное место работы, частичное обновление инструмента и оборудования;

$A_2B_2C_2D_1$ - значительное увеличение стоимости услуг (10 %), переход к комплектующим российского производства, наем рабочих со стороны на постоянное место работы, частичное обновление инструмента и оборудования.

В качестве критериев, используемых для оценки оптимального выбора, рассмотрим следующие:

1. K_1 - увеличение выручки на 30%.

2. K_2 - денежные средства на реализацию решения, или затраты денежных средств, необходимых для реализации данного решения, в тысячах рублей, переведенные специалистами в оценки в баллах;

3. K_3 - длительность реализации решения, или время, которое потребуется для того, чтобы решение было реализовано;

4. K_4 - технологические риски, к которым относятся: риск неисправности нового электрооборудования, несоответствие усилия, заявленного в паспорте, низкая квалификация рабочих и т.п., в тысячах рублей, переведенные специалистами в оценки в баллах;

5. K_5 - коммерческие риски, которые включают изменение технического задания по ключевым потребителям, в тысячах рублей, переведенные в оценки в баллах.

Далее также применим комбинаторные методы решений и произведем их анализ, оценив при этом предполагаемые решения по выдвинутым критериям с привлечением группы экспертов, работающих на фирме. Метод экспертных оценок, основанный на опыте, интуиции, видении перспективы, позволяет определить наиболее важные цели и направления развития, находить наилучшие варианты решения сложных научно-технических и социально-экономических задач в условиях, когда нет достаточной информации об аналогичных проблемах в ретроспективе, весьма

эффективен при выборе наилучших решений в области инвестиционных проектов для реализации оптимального варианта среди представленных.

Оценки различных комбинаций решений объединим в табл. 2.

Таблица 2

Оценка решений по выдвинутым критериям

Варианты	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	Сумма рангов $\sum r$
$A_2B_1C_1D_1$	3	4	3	4	4	18
$A_2B_2C_1D_2$	3	2	4	3	3	15
$A_2B_1C_2D_1$	4	2	3	3	2	14
$A_2B_2C_2D_1$	2	3	4	3	3	15

Данные табл. 2 позволяют сделать вывод о том, что лучшим решением является $A_2B_1C_1D_1$, которое предполагает следующую комбинацию мероприятий: увеличение стоимости услуг, переход к комплектующим российского производства, покупку электрооборудования у зарубежных поставщиков, наем рабочих со стороны на внешнее совместительство, частичное обновление инструмента и оборудования.

Используем полученные результаты для корректировки рангов, приведенных в табл. 3.

Таблица 3

Ранги для каждого решения

Kp_j	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	Сумма рангов $\sum r$
$A_2B_1C_1D_1$	1	2	3	5	4	$R=15$

На основе последовательности проведенных операций в табл. 4 представим уточненные оценки отдельных решений по выдвинутым критериям, которые упорядочивают их и позволяют перейти к последующим шагам оптимизации процесса принятия решений. Данный алгоритм, с одной стороны, достаточно прост в подходе к его использованию, а с другой – базируется на комбинаторике разных вариантов и процессе их логичного мыслительного сравнения.

Таблица 4

Уточненные оценки решений по выдвинутым критериям

Ранг K_{p_j}	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	Сумма рангов $\sum r$
P.1	3	8	9	20	16	56
P.2	3	4	12	15	12	46
P.3	4	4	9	15	8	40
P.4	2	6	12	15	12	47

Очевидно, что в результате реализации наиболее рационального решения произойдет определенное увеличение стоимости услуг (на 30 %), обусловленное увеличением их качества, в связи с чем для обоснованности управленческого решения необходимо ввести и прогнозно-количественно оценить также *показатель относительного предпочтения потребителей*.

Эта операция потребовала провести специальный опрос группы фактических и потенциальных потребителей, по результатам которого были получены данные, обобщенные в табл. 5.

Таблица 5

Ранги предпочтений сегмента рынка электрооборудования

Точка «Ц-ИИК»	Опрошенные потенциальные потребителя								Сумма
	1	2	3	4	5	6	7	8	
1	2	2	6	6	3	1	7	1	3,5
2	6	9	7	7	1	2	6	2	5
3	7	4	4	3	7	3	5	6	4,875
4	5	5	2	4	6	4	3	5	4,25
5	3	8	5	5	5	5	4	7	5,25
6	8	7	8	8	4	6	8	8	7,125
7	9	6	9	9	9	8	2	9	7,625
8	4	3	3	2	2	7	9	3	4,125
9	1	1	1	1	8	9	1	4	3,25

Из результатов опроса вытекает, что для потенциальных потребителей целевым сегментом будет являться высокое качество и соглашение на соответствующее ему увеличение стоимости услуг

(на 10 %), которое в свою очередь обеспечит предприятию, предоставляющему их, рост доходов и сохранение конкурентных позиций на рынке.

Выводы. Таким образом, для построения эффективной системы реализации инновационно-инвестиционных проектов, лежащих в основе стратегических бизнес-планов по предоставлению услуг установки электрооборудования на промышленных предприятиях, целесообразно применять эвристические методы, которые построены на анализе совокупности альтернативных решений и выборе наилучшего из них.

Использование логико-эвристического метода «Про-Сократ» в сочетании с комбинаторным подходом и балльными экспертными оценками является предпочтительным в том случае, когда формальное математическое решение не известно. Метод позволяет осуществить выбор решений на основе интуиции, аналогий, опыта, изобретательности, которые опираются на особые свойства человеческого интеллекта и способность лица, принимающего решения, максимально эффективно использовать недостаточно широко, комплексно и системно представленные исходные данные задачи. В дальнейшем выбранное оптимальное решение может быть рассмотрено в контексте обоснования инновационно-инвестиционного проекта по внедрению услуг установки оборудования и расчета его экономической эффективности.

Список использованных источников

1. Лепа, Р.Н. Прогнозы развития промышленности в ДНР: машиностроительная отрасль / Р.Н. Лепа, С.Н. Гриневская, А.Е. Шматько // Вестник Института экономических исследований. - 2017. – № 3(7). – С. 17-26.

2. Ежегодное послание Главы Донецкой Народной Республики Народному Совету от 17.12.2016 г. [Электронный ресурс]. - URL: <http://dnrsovet.su/ezhegodnoe-poslanie-glavy-donetskoj-narodnoj-respubliki-narodnomu-sovetu/>.

3. Володченко, В.С. Сфера услуг и предпосылки к внедрению инноваций / В.С. Володченко, Д.С. Ланцова, О.Ю. Ивлев, Т.А. Метельницкая, К.А. Бышок, К.А. Кадуков // Вопросы науки и образования. - 2018. - №26 (38). – С. 205-225.

4. Шиков, П.А. Метод улучшения стратегии экономического развития предприятия сферы услуг на базе разработки и внедрения инновационного проекта / П.А. Шиков, Ю.А. Шиков // Вестник Академии знаний. - 2020. - №1 (36). – С. 35-42.

5. Гарифуллина, А.А. Эвристические методы в экономике / А.А. Гарифуллина // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). - Т. 0. - Уфа: Лето, 2014. - С. 98-100. - URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/95/5753/>.

УДК:331

ВАРИАНТЫ ОЦЕНКИ ВЫПУСКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Камдин А. Н.
преподаватель,
Емелина К. Ю.
студентка,

СПО ФГБОУ ВО «НИ МГУ им. Н. П. Огарёва», Российская Федерация

Данная статья посвящена рассмотрению различных вариантов оценки готовой продукции на промышленном предприятии. Для оперативного и эффективного учета и контроля итогов основной деятельности хозяйствующего субъекта, каждая организация в лице своих руководящих сотрудников указывает в учетной политике правила учета и, в частности, название и сущность методов по учету готовой продукции. Вариативность данных вопросов представлена в нормативных актах и рекомендациях Министерства финансов РФ.

Ключевые слова: *готовая продукция, выпуск продукции, фактическая производственная себестоимость, нормативная (плановая) себестоимость.*

This article is devoted to the consideration of various options for evaluating finished products at an industrial enterprise. For quick and effective accounting and control of the results of the main activities of an economic entity, each organization, represented by its senior employees, specifies the accounting rules in the accounting policy and, in particular, the name and essence of methods for accounting for finished products. The variability of these issues is presented in the regulations and recommendations of the Ministry of Finance of the Russian Federation.

Keywords: finished products, production output, actual production cost, the standard (planned) cost price.

Важным участком учетного процесса любого коммерческого субъекта хозяйствования, а в особенности, крупного промышленного предприятия, выступает учет выпуска и продажи готовой продукции. От того, как эффективно построен учет и контроль на данном участке учета, зависит активность предприятия на рынке, и, в конечном итоге, результативность основной производственной деятельности, выраженная в таких показателях деятельности, как: прибыль, рентабельность и общая эффективность.

Основным нормативным документом, определяющим термин «готовая продукция», выступает ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» [3]. В соответствии с данным документом, готовая продукция – это часть материально-производственных запасов (МПЗ), предназначенных для продажи, конечный результат производственного или технологического процесса, законченная обработкой и соответствующая всем предъявляемым нормам и стандартам.

В таблице 1 приведем трактовки готовой продукции различными учеными-экономистами.

Таблица 1

Трактовки готовой продукции различными учеными-экономистами

Бабаев Ю.А. [1]	Готовая продукция – это итоговый этап технологического процесса, элемент оборотных активов организации, прошедший все стадии обработки и соответствующий всем требованиям как внутри субъекта хозяйствования, так и со стороны внешних контрагентов
Кондраков Н.П.	Готовая продукция – это полностью готовые к использованию продукты или промежуточные элементы, прошедшие техническую стандартизацию, и либо учтенные в месте хранения, либо переданные покупателю или заказчику
Федосова Т.В.	Готовой считается продукция, прошедшая все этапы обработки и доработки, принятая отделом технического контроля, в соответствии с документами оприходованная в организации или переданная на сторону для продажу

По нормам Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [2] в нашей

стране разрешается производить оценку готовой продукции по одному из следующих вариантов:

- фактическая себестоимость;
- нормативной (плановой) производственной себестоимости;
- по прямым статьям затрат.

В частности, фактическая себестоимость выпущенной готовой продукции складывается из совокупности следующих экономических элементов:

- материальные расходы;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие расходы.

В основе формирования нормативной себестоимости готовой продукции лежит система норм и нормативов по расходованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Чаще всего, данный вид оценки напрямую связан с функционированием системы нормативного хозяйства организации. Важный компонент нормативной системы – сметы (плановые, текущие, сводные и т.д.).

Представим с помощью рисунка 1 перечень основных видов оценки готовой продукции, применяемых коммерческими организациями РФ. Каждый субъект хозяйствования прописывает в учетной политике для целей бухгалтерского учета вариант стоимостного измерения впуска продукции, и кроме того, дает дополнение, применяется или нет счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)». При отрицательном варианте ответа, оценка готовой продукции и ее учет проводится только исходя из счета 43 «Готовая продукция» по фактической производственной себестоимости (аналитика организуется по каждому виду выпускаемых изделий).

В текущем отчетном периоде в учете делается запись на сумму принятой на склад готовой продукции по учетным ценам:

Дебет 43 «Готовая продукция»

Кредит 20 «Основное производство» (23 «Вспомогательные производства»).

Именно такой метод стоимостного отражения и учета готовой продукции применяется в ООО «Саранскабель».

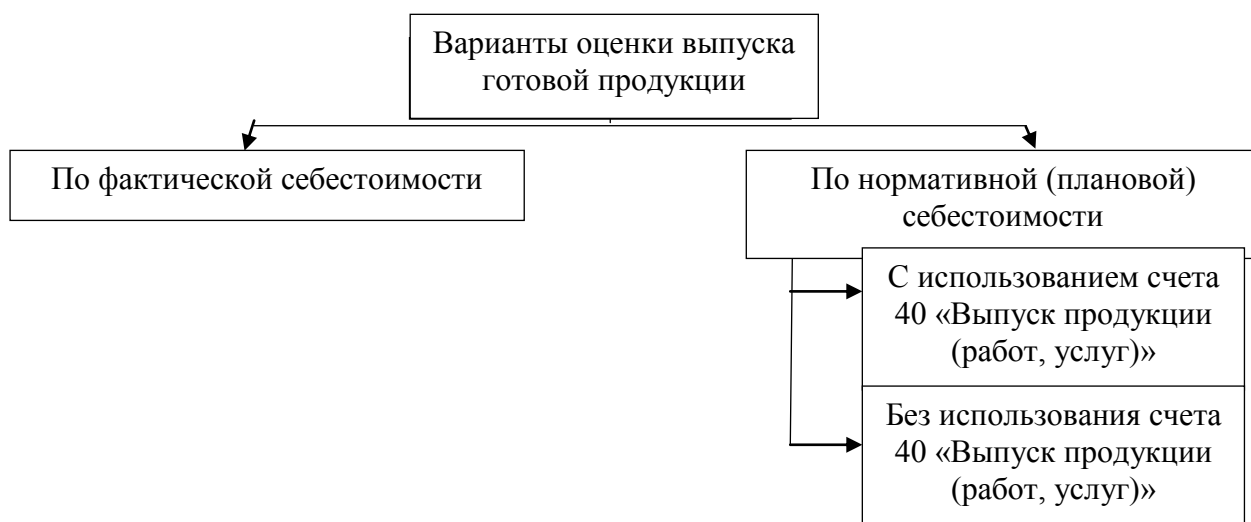


Рисунок 1. Вариативность видов стоимостного измерения выпущенной готовой продукции

По окончании отчетного периода в ООО «Саранскабель» по данным информации об объемах незавершенного производства (НЗП) формируют свод стоимостного измерения НЗП, а затем бухгалтерская служба ООО «Саранскабель» формирует расчет фактической себестоимости, сданной на склад готовой продукции. При этом, используется следующее правило расчета: стоимость выпущенной готовой продукции = незавершенное производство на начало периода + сумма произведенных расходов за период – незавершенное производство на конец периода.

Если фактическая себестоимости оприходованных готовых изделий превышает их оценку по учетным ценам, то стоимостное выражение превышения фиксируется записью:

Дебет 43 «Готовая продукция» Кредит 20 «Основное производство». Если имеет место экономия (учетная оценка выше фактической) производится та же самая запись (Д 43 К 20), но формируется сторнировка части суммы по документу.

При применении данного вида оценки, и в частности, в ООО «Саранскабель», сальдо изделий на конец периода отражается в стоимостном выражении по фактической себестоимости производства. Подобная оценка применима и к готовой продукции при ее отражении в бухгалтерском балансе по итогам календарного года.

Опираясь Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, счет 40 «Выпуск

продукции (работ, услуг)» может использоваться коммерческими организациями в двух основных случаях:

- сбор информации о совокупных расходах на изготовление изделий, работ и услуг;
- выявление и отражение в учете несоответствий фактической и нормативной себестоимости.

Схема записей по счету 40 должен выглядеть так:

1. Дебет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»

Кредит 20 «Основное производство» – на сумму фактической себестоимости выпущенной продукции (сданных работ, оказанных услуг);

2. Дебет 43 «Готовая продукция»

Кредит 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» – на величину нормативной себестоимости продукции (сданных работ, оказанных услуг). Отклонение фактической себестоимости от нормативной по изделиям (работам, услугам), изготовленным в отчетном периоде, рассчитывается по следующему правилу: дебетовый оборот по счету 40 минус кредитовый оборот по счету 40. При этом, отклонение в данном направлении может быть двух основных типов:

- экономия (превышение нормативной себестоимости над фактической);
- перерасход (нормативная себестоимость ниже фактической в периоде).

При этом, перерасход в этой ситуации отражается в бухгалтерском учете дополнительной записью (Дебет 90 «Продажи» Кредит 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»). Если имеет место экономия, то производится такая же запись, как и в случае перерасхода, но запись будет сделана сторнировочная.

Это важное обстоятельство, которое необходимо обязательно учитывать при построении учетной политики субъекта хозяйствования для целей бухгалтерского учета (применять, либо не применять нормативный метод учета).

Резюмируя все вышесказанное, необходимо заметить, что способ стоимостного измерения готовой продукции напрямую отражаются в сумме сальдо готовых изделий, отражаемом в разделе II «Оборотные активы» статьи «Запасы» баланса организации.

Список использованных источников

1 Бабаев Ю. А. Теория бухгалтерского учета: учебник /Ю.А.Бабаев. – М. : Проспект, 2016. – 255 с.

2 Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2020] – Режим доступа. – <http://base.garant.ru/12112848/> (дата обращения: 02.04.2020)

3 Приказ Минфина РФ от 9.06.2001 № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) [Электронный ресурс] // Гарант: [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2020] – Режим доступа. – <http://base.garant.ru/12121087/> (дата обращения: 02.04.2020)

УДК:331

ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Камдин А. Н.
преподаватель,
Ионова В. В.
студентка

СПО ФГБОУ ВО «НИ МГУ им. Н. П. Огарёва», Российская Федерация

В статье приводятся такие термины, как себестоимость и калькулирование себестоимости, представлены основные методы учёта затрат и калькулирования себестоимости в отечественной практике. Кроме того, рассмотрена организация учета затрат на производство и калькулирования себестоимости на примере строительной компании в лице ООО «Монолит Плюс».

Ключевые слова: учёт затрат, себестоимость строительных работ, калькулирование, строительная отрасль, статья калькуляции, элемент затрат.

The article provides such terms as cost and cost calculation, presents the main methods of cost accounting and cost calculation in domestic practice. In addition, the organization of production cost

accounting and cost calculation is considered on the example of a construction company represented by LLC "Monolit Plus".

Keywords: cost accounting, cost of construction work, calculation, construction industry, calculation item, cost element.

Строительная отрасль занимает особое место в системе народного хозяйства как бывшего СССР, так и в условиях реалий рыночной экономики современной России. Важность данного направления деятельности трудно переоценить, поскольку в ходе осуществления строительно-монтажных работ население обеспечивается необходимыми местами для комфортного проживания, а коммерческие и некоммерческие структуры, государство важными объектами инфраструктуры для осуществления своей основной уставной деятельности (офисы, складские помещения, производственные помещения, мосты, дороги, сооружения различной сложности и т. д.).

В целях поддержания высоких темпов развития строительно-монтажных работ (СМР) в условиях всех негативных тенденций современной России (снижение темпов экономического развития, общая эпидемиологическая обстановка) строительной отрасли требуется повышение эффективности и достоверности учетной системы на предприятиях, в особенности учета затрат СМР и обоснованного расчета их себестоимости.

Совокупная величина затрат на осуществление СМР, формирующая использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов в условиях технологического процесса, образует их себестоимость.

В рамках отечественной и зарубежной научной системы бухгалтерского учета применяются разные определения себестоимости продукции, работ и услуг.

В таблице 1 приведем трактовки различных ученых относительно формулировок термина «себестоимость».

Под калькулированием себестоимости СМР понимается определенный порядок группировки затрат в зависимости от конкретных условий технологического процесса, обеспечивающий определение ее фактической себестоимости и необходимую информацию для контроля за процессом формирования себестоимости.

Таблица 1

Вариативность термина «себестоимость» среди ученых

Бабаев Ю. А. [1]	Себестоимость продукции, работ, услуг – это стоимостное измерение затрат по основной деятельности в краткосрочном периоде в целях изготовления и продажи изделий (работ, услуг).
Коршунов В.В. [2]	Себестоимость представляет собой денежное соизмерение израсходованных в ходе технологического процесса факторов производства: исходных и человеческих ресурсов, основных средств и прочих расходов на выпуск и продажу продукции, работ и услуг.
Сергеев И. В., Веретенникова И. И. [2]	Калькулирование себестоимости – приоритетный процесс, определяющий степень потребления ресурсов, имеющихся в наличии у организации.

Калькуляция – один из основных показателей отчета по себестоимости, выражающей затраты технологического процесса и на реализацию единицы конкретного вида продукции, работ или услуг в денежной форме.

Калькуляция составляется на все виды изделий, работ и услуг выпускаемых, выполняемых и оказываемых предприятием, и определяет экономическую выгодность производства, вскрывает резервы экономии материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Под методом учета затрат на производство понимают систему приемов отражения производственных затрат для определения фактической себестоимости продукции, выполненных работ или оказанных услуг.

Строительные организации сами выбирают, каким методом им лучше вести учет, опираясь на особенности основной деятельности в виде осуществления СМР и характер возводимых объектов: типовые или нетиповые проекты, сроки возведения и ряд других факторов.

Основные методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости представим с использованием рисунка 1.

Обязанность по ведению бухгалтерского учёта в ООО «Монолит Плюс» возложена на главного бухгалтера (ч. 3 ст. 7 Федерального закона «О бухгалтерском учёте» [3]). Бухгалтерский учёт и, в частности, калькулирование себестоимости СМР ведётся

с использованием автоматизированного программного продукта «1С: Бухгалтерия 8.3».

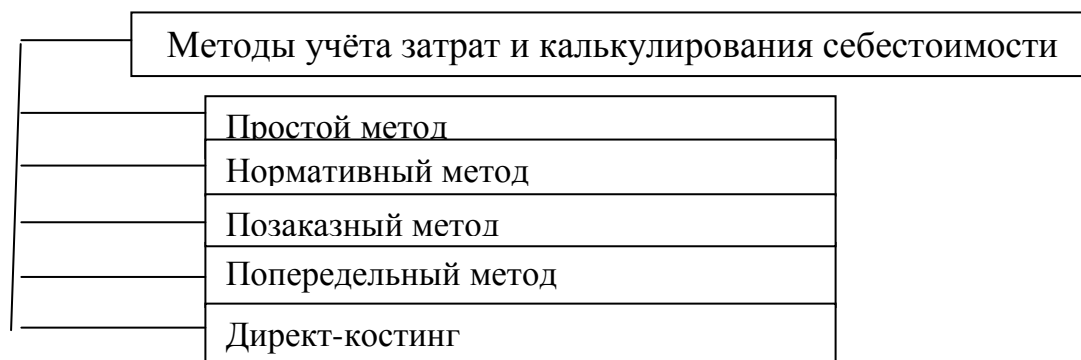


Рисунок 1. Методы учёта затрат и калькулирования себестоимости продукции, работ и услуг

Относительно практических аспектов ведения учета затрат и калькулирования себестоимости СМР в ООО «Монолит Плюс» следует отметить, что при применении классических элементов затрат (материальных расходы, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие расходы), имеются особенности калькулирования, связанные с видом экономической деятельности. В частности, применяется специфическая группировка статей калькуляции, характерная для организаций строительного направления. Среди специфических статей и подстатей калькуляции в ООО «Монолит Плюс» выделяют следующие:

- содержание рабочих машин и механизмов;
- амортизация оборудования и строительной техники;
- аренда рабочих машин, оборудования и строительной техники;
- затраты на страхование законченного или незаконченного строительного объекта.

ООО «Монолит Плюс» использует метод учёта затрат в виде сокращенной себестоимости или метод «директ-костинг». В основе его применения лежит распределение затрат в зависимости от изменения в связи с изменением/не изменением объемов основной деятельности – на постоянные и переменные. Данный метод предполагает, что напрямую в себестоимость СМР относят только переменные затраты (материалы, оплата труда сдельщиков – каменщики, маляры, штукатуры, крановщики и другие). При этом,

постоянные расходы (амортизация, оплата труда повременщиков и окладников, прочий расход материалов, другие прочие расходы) не относят при калькулировании на себестоимость СМР, а сразу списываются на счет 90 «Продажи».

В ООО «Монолит Плюс» для учёта затрат и калькулирования себестоимости СМР в разрезе экономических элементов и калькуляционных статей применяется счёт 20 «Основное производство» (активный, калькуляционный).

Дебетовый остаток по счету 20 «Основное производство» показывает остаток незавершенных СМР (начатых, но не законченных в отчетном периоде). Дебетовый оборот по данному счету отражает совокупность затрат на осуществление СМР ООО «Монолит Плюс» в отчетном месяце, а по кредиту счета – сданные объемы СМР, списанные на счет 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж».

Для определения стоимости сданных объемов СМР необходимо использовать следующее правило: объем законченных и сданных СМР = незавершенный объем СМР на начало периода + сумма осуществленных затрат за период – незавершенный объем СМР на конец периода.

В процессе осуществления строительной деятельности имеют место управленческие расходы, которые в ООО «Монолит Плюс» учитывают на счёте 26 «Общехозяйственные расходы» (активный, собирательно-распределительный). Данные расходы косвенные, условно-постоянные и предназначены для отражения и контроля расходов по обслуживанию строительной деятельности и управления ею. Основной критерий их возникновения в ООО «Монолит Плюс» – попадание в смету расходов и точный контроль за ее выполнением.

Возникающие расходы по осуществлению СМР отражаются в учете ООО «Монолит Плюс» с использованием следующих корреспонденций счетов:

Дебет 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы»

Кредит 02 «Амортизация основных средств», 10 «Материалы», 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и других.

В итоговом варианте, себестоимость СМР формируется в ООО «Монолит Плюс» на счете 20 «Основное производство» в разрезе элементов затрат и статей калькуляции. Поскольку организация применяет метод «директ-костинг», то часть косвенных расходов со счета 26 «Общехозяйственные расходы» сразу переходит на счет 90 «Продажи», тем самым образуется усеченная себестоимость.

Таким образом, строительные организации, в частности, ООО «Монолит Плюс» имеют ряд особенностей в организации учета затрат и калькулирования себестоимости, в частности:

– специфичные статьи калькуляции, характерные именно для строительной отрасли;

– для учета данного направления используются два основных счета: 20 «Основное производство» и 26 «Общехозяйственные расходы».

В заключении отметим, что учёт затрат на производство СМР – это сложный процесс, требующий постоянного контроля и непосредственно влияющий на финансовый результат деятельности предприятия.

Список использованных источников

1 Бабаев Ю. А. Теория бухгалтерского учета: учебник //Ю.А.Бабаев. – М. : Проспект, 2016. – 255 с.

2 Иневатова О. А., Шилова В. Р. Затраты на производство: сущность понятия и его отличительные особенности //Молодой ученый. – 2016. – № 30. – 205-208 с. – URL <https://moluch.ru/archive/134/37645/> (дата обращения: 02.04.2020).

3 Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (в ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс] //Консультант Плюс: [сайт информ. - правовой компании]. – [М., 2020] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 02.04.2020).

УДК 338.242

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Киселёва А.И.

ассистент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

В статье раскрыты особенности государственного регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства в Донецкой Народной Республике. Рассмотрены различные инструменты государственной политики в сфере предпринимательства. Сформирована система статистических показателей, позволяющая получать объективные результаты анализа работы малого бизнеса.

Ключевые слова: *малый бизнес, государственная политика, государственная поддержка, налоги, статистические показатели, правительство, инфраструктура*

The article deals with the peculiarities of the state regulating of small business in the Donetsk People's Republic. Various state policy instruments are considered regarding business enterprise. The system of the statistics indicators that allows to obtain the objective and comparable results of the analysis of the small business activity.

Keywords: *small business, government policy, government support, taxes, statistics indicators, government, infrastructure.*

Постановка проблемы. Создание условий для свободы предпринимательства и конкуренции, формирование механизмов саморегулирования предпринимательского сообщества позиционируется правительством Донецкой Народной Республики (ДНР) как одно из приоритетных направлений развития экономики. Поддержка предпринимательства и стимулирование развития малого бизнеса позволяет государству решить ряд ключевых социальных и экономических проблем, к числу которых можно отнести рост уровня занятости и повышение качества жизни населения; формирование среднего класса и снятие напряженности в обществе; активизацию процессов разработки и коммерциализации нововведений, эффективными проводниками которых являются малые предприятия; а также обеспечение стабильных налоговых поступлений в бюджеты различных уровней. Мировой опыт и практика хозяйствования доказывают, что необходимым условием становление сегмента малого и

среднего предпринимательства является реализация грамотной системы мер государственного регулирования, наличие рациональной инфраструктуры поддержки развития малого бизнеса, а также создание эффективного механизма взаимодействия органов власти с предпринимательской средой. В ДНР за последние 6 лет принят целый ряд мер, направленных на стимулирование развития МСП, однако оценить их системность и результативность достаточно сложно, что не в последнюю очередь обусловлено отсутствием статистической информации о деятельности субъектов хозяйствования.

Все вышесказанное указывает на необходимость исследования текущего состояния государственного регулирования и поддержки малого и среднего предпринимательства в ДНР, а также формирования набора статистических показателей, которые позволили бы проводить анализ динамики развития малого бизнеса.

Анализ исследований и публикаций. Вопросы организации государственной поддержки малого предпринимательства в ДНР рассматриваются в работах Петрушевского Ю.Л., Николаевой О.Н., Выголко Т.А. и др. [1; 3; 4]. Авторы проводят исследование законодательной базы республики, анализируют функции органов государственной власти, от которых зависит деятельность МСП, изучают основные направления взаимодействия власти с бизнеса. Однако, на наш взгляд, недостаточно внимания уделяется анализу существующей инфраструктуры поддержки малого бизнеса и изучению роли Министерства экономики и развития, как субъекта, на которого возложены основные функции по созданию благоприятных условий для развития предпринимательства.

В статьях Ревунова А.Е. проводится анализ статистических показателей результатов деятельности малых предприятий ДНР и их сравнение с субъектами хозяйствования Польши, Чехии и Великобритании, при этом, ввиду отсутствия официальной статистике по республике, в качестве приближенных используются усредненные показатели деятельности малых предприятий Украины за 2017 г, которые, по нашему мнению, не отражают современных реалий хозяйственной деятельности в регионе [5].

Таким образом, анализ трудов перечисленных авторов позволяет прийти к выводу, что на сегодняшний день вопросы государственного регулирования деятельности субъектов малого

предпринимательства в ДНР остаются недостаточно изученными, что обуславливает цель данной статьи.

Цель статьи. Провести анализ существующей системы поддержки малого предпринимательства в ДНР и разработать комплекс статистических показателей оценки развития МСП.

Изложение основного материала. Традиционно, система государственной поддержки малого бизнеса включает в себя три ключевых элемента: совокупность государственных нормативно-правовых актов, регулирующих работу малых предприятий; совокупность государственных институциональных структур, от которых зависит деятельность малых предприятий; государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства [6, с. 26].

Нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность субъектов МСП в ДНР рассмотрены в работе Выголко Т.А. и Великохатко С.В., среди прочих выделены Конституция ДНР, а также Законы ДНР «О налоговой системе», «О лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности», «О таможенном регулировании» и «О защите прав потребителей» [1].

Приведенный перечень следует дополнить Законом ДНР «О Налоговой системе», который определяет доступные малым предприятиям системы налогообложения, с учетом их организационно-правовой формы, численности наёмных работников и размера годового дохода, а также Законом ДНР «О Бухгалтерском учете», регламентирующим порядок составления финансовой отчетности экономическими субъектами, отвечающими критериям малого предпринимательства.

Сегодня к субъектам малого предпринимательства согласно статье 55 Хозяйственного Кодекса Украины, действующему в соответствии с Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 02.06.2014 № 9-1 «О применении Законов на территории ДНР в переходный период» (с изменениями), относятся субъекты хозяйствования, у которых средняя численность работников за отчетный период (календарный год) не превышает 50 человек и годовой доход от всей деятельности не превышает сумму, эквивалентную 10 миллионам евро. Т.е. критерии определения малых предприятий идентичны критериям, принятым в Европейском Союзе.

Данный подход существенно отличается от принципов определения малых предприятий в Российской Федерации, где используются такие параметры как среднесписочная численность работников (1-15 чел. – микропредприятия, 16-100 чел. – малые предприятия, 101-250 чел. – средние предприятия), доход за календарный год (120 млн. руб. – микропредприятия, 800 млн. руб. – малые предприятия, 2 млрд. руб. – средние предприятия), доля участия в уставном капитале отечественных (до 25%) и иностранных (до 49%) организаций, однако, числовая шкала по данным критериям может претерпевать некоторые изменения, в случае если предприятие относится к высокотехнологичному сектору экономики, сфере легкой промышленности, или если среднесписочная численность инвалидов составляет не менее чем 50 %, а доля оплаты труда инвалидов в фонде оплаты труда – не менее чем 25 %.

С учетом стратегической ориентации на экономическую и политическую интеграцию с Российской Федерацией, целесообразным является пересмотр критериев отнесения предприятий к субъектам малого бизнеса и их приближение к стандартам, принятым в России. На текущий момент идет обсуждение проекта Закона ДНР «О развитии малого и среднего предпринимательства в Донецкой Народной Республике», в рамках которого предложено в качестве единственного критерия определения МСП использовать численность работников. При этом предприятия с численностью менее 15 человек следует считать микропредприятиями; от 15 до 100 – малыми; от 101 до 250 человек – средними.

В статье Николаевой О.Н. и Смелянской М.Е. проводится анализ функций органов государственной власти, от которых зависит деятельность малого бизнеса в ДНР, при этом авторы дают характеристику роли таких ведомств, как Министерство доходов и сборов, Министерство труда и социальной политики, Республиканский центр занятости, Министерство по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, апелляционного и арбитражного суд, районных, городских, межрайонных судов, Генеральной прокуратуры, а также Администрации городов ДНР. [3] Однако, ключевыми акторами в сфере регулирования деятельности МСП в республике являются Народный Совет, Совет Министров Донецкой

Народной Республики и специально уполномоченный орган, в качестве которого выступает Министерство экономики и развития.

В целях оказания государственной поддержки малому бизнесу на Министерство экономического развития возложены такие функции как обеспечение реализации государственной политики в сфере развития малого и среднего бизнеса, институтов предпринимательства и регуляторной политики; разработка программ поддержки и развития МСП и осуществление мониторинга их реализации; координация работы органов исполнительной власти по реализации государственной регуляторной политики; содействие развитию инфраструктуры поддержки предпринимательства и системы предоставления административных услуг.

Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в ДНР развита слабо, сегодня активно функционирует Совет по развитию предпринимательства, инициатором создания которого является Министерство экономического развития. Заседания Совета стали площадкой для взаимодействия власти, научного и предпринимательского сообщества, в рамках которого происходит открытое обсуждение законопроектов, правительственных инициатив и актуальных проблем малого бизнеса.

Основные инструменты поддержки малого предпринимательства представлены на рис. 1.

Учитывая специфику текущего состояния экономики республики следует более точно определиться с арсеналом доступных инструментов государственной поддержки. Наиболее актуальным будет использование прямых методов, в первую очередь финансово-кредитных, имущественных и методов обеспечения партнерских взаимоотношений. В условиях ограниченных ресурсов бюджета, а также отсутствия системы кредитования, для привлечения дополнительных финансовых средств государство может быть посредником и гарантом в установлении взаимодействия между субъектами малого предпринимательства и инвесторами, в роли которых могут выступать как резиденты ДНР, так и иностранные физические и юридические лица.

В качестве имущественной поддержки целесообразно предоставлять малым предприятиям в пользование, аренду, лизинг производственные мощности временно простаивающих

предприятий как государственной формы собственности, так и частной, на основании согласия собственника, а также земель сельхоз назначений.

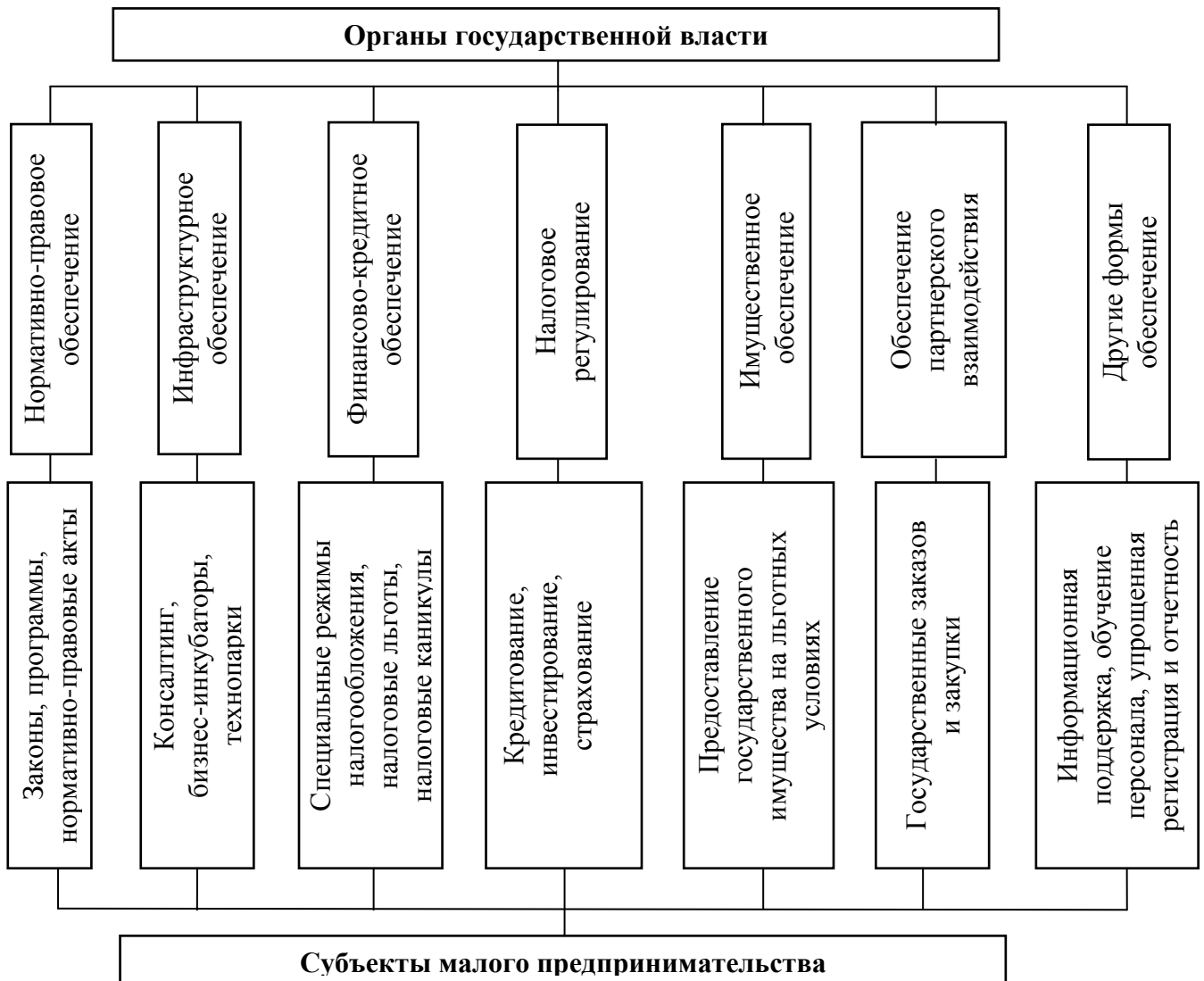


Рисунок 1. Инструменты поддержки малого предпринимательства

Предоставление малым предприятиям налоговых льгот и налоговых каникул позволяет повысить привлекательность частной предпринимательской деятельности.

Также эффективным инструментом государственной поддержки является установление партнерских взаимоотношений, в виде предоставления малым предприятиям государственных заказов, а также содействие установлению сотрудничества малых предприятий с крупным отечественным и иностранным бизнесом на основе аутсорсинга и франчайзинга. В общем виде механизм

реализации государственной поддержки малого предпринимательства в ДНР представлен на рис. 2.



Рисунок 2. Механизм государственной поддержки малого предпринимательства ДНР.

Малый бизнес в ДНР существенно отличается от предпринимательства в большинстве зарубежных стран, и имеет следующие особенности:

1. Преимущественная концентрация малого бизнеса в сфере торговли, которая не производит прибавочной стоимости. Согласно официально обнародованным данным в 2016 г. в структуре производства малого бизнеса ДНР 74,1 % приходилась на оптовую и розничную торговлю, а также ремонт автотранспортных средств, в то время как продукция промышленных предприятий составила лишь 13,2 %. При этом по доле занятых малые промышленные предприятия уступают торговым лишь 0,7 %, что позволяет делать вывод низкой эффективности труда на малых предприятиях производственной сферы [2].

2. Предприятия ДНР характеризуются низким уровнем технической вооруженности при значительном инновационном потенциале региона, сформированном за счет развитой научной-исследовательской базы вузов и исследовательских институтов и обусловленной высоким уровнем подготовки инженерных кадров.

3. Отсутствие продуктивной финансово-кредитной системы в республике затрудняет привлечение средств для развития бизнеса и перевооружения производства.

4. Практически полное отсутствие государственной финансово-кредитной поддержки.

5. Отсутствие отработанных механизмов коммерциализации технологий, не позволяет активно внедрять инновации.

6. Слаборазвитая инфраструктура поддержки малого предпринимательства, отсутствие бизнес-инкубаторов.

7. Нацеленность субъектов малого предпринимательства на достижение максимальной самостоятельности и снижение рисков связанных с недобросовестным партнёрством, а то время как большинство зарубежных малых предприятий работает в условиях франчайзинга и активно участвуют в отраслевых и межотраслевых кластерах.

8. Отсутствие полной и достоверной информации о текущем состоянии рынка. Подведомственной организацией Министерства экономического развития является Главное управление статистики Донецкой Народной Республики, на которое возложены функции по сбору, обработке, анализу, распространению, хранению, защите и использованию статистической информации о массовых экономических, социальных, демографических, экологических и иных явлениях и процессах. Однако, официальная информация об особенностях функционирования малого бизнеса в открытом доступе практически отсутствует, последние консолидированные данные можно получить из доклада Министерства экономического развития ДНР «О развитии малого бизнеса в Республике», в котором приведены статистические показатели по состоянию на 2016 г.

9. Низкий уровень консультационных услуг и специальных образовательных программ. Однако, следует отметить запуск работы в 2020 г. социального проекта «Школа предпринимательства», целью которого является популяризация молодежного предпринимательства, повышение самозанятости

выпускников вузов и учреждений среднего профессионального образования, формирование базового уровня знаний в вопросах налогообложения, управления и маркетинга

Все вышеперечисленное указывает на необходимость формирования эффективной государственной политики поддержки малого предпринимательства. Министерство экономического развития декларирует свою приверженность концепции результативного бюджетирования с использованием программно-целевого метода как инструмента эффективного распределения финансовых ресурсов государства. Несмотря на то, что в республике есть необходимое законодательство для разработки, утверждения и реализации государственных программ, а поддержка малого предпринимательства определена как одна из ключевых стратегических целей, по состоянию на май 2020 г. нет ни одной зарегистрированной программы, направленной на решение проблем МСП.

Основой для разработки такой программы должны являться результаты статистического анализа состояния малого предпринимательства в республике, которые позволили бы выявить ключевые позитивные и негативные тенденции в развитии, определить приоритетные направления оказания государственной поддержки и сформировать набор наиболее эффективных инструментов ее реализации, и, в конечном итоге, оценить результативность выполнения государственных программ и степень достижения поставленных целей. При разработке системы статистических показателей, отражающих уровень развития малого предпринимательства в республике следует отталкиваться от соблюдения принципа достаточного минимума, и стремиться к упрощению первичной статистической и финансовой отчетности малых предприятий, формирование данных статистических показателей должно осуществляться систематически с частотой не реже одного раза в квартал, что позволит отслеживать динамику развития объекта исследования, и своевременно осуществлять регуляторное воздействие.

В наиболее общем виде система статистических индикаторов развития малого предпринимательства представлена в табл. 1.

Таблица 1

Система статистических показателей развития малого предпринимательства

Группа показателей	Показатели	Значение показателей
Показатели численности субъектов МСП	Общая численность субъектов хозяйствования	Характеризует бизнес-климата республики
	Общая численность, микропредприятий, малых и средних предприятий	Характеризует развитие малого предпринимательства
	Общая численность населения	Учитывается при расчете числа малых предприятий на 1000 человек населения
	Численность МСП по отраслям	Характеризует отраслевую структуру МСП
Показатели занятости на МСП	Общая численность занятых	Характеризует бизнес-климата республики
	Численность занятых на МСП	Характеризует развитие малого предпринимательства
	Численность занятых на МСП по отраслям	Характеризует отраслевую структуру МСП
Показатели объема реализованной продукции МСП	Общий объем реализованной продукции	Характеризует развитие экономики республики
	Объем реализованной продукции МСП	Характеризует развитие малого предпринимательства
	Доля МСП в общем объеме реализованной продукции	Характеризует роль МСП в экономике
	Доля МСП осуществляющих экспорт продукции	Характеризует открытость экономики
Другие показатели развития МСП	Доля прибыльных МСП	Характеризует развитие малого предпринимательства
	Доля МСП внедряющих инновации	Характеризует уровень инновационной активности в экономике
	Доля МСП в налоговых поступлениях республики	Отображает роль МСП в формировании бюджета
	Затраты на персонал МСП в расчете на одного работника	Отображает динамику уровня доходов населения.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что система государственной поддержки малого предпринимательства в ДНР развита слабо и требует доработки нормативно-правовой базы, которая должна быть максимально приближена к законодательству Российской Федерации с учетом принятых в республике стратегических ориентиров. В условиях переходной экономики ДНР осложненной военно-политическим кризисом в сфере малого бизнеса возникает ряд негативных тенденций,

устранение которых невозможно без вмешательства государства. Правительство республики приняло курс на реализацию программно-целевого метода бюджетного планирования, однако, на текущий момент нет действующих программ поддержки малого предпринимательства. Разработка таких программ должна строиться на основе анализа статистических показателей деятельности МСП за предшествующие периоды, включая показатели численности субъектов малого бизнеса, занятости населения на малых предприятиях и показатели объёма реализованной продукции.

Список использованных источников

1. Выголко Т.А. Особенности функционирования и развития малого бизнеса в Донецкой Народной Республике /Т.А Выголко., С.В.Великохатко //Инженерная экономика и управление в современных условиях: материалы науч.-практ. конф., приуроченной к 50-летию инженерно-экономического факультета, 09 октября 2019 г., Донецк. – Донецк: ДонНТУ, 2019 – С. 45-51.

2. Доклад Министерства экономического развития ДНР «О развитии малого бизнеса в Республике»/Официальный сайт Министерства Экономики и Развития Донецкой Народной Республики. [Электронный ресурс]. – URL: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=artic%20le&id=2474:komp-mnmal-biz-090217&catid=40&Itemid=665

3. Николаева О.Н. Теоретические предпосылки исследования проблем развития малого бизнеса в Донецкой Народной Республике /О.Н.Николаева, М.Е.Смелянская //Управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и практика: материалы Международной науч.-практ. конференции преподавателей, аспирантов и студентов, 16-17 апреля 2019 г., Брянск. – Брянск: БГУ им. И.Г. Петровского, 2019. – С. 192-196.

4. Петрушевский Ю.Л. Направления взаимодействия власти с малым и средним бизнесом в Донецкой Народной Республике /Ю.Л. Петрушевский, А.Е. Ревунов // Менеджер. – 2016. – № 4. – С. 201-207.

5. Ревунов А.Е. Взаимодействие властных и предпринимательских структур в рыночной экономике //Вестник

Таганрогского института управления и экономики. – 2019. – №1. – С. 16-23.

6. Чеботарь Ю.М. Государственная поддержка малого предпринимательства и управление проектами государственно-частного партнерства в городе Москве /Ю.М. Чеботарь, В.И.Безденежных. – М.: Автономная некоммерческая организация «Академия менеджмента и администрирования», 2016. – 180 с.

УДК:331

МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ КАК МЕРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕМЬЯМ С ДЕТЬМИ

Козлова И. В.,
преподаватель
Колесникова Т. Д.
студентка

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

В статье рассмотрено понятие материнского (семейного) капитала как меры государственной социальной поддержки семьям с детьми, проживающим в Российской Федерации, также проанализированы условия предоставления данной денежной выплаты в соответствии с законодательством Российской Федерации. Особое внимание уделяется Посланию Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 15 января 2020, в рамках которого Владимиром Владимировичем в отношении материнского (семейного) капитала предложены существенные изменения, которые уже приняты на уровне законодательном уровне страны. Так же в статье приведена оценка эффективности материнского (семейного) капитала с точки зрения стимулирования рождаемости в РФ. В завершение были приведены аргументы о социальной значимости материнского (семейного) капитала как наиболее важного института, целью которого является решение проблемы демографической ситуации в Российской Федерации.

Ключевые слова: *материнский (семейный) капитал, демография, социальная поддержка, рождаемость, уровень жизни, социальная политика, субсидия, направление расходования средств.*

The article considers the concept of maternal (family) capital as a measure of state social support for families with children in our country, analyzes the conditions for providing payments under the legislation of the

Russian Federation. Particular attention is paid to the message of the President, with whom he addressed the Federal Assembly on January 15, 2020, where Vladimir Vladimirovich proposes to introduce changes in the ratio of maternal (family) capital and not only. The article also provides an assessment of the effectiveness of maternal (family) capital in terms of stimulating fertility. In conclusion, a conclusion was drawn on the social significance of maternal (family) capital as an important institution, the purpose of which is to increase the demographic situation in the Russian Federation.

Keywords: maternal (family) capital, demography, social support, birth rate, standard of living, social policy, subsidy, direction of spending.

На сегодняшний день в Российской Федерации к одной из наиболее важных проблем относят демографический кризис в стране. Рассматривая данную проблему с исторической точки зрения, нужно отметить тот факт, что демографический кризис стал зарождаться ещё в 20 веке. Именно в этот период времени в государстве периодически происходили различного рода социальные потрясения, в результате которых происходило снижение численности населения. В 1992 г. смертность стала превышать рождаемость, но к 2002 г. уровень смертности все же снизился и стал ниже уровня рождаемости. По данным статистики численности населения страны, демографическая ситуация в России восстановилась только к 2009 году.

В результате анализа проведенной статистики, было выявлено, что семьи не желали рождения ребенка, так как перед населением стоял ряд проблем, являющихся барьером для появления в семье малыша. К таким причинам можно отнести:

- низкий уровень жизни;
- трудности с приобретением жилья;
- получение образования на платной основе и др. [4].

На основе вышеизложенного материала с учётом выше обозначенных проблем, Федеральным Собранием было принято решение о том, что в стране необходимо ввести разработанную программу материнского (семейного) капитала, главной целью которой является повышение рождаемости.

«Материнский (семейный) капитал» – это государственная поддержка семей, направленная на увеличение уровня рождаемости детей в стране.

По официальным данным программа «Материнский (семейный) капитал» в России вступила в силу 1 декабря 2007 года. Программа была разработана на 10 лет, но поскольку с её

введением были заметны положительные результаты в росте численности населения, срок её действия был продлен до 2021 года.

Следует отметить, что по результатам действия программы в 2013 году было зафиксировано, что уровень рождаемости в России превысил уровень смертности в первый раз за последние 20 лет.

Таким образом, на основании данной программы семьи у которых появлялся второй, третий и последующий ребенок в период с 2007 г. по 2026 год имеют полное право в соответствии с законодательством РФ получить материнский (семейный) капитал. Необходимо отметить, что данная программа обратной силы не имеет, то есть если второй или последующий ребенок был рожден до 2007 г., то семья не может воспользоваться правом на получение сертификата.

Стоит сказать о том, что одним из глобальных событий, произошедших в новом 2020 году является послание Президента РФ В.В.Путина Федеральному Собранию 15 января 2020 г. В котором было предложено внести изменения и дополнения в программу «Материнского (семейного) капитала».

Наряду с этим необходимо отметить следующее, что 15 января 2020 года в своём послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации огласил не только нововведения, касающиеся программы, но и озвучил факт того, что программа материнского (семейного) капитала будет продлена, и как минимум до 31 декабря 2026 года.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что действие программы материнского (семейного) капитала на настоящем этапе недостаточно. Поэтому чтобы, укрепить поддержку российских молодых семей необходимо, внести новые поправки по материнскому (семейному) капиталу, которые как было отмечено президентом, должны действовать уже с 1 января 2020 года, в отношении тех семей, которые имеют на это право на получении субсидии в соответствии с законодательством РФ.

Перспективу для решения данной проблемы открывает, тот факт, что на первого ребенка, родившегося в семье в период с 1 января 2020 по 31 декабря 2026 года будет выдан материнский (семейный) капитал в размере, который установлен на сегодняшний день, а именно при учете индексации сумма выплаты субсидии составляет 466 617 руб. Такая же сумма до сегодняшнего

дня выплачивалась государством при рождении второго или последующего ребенка [8].

Из послания Президента следует сделать вывод, что размер установленной выплаты недостаточен для поддержания российских семей, поэтому субсидия будет увеличена ещё на 150.000 руб., но при условии рождения второго ребёнка в вышеобозначенный период. Таким образом, для семей, в которых на свет появились два ребёнка общая сумма материнского (семейного) капитала будет составлять 616 617 руб. В последующие годы в связи с индексацией сумма будет корректироваться. Стоит отметить, что если в семье уже есть второй ребёнок, то сумма субсидии должна выплачиваться в новом размере.

Субсидия представляет собой государственную поддержку, в качестве социальных мер семьям, имеющих детей. Они имеют право на данную выплату при условии, что ребенок был рожден (усыновлен) в период действия данной программы. Кроме вышеуказанного, существует ещё ряд условий, установленных законодательством РФ, которые необходимо соблюдать при реализации права на материнский (семейный) капитал, к ним следует отнести следующие:

– возможность реализации права на материнский (семейный) капитал предоставляется гражданину РФ только один раз. Срок, когда можно обратиться в соответствующие органы, с заявлением на получение субсидии не ограничен законом. В соответствии с законодательством РФ заявление можно подать в любое время по истечении двух лет и шести месяцев ребенка в отношении которого действует материнский капитал. Исключение составляет, когда средства материнского (семейного) капитала направлены на погашение жилищных кредитов;

– материнский (семейный) капитал каждый год индексируется Правительством РФ, а, следовательно, изменяется его сумма, но при этом если сертификат уже был выдан, то указанная в нем сумма измениться не может. Начиная с 2015 г. и до 2020 г. Правительство «заморозило» сумму индексации субсидии, которая составляла 453 036 рублей [8];

– гражданин, имеющий право на получение материнского (семейного) капитала может получить его в любое время после

рождения ребенка, так как в законодательстве предусмотрено, что срок его действия не ограничен;

– при использовании средств материнского (семейного) капитала, его получатели не облагаются налогами на доходы физических лиц, но ведь если учитывать главу 23 Налогового кодекса РФ, то все граждане России обязаны сами вести учёт своих доходов и расходов, а, следовательно, вовремя подавать декларации и платить налоги. Но прежде чем, со всей определенностью утверждать данный факт необходимо учитывать, что граждане РФ могут получить материнский капитал двух видов:

а) субсидия, которая полагается каждой семье России, в которой появился ребенок в соответствии с ФЗ от 29 декабря 2006 года № 256 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» [3];

б) выплаты от региона, которые полагаются многодетным семьям и устанавливаемые властями субъектов РФ. При принятии закона о мерах государственной поддержки семья, у которой родился ребенок, власти, внесли корректировку в ст. 217 налогового кодекса РФ, где прописано за какие доходы гражданам можно не платить налог. Так, в НК РФ появился пункт 34, в котором указано, что лица воспользовавшись материнским (семейным) капиталом, освобождаются от уплаты налога на данный вид дохода. С появлением регионального материнского капитала, в Правительстве был поднят вопрос о его налогообложении, так как в статье 217 Налогового кодекса РФ говорилось только о дополнительных мерах, которые выделяются из федерального бюджета страны семьям, у которых появился ребенок, но про местный, капитал ничего указано не было. Региональный капитал установлен далеко не во всех субъектах страны и до 2008 г. местные власти самостоятельно решали вопрос о налогообложении такой выплаты. 29 ноября 2008 года был принят ФЗ № 205, существенно изменивший ситуацию. Такой закон внес поправки в Налоговый кодекс РФ, и с того времени не облагается налогом не только материнский капитал, который выплачивается из государственного бюджета, но и суммы семейного капитала, которые выделяются субъектами РФ. С 2008 г. получив сертификат на материнский капитал, владелец не облагается налогом, независимо от его вида;

– сертификат действителен, только при наличии документа, удостоверяющего личность его получателя;

– законодательство не ограничивает граждан в получении дубликата, если изначально выданный сертификат был утерян или испорчен. Для этого владельцу сертификата необходимо обратиться в органы ПФР, где следует написать заявление о утрате данного документа [8].

Материнский (семейный) капитал можно потратить только на установленные законом цели и на определенных условиях. Распоряжаться им на свое усмотрение нельзя. Но можно выбрать, на какую из возможных целей его направить. Еще можно выбрать несколько целей и распределить сумму между ними.

Для каждого способа есть свои правила и условия, в которых стоит разобраться заранее. Например, на первоначальный взнос по ипотеке материнский капитал можно использовать сразу после рождения или усыновления второго ребенка. А при покупке квартиры без ипотечного кредита придется ждать, пока ребенку исполнится три года.

Жилищный вопрос стоит у молодых семей на первом месте. Поэтому законодатель разрешил потратить материнский (семейный) капитал на улучшение жилищных условий. Материнский (семейный) капитал можно использовать так:

- оплатить им часть цены при покупке квартиры или дома;
- внести как первоначальный взнос при покупке в кредит;
- оплатить уже имеющийся ипотечный кредит (как основной долг, так и проценты);
- направить на строительство (реконструкцию) дома или участие в жилищном или жилищно-строительном кооперативе.

Если жилищный вопрос решен, то есть еще один хороший вариант потратить средства материнского капитала – оплатить образование детей.

Оплачивать таким образом можно любую ступень образования, включая дошкольное (например, частный детский сад). Главное, чтобы ребенку на момент начала учебы еще не исполнилось 25 лет. Кроме того, можно оплатить проживание в общежитии при образовательном учреждении или питание в детском саду. Вы можете оплатить образование не только того ребенка, после рождения которого вам выдали сертификат на

материнский (семейный) капитал, но и других детей, рожденных как раньше, так и позже.

Еще одна возможность использовать материнский капитал – направить средства для формирования накопительной пенсии матери ребенка. Это отдельная от страховой пенсия. Чтобы воспользоваться таким вариантом, необходимо будет написать заявление в ПФР или негосударственный пенсионный фонд.

Правом получать материнский (семейный) капитал в виде ежемесячных выплат обладают только те семьи, в которых дети родились после 1 января 2018 года, и только если у семьи небольшой доход (закон «О ежемесячных выплатах семьям, имеющим детей» от 28.12.2017 № 418-ФЗ).

Доход должен быть не больше 1,5 прожиточного минимума на каждого человека в семье (имеется в виду прожиточный минимум, установленный в регионе на второй квартал предыдущего года). Обращаются за получением таких выплат сразу после рождения ребенка, но не позднее 1,5 лет.

В аспекте проблематики нашего исследования не стоит оставлять без внимания, наиболее важную на сегодняшний день проблему, которая уже затрагивалась не раз – получение быстрого и эффективного лечения матери и ребенка.

Причина заключается в том, что в настоящее время перед семьей стоит острый вопрос оплаты лечения матери и ребенка, так как с каждым годом возрастает как показатель больных, так и стоимость лечения.

Хотелось бы отметить, что такая болезнь как онкология не щадит никого, и в России несчитанное количество детей, которые имеют это смертельное заболевание.

Безусловно, государство выделяет огромные суммы на оборудование для лечения, на операции детям, различные льготы на лекарственные препараты, но для этого приходится ждать годами, а такая болезнь развивается за краткосрочный период.

И тогда семьи обращаются за помощью в различные телевизионные программы для сбора средств на лечение и операции, также и волонтеры не остаются в стороне, но как показывает практика это всего лишь часть помощи.

Вся проблема медицинской помощи заключается в том, что она оказывается не во всех медицинских учреждениях, и за очень

большие суммы в соответствии с этим большинство семей не в силах обеспечить своим детям подобное лечение [7].

Даже при наличии льгот на бесплатные медицинские услуги, как говорилось ранее и выделение денежных средств от государства на лечение больных проблема не решится, так как такие операции производятся в порядке очереди, что является долговременным процессом.

Несмотря на все вышеуказанные сложности, спустя некоторое время государственные власти всё-таки пришли к выводу, что использование средств на лечение, реабилитацию детей просто необходимо.

В итоге рассмотрения данного вопроса несколько лет назад в перечень использования средств субсидии вошла дополнительная цель, на которую можно потратить деньги материнского капитала – на реабилитацию и лечение ребенка. Но нововведение имеет нюансы, так как средства можно потратить только на лечение ребенка-инвалида, и на его реабилитацию. То есть, средства сертификата используются на детей, имеющих особенные потребности.

К сожалению, оно не включает получение средств на операцию детей за счет материнского (семейного) капитала. В связи с этим на сегодняшний день законодательством РФ запрещается использовать средства материнского (семейного) капитала на оплату операции, либо лечения в медицинских учреждениях, исключение в данном случае составляет адаптация и реабилитация детей-инвалидов.

Целью создания программы «Материнский (семейный) капитал» является повышение рождаемости в стране и как следствие этого снижение уровня смертности. С введением данной программы значительно изменилась демографическая ситуация в стране, так как цель программы «Материнский (семейный) капитал» состояла в увлечении рождаемости. Право на дополнительную меру государственной поддержки возникает при рождении или усыновлении ребенка.

Обобщая все вышесказанное, приходим к следующему выводу, что программа «Материнский (семейный) капитал» является незаменимой поддержкой российских семей, при получении которой они могут быть спокойны за будущее своих детей.

Список использованных источников

1 Конституция Российской Федерации: федер. закон [от 12.11.1993г. № 237-ФЗ (ред. от 21.07.2014)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

2 О государственной социальной помощи: федер. закон [от 17.07.1999 г. № 178 (ред. от 07.03.2018)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс».

3 О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей: федер. закон [от 29.12.2006 г. № 256 (ред. от 07.03.2018)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс».

4 Корнеева И. Л. Семейное право: учебник и практикум для СПО /И. Л. Корнеева. – М. : Юрайт, 2016. – 361 с.

5 Коршунов Н. М. Семейное право: учеб. пособие для вузов /Н.М. Коршунов – М.: ИНФРА-М, 2015. – 334 с.

6 Крашенинников П.В. Семейное право: учеб. /П.В.Крашенинников – М.: Статут, 2016. – 270 с.

7 Официальный сайт «Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации» – [Система «Интернет»] – <https://rosmintrud.ru>

8 Официальный сайт «Пенсионный фонд России» – [Система «Интернет»] – <http://www.pfrf.ru>

УДК 339.13:336.71

РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Мелентьева О. В.

канд. экон. нау., доцент

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

В статье рассмотрены теоретические аспекты управления маркетинговой деятельностью банков в условиях развития национальной цифровой экономики, систематизированы этапы эволюции управления

маркетинговой деятельностью банков в условиях развития национальной цифровой экономики, определена роль управления маркетинговой деятельностью банков и определены основные направления управления маркетинговой деятельностью банков для успешного достижения целей маркетингового процесса, эффективных результатов в деятельности банков.

Ключевые слова: управление маркетинговой деятельностью, национальная цифровая экономика, банковский маркетинг, инновации, банковские операции, интернет-банкинг.

The article considers theoretical aspects of management of marketing activity of banks in the development of the national digital economy, systematic stages in the evolution of management of marketing activity of banks in the development of the national digital economy defines the role of management of marketing activity of banks and define the basic directions of management of marketing activity of banks for the successful achievement of the objectives of the marketing process, effective results in the activities of banks.

Key word: marketing management, national digital economy, banking marketing, innovation, banking operations, Internet banking.

Постановка проблемы. Цифровая экономика способствует формированию новой роли потребителя, который становится участником процесса создания новой потребительской ценности с возможностью влиять на конечный продукт, предлагать решения, которые лучше удовлетворяют его потребности. Соответственно, экономическая деятельность хозяйствующих субъектов и их бизнес-модели трансформируются [1, С.25-27.].

Современная финансовая система переживает настоящий бум цифровых технологий, каждый день знаменуется сведениями о появлении новых видов электронных денег и способах осуществления расчетов между ними. Криптовалюта, ее майнинг, технология блокчейн, бесконтактный платеж, цифровая подпись, Интернет вещей и их программное обеспечение, суперкомпьютеры, киберпространство и кибербезопасность прочно вошли в обиход ученых, практиков, экспертов, политиков и представителей средств массовой информации [2, С.7-17.].

Анализ исследований и публикаций. Анализ последних источников и публикаций показал, что вопросам совершенствования управления маркетинговой деятельностью банков и маркетинговым исследованиям деятельности банков посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых, освещающих главные проблемы теории, методологических подходов, методики и практики маркетинговых исследований:

Колесников В.П., Харкута О.В., Васильева Т.А., Козьменко С.М., Школьник И.А., Полторак В.А., Романенко Л.Ф., Швецов Ю.Г., Сунцова Н.В., Корешков В.Г., Спицын И.О., Спицын Я.О.

Однако требуют систематизации основные выводы и заключения о роли управления маркетинговой деятельностью банков в условиях развития национальной цифровой экономики и определения основных направлений управления маркетинговой деятельностью банков для успешного достижения целей маркетингового процесса, эффективных результатов в деятельности банков.

Цель статьи. Определение роли управления маркетинговой деятельностью банков в условиях развития национальной цифровой экономики и повышающихся требованиях к качеству банковского обслуживания на основе внедрения инновационных технологий интернет-маркетинга.

Изложение основного материала. Управление маркетинговой деятельностью банков представляет собой специализированную область маркетинга, и этот вид деятельности возник после обширного развития общего маркетинга и после появления, развития, разделения, разграничения, углубления и специализации маркетинга услуг. Концепция управления маркетинговой деятельностью банков эволюционировала после значительного роста в развитых странах финансового сектора и, косвенно, банковского сектора в связи с появлением новых конкурентов, переизбытком рынка и усилением конкуренции. Управление маркетинговой деятельностью банков – это комплекс маркетинговых мероприятий, который применяется в универсальной банковской сфере (коммерческие банки, такие как: сберегательные и кооперативные банки) и в специализированной банковской сфере (фактически кредитные учреждения, инвестиционные компании и т.д.) [3]. Помимо страховых компаний и сберегательных институтов строительства, банки являются наиболее важными оферентами на рынке финансовых услуг. Сегодня на рынке банковских услуг существует сильная конкуренция, прозрачность более выражена, а клиенты становятся более критичными и менее разборчивыми, будучи лучше информированы о денежно-кредитных и финансовых вопросах, но также лучше консультируются для этой цели. Поэтому многие банки признали необходимость развивать и осуществлять

профессиональный и эффективный банковский маркетинг во взаимоотношениях со своими частными клиентами, а в условиях глобального развития национальной цифровой экономики, внедрение инновационных подходов в управлении маркетинговой деятельностью банков требует тщательного изучения и определения наиболее эффективных направлений в управлении банками.

Управление маркетинговой деятельностью банков представляет управление процессами, приводящих к удовлетворению финансовых потребностей клиента способом, выгодным для банка.

Адаптация концепции управления маркетинговой деятельностью банков как совокупности стратегических и тактических решений, принятых в процессе управления и существования банка, предполагает рассмотрение следующих элементов: удовлетворение потребностей клиентов, повышение прибыльности банка, вовлечение сотрудников, что обеспечивает контроль над расходами и максимизация доходов, социальную ответственность, и что банк должен вести себя ответственным образом [4].

Самыми конкурентоспособными банковскими операциями в условиях развития национальной цифровой экономике стали операции, которые основаны на использовании цифрового интеллекта:

- электронный банкинг, позволяющий существенно сократить в кредитном учреждении численность работающего персонала за счет его замещения носителями искусственного интеллекта;
- составление программ для отдельных банковских операций;
- блокчейн–сервис;
- создание цифровых активов;
- приобретение объектов интеллектуальной собственности;
- денежные вложения в цифровые активы;
- майнинг криптовалют;
- облачный майнинг;
- накопление (хранение) криптовалют;
- выпуск собственных криптовалют;
- взаимообмен фиатных денег на криптовалюты;
- финансирование создания Интернет–вещей и разработки умных контрактов;

- широкое использование в кредитном процессе робототехники, электронных помощников, чат-ботов, CRM-системы взаимодействия с клиентами;

- составление программ для различных банковских операций;

- проецирование спектра предоставляемых услуг на модули, основанные на технологии блокчейн;

- использование в банковских технологиях искусственного интеллекта [2, С.7-17.].

Интернет ресурс пользуется огромной популярностью в банковской системе. В современных реалиях существование банковского учреждения без использования информационных технологий в маркетинге невозможно. Использование различных видов интернет-маркетинга позволяет привлекать новых клиентов, расширять уже существующий рынок. Не вызывает сомнения, что те банки, которые сегодня уделяют этим перспективным инструментам маркетинга должное внимание, уже завтра получат серьезное преимущество перед своими запаздывающими конкурентами [5].

С целью определения роли управления маркетинговой деятельностью банков выделим этапы эволюции банковского маркетинга следующие [6]:

- в 70-е годы многие банки не использовали маркетинг в своей деятельности, а их управление было ориентировано на рынок. Как только конкуренция усилилась, некоторые банки начали использовать маркетинг, запустив несколько чрезвычайно дорогих рекламных кампаний. Банки рассчитывали на то, что они могут обмануть клиентов с помощью различных рекламных мероприятий, с помощью которых они могут скрыть негативные аспекты, связанные с их собственными банковскими услугами. Первые неудачи рекламных кампаний показали банкам, что, с одной стороны, эти кампании могут испортить их имидж, а с другой стороны, основная проблема заключается не в привлечении новых клиентов, а в их удержании. В этот период реклама была самой важной маркетинговой деятельностью банков;

- в 80-е годы банки разработали программы поддержки бизнеса, они широко продвигали банковский маркетинг, охватывая все его составляющие: создание и организация предложения продуктов / услуг для удовлетворения существующих потребностей; продвижение и ориентация продуктов / услуг в

соответствии с учтенными требованиями бизнеса. Это время, когда банки больше не акцентируют торговлю, краткосрочную продажу банковских продуктов, увеличение их объема; вместо этого они сосредотачиваются на извечной ценности клиента, преследуя завоевание новых клиентов.

– в 90-е годы банки сосредоточили свои усилия на создании превосходных банковских продуктов / услуг, с одной стороны, для обеспечения удовлетворения потребностей клиентов, а с другой стороны, для установления долгосрочных отношений с ними. В течение этого периода финансовый сектор и, косвенно, банковский сектор испытывают значительный рост в развитых странах.

– в течение XXI века банки действуют в динамичной среде, где рынок и другие факторы часто поднимают проблемы, вынуждая их к дополнительным усилиям или предлагая им возможности, которые должны быть максимально плодотворными [7, С.94-98.].

В заключение, стоит отметить, что для успешного достижения целей маркетингового процесса, эффективных результатов от управления маркетинговой деятельностью банков руководству необходимо выполнять следующие мероприятия:

– проводить анализ с целью понимания клиентов банка в максимально возможной степени, чтобы предлагаемые банковские продукты / услуги соответствовали их потребностям, и продажа была обеспечена. Вот почему банку необходимо как можно более активно привлекать к деятельности своих клиентов посредством финансовой и материально-технической поддержки, специальных консультаций и помощи.

– проводить исследования, систематический анализ финансового рынка с целью определения прибыльных рынков, новых потоков капитала на финансовых рынках, новых агентств, посредников и предпринимателей (продавцов), действующих на этих рынках, их операций и результатов;

– определять и применять свои стратегии в их отношении к рынку, эффективно используя свои собственные ресурсы для создания новых банковских продуктов / услуг и их диверсификации в соответствии с пожеланиями и ожиданиями потребителей;

– пытаться получить длительное конкурентное преимущество, продвигая высококачественные продукты / услуги, ориентируясь на клиента и развивая его лояльность;

– устанавливать четкие коммуникационные стратегии для клиентов, акционеров и сотрудников;

– влиять на поведение клиентов, так как коэффициент прибыльности банков связан с прибыльностью их клиентов;

– определить конкретные показатели с помощью финансово-банковского маркетинга, такие как ликвидность, платежеспособность, процентная ставка и сумма, размер оценок производственных и инвестиционных расходов (особенно в рамках кредитно-банковского продукта), коэффициент достаточности капитала банка, качество кредитного портфеля, с помощью которого можно устранить или снизить финансовый риск и повысить доходность.

Выводы. Причины и факторы эволюционных периодов формирования и развития управления маркетинговой деятельностью банков определили роль управления маркетинговой деятельностью банков, так как банкам необходимо интегрировать свои текущие действия в свои долгосрочные цели, которые ранее были определены маркетинговой политикой банка и адаптация деятельности банковского учреждения к изменяющимся рыночным условиям на фоне развития национальной цифровой экономики требует постоянного отслеживания структурных количественных и качественных изменений на основе маркетинговых подходов.

Список использованных источников

1. Болтенков. Д.В. Маркетинг и менеджмент в ландшафте цифровой экономики //Стратегии бизнеса: анализ, прогноз, управление. – Санкт-Петербург, №04(60), 2019. – С.25-27.

2. Швецов Ю.Г. Роль коммерческих банков в цифровой экономике / Ю.Г. Швецов, Н.В. Сунцова, В.Г. Корешков // Налоги и финансы, 2018. – С.7-17.

3. Дайан А. Академия рынка: маркетинг. Пер. с фр / А. Дайан, Ф.Букерель, Р. Ланкар, и др. – М.: Экономика, 2017. – 572 с.

4. Спицын И.О. Маркетинг в банке / И.О. Спицын, Я.О. Спицын. – Москва: Огни, 2017. – 656 с.

5. Цединов О.А., Бадма-Горяева Э.О. Развитие банковского маркетинга в условиях цифровой трансформации // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 2-1. – С. 170-177; URL: <https://www.vaael.ru/ru/article/view?id=308>

6. Уткин, Э.А. Банковский маркетинг /Э.А. Уткин. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 304 с.

7. Грицак Е.В. Концепция и эволюция банковского маркетинга /Е.В. Грицак, Р.С. Яценко // Развитие банковской системы в современных условиях: проблемы и перспективы: материалы IV-й Международной научно-практической интернет- конференции. – Донецк : ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», 2019. – 247 с. – С.94-98.

УДК 378:338.46

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Попова И. В.

старший преподаватель

*ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет
имени Тараса Шевченко», ЛНР*

В статье рассматриваются основные этапы формирования методического подхода к оценке организационно-экономических составляющих образовательной организации высшего образования именно в условиях Луганской Народной Республики. Представлена концептуальная схема функционирования образовательной организации высшего образования. Сформирован алгоритм определения уровня конкурентоспособности образовательной организации. Разработана иерархическая система показателей конкурентоспособности образовательной организации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, организационно-экономические составляющие, методический подход, образовательная организация высшего образования.

In the article the main stages of the formation of a methodological approach to assessing the organizational and economic components of the educational organization of higher education precisely in the conditions of the Lugansk People's Republic are discusses. The conceptual scheme of the functioning of the educational organization of higher education is presented. An algorithm for determining the level of competitiveness of an educational organization has been formed. A hierarchical system of indicators of the competitiveness of an educational organization has been developed.

Key words: competitiveness, organizational and economic

components, methodological approach, educational organization of higher education.

Актуальность исследования и постановка проблемы. В современных условиях на территории Луганской Народной Республики, в сфере предоставления образовательных услуг с каждым годом растет конкурентная борьба. Это, прежде всего, связано с такими существующими факторами, как неблагоприятная демографическая ситуация, вызванная военно-политическим конфликтом, что обуславливает уменьшение емкости рынка образовательных услуг, вхождение в российское образовательное пространство, благодаря прохождения процедур аккредитации основных образовательных программ. При осуществлении основной деятельности образовательными организациями высшего образования и попытке достичь максимальных конкурентных преимуществ необходимо уделять внимание такому важному направлению в процессах управления, как обеспечение конкурентоспособности на государственном уровне.

Кроме статистической информации о перечне образовательных организаций в ЛНР и ассортимента образовательных услуг, которые представляются на сайте профильного министерства ЛНР все более актуальной становится необходимость оказания помощи будущим студентам в выборе образовательной организации высшего образования. Для оценки академического качества и репутации в международной практике приняты различные рейтинги для ранжирования и сравнения образовательных учреждений по различным признакам. С одной стороны международные рейтинги способствует повышению заинтересованности потребителей в получении образовательных услуг, а с другой стороны, международная непризнанность не позволяет использовать и адаптировать существующие методики определения уровня конкурентоспособности для условий ЛНР. В связи с этим, существующие методики необходимо адаптировать к современным условиям становления системы образования в ЛНР с целью выявления «узких мест» в данной системе и определения приоритетов решения проблем в рамках данной системы в стратегической перспективе.

Анализ исследований и публикаций. Проблемам повышения качества образования, применения стратегических и

маркетинговых инструментов по повышению конкурентоспособности образовательных услуг и соответствующих учреждений посвящено множество работ отечественных и зарубежных ученых, а именно: А.П. Панкрухин [1], В.Б. Банслова [2], А.С. Воронина [3], С.С.Демцура [4], В.А. Ганич [5], В.Н. Гончаров [6], И.Б.Романова [7], А.В. Косевич, В.О. Кожина [8], и др. Данный перечень ученых можно расширить еще сотнями исследований в сфере образования и науки различными авторами за последние пять лет. Это свидетельствует о том, что повышение конкурентоспособности образовательных услуг постоянно требует новых решений и, соответственно, является актуальным для условий, созданных на территории Луганской Народной Республики.

Цель статьи заключается в разработке методического подхода к оценке конкурентоспособности образовательной организации высшего образования, адаптированный к условиям Луганской Народной Республики.

Изложение основного материала. Образовательные организации высшего образования функционируют в рамках двух рынков – образовательных услуг и труда.

Одними из основных организационно-экономических составляющих повышения конкурентоспособности образовательной организации высшего образования являются элементы внутренней среды, а также востребованность его выпускников рынком труда. Поэтому важным для практики ЛНР является разработка методики определения уровня конкурентоспособности образовательной организации высшего образования в условиях международной непризнанности, действия политического фактора и проявления кризисных явлений в экономике мирового масштаба.

Результаты оценки данных составляющих должны служить основанием для дальнейшего совершенствования процессов управления образовательными организациями с позиции профильного министерства да и с позиции самих организаций для оперативной корректировки приоритетных направлений функционирования и выработки конкурентных преимуществ в стратегической перспективе.

Основой для разработки методики оценки уровня конкурентоспособности образовательной организации высшего

образования (ОО ВО) становится концептуальная схема функционирования таких организаций в рыночной среде (рис. 1).

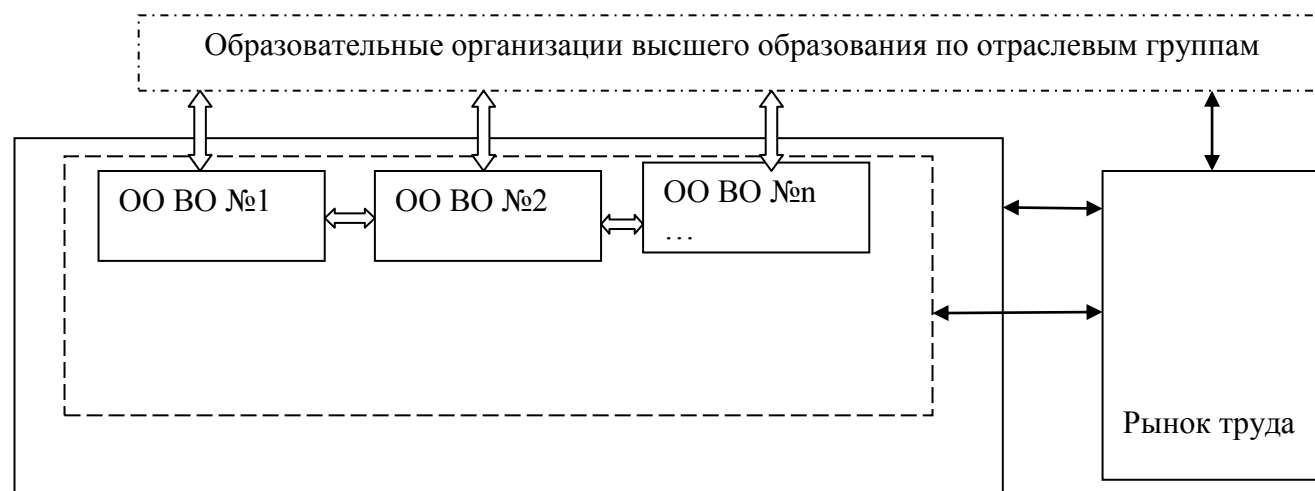


Рисунок 1. Концептуальная схема функционирования образовательной организации высшего образования в условиях ЛНР

Учитывая, что в ЛНР нет четкого разграничения по отраслевым группам в рамках гуманитарной подготовки ОО ВО, и они не значительно отличаются, поэтому целесообразно предложить следующий алгоритм, который наглядно демонстрирует последовательность шагов в процессе определения уровня конкурентоспособности ОО ВО на рынке образовательных услуг и труда. Такой алгоритм приведен на рисунке 2.

В результате данного исследования разработана иерархическая структура обобщенных, интегрированных, групповых и единичных показателей деятельности ОО ВО, которая сформирована с учетом точки зрения удовлетворения потребителей образовательных услуг (рисунок 3). В основу определения групповых показателей положены организационно-экономические аспекты, которые автором были детализированы в статье [9]. Наиболее ответственными этапами предложенного алгоритма является определение единичных, групповых, интегрированных и обобщенных показателей.

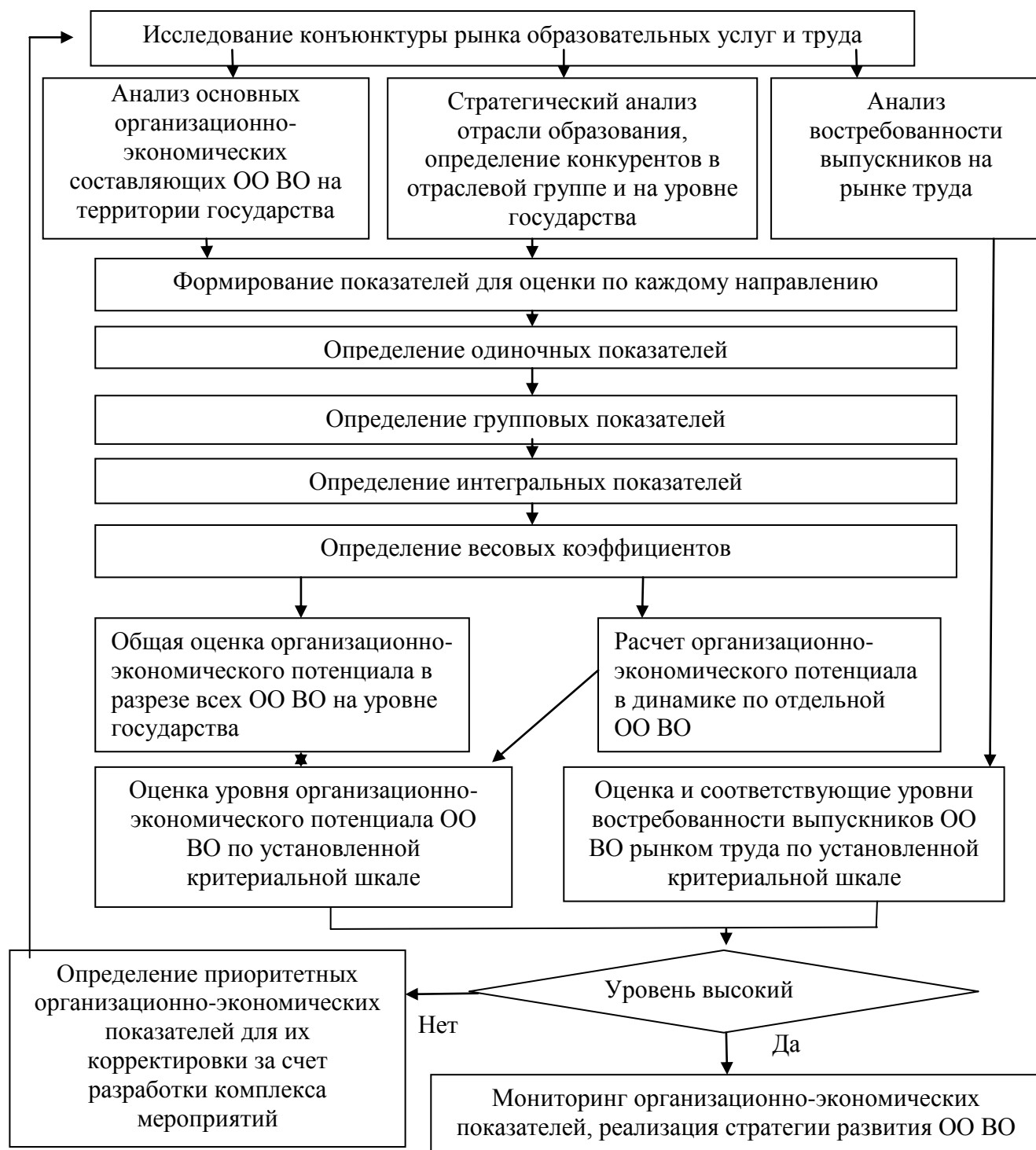


Рисунок 2. Алгоритм определения уровня конкурентоспособности ОО ВО [составлено автором самостоятельно]

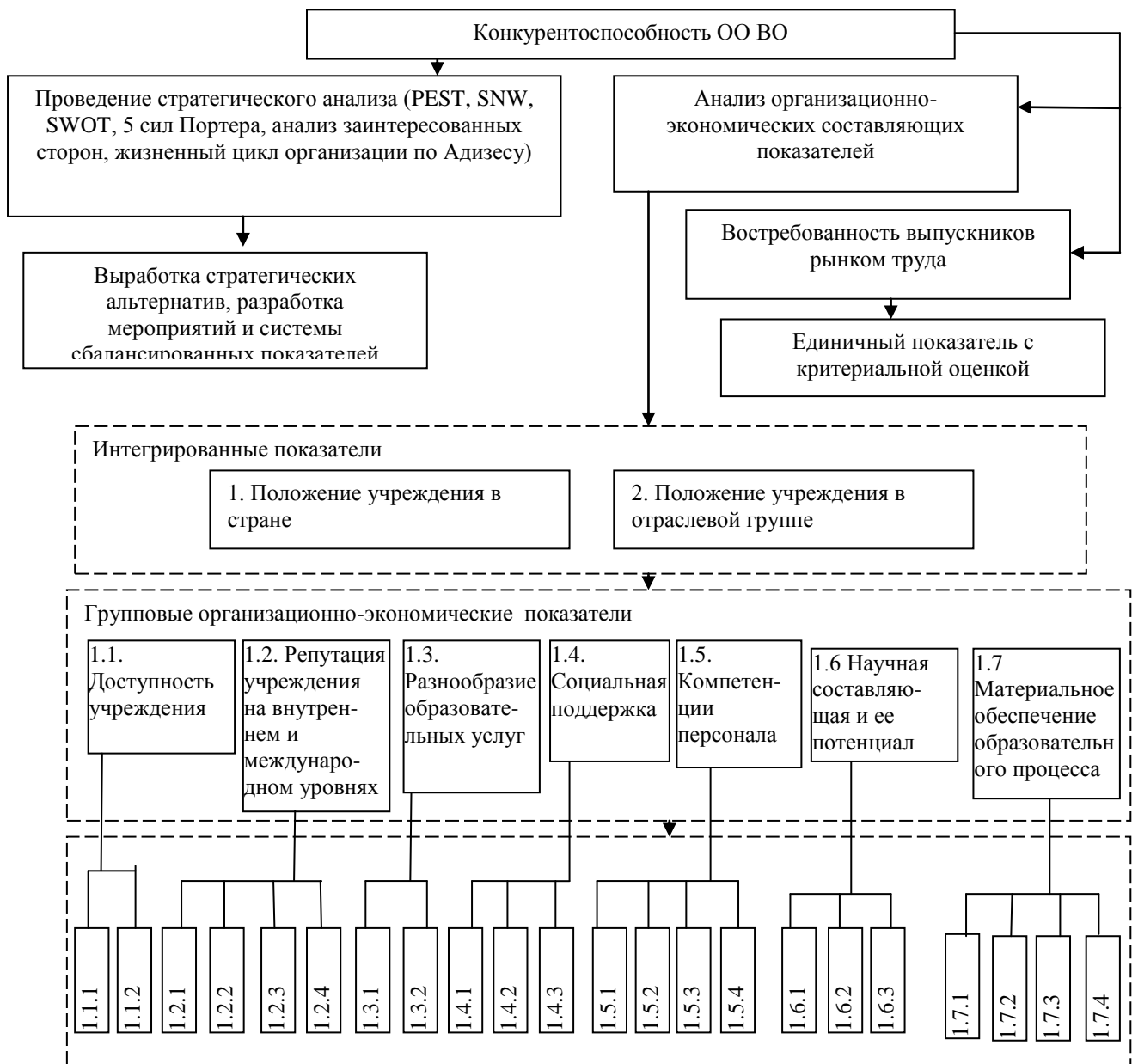


Рисунок 3. Иерархическая система показателей конкурентоспособности ОО ВО для условий ЛНР

Учитывая концепции и методологии создания иностранных и отечественных оценочных систем развития ОО ВО, их непрерывную модификацию с точки зрения формирования маркетинговых стратегий, имиджа и привлекательности учреждения для абитуриентов и работодателей, а также позиционирование ОО ВО на рынках образовательных услуг и труда необходимо детализировать именно групповые показатели. Данные показатели наиболее основательно влияют именно на конечный результат деятельности ОО ВО, поэтому в данной работе

к ним предложено отнести семь групп: доступность учреждения; репутация учреждения на внутреннем и международном уровнях; разнообразие образовательных услуг; социальная поддержка; компетенции персонала; научная составляющая и ее потенциал; материальное обеспечение образовательного процесса. При этом единичными показателями служат: количество поданных заявлений на очную форму обучения (бакалавриат); количество иностранных студентов, обучающихся на начало отчетного периода (учебный год); количество студентов – победителей международных олимпиад и конкурсов за последние 5 лет; число цитирований статей штатных преподавателей в РИНЦ за последние 5 лет; количество внедренных разработок (результатов научных исследований) за последний год на внешнем рынке; доля докторов наук в общем количестве профессорско-преподавательского состава (ППС) и другие. По каждому из перечисленных показателей определялся вес в рамках группового показателя экспертным путем.

При оценке организационно-экономического потенциала ОО ВО надо учитывать тот факт, что, как показывает практика и опросы абитуриентов и их родителей, большинство абитуриентов (с учетом многих обстоятельств) желает выбрать для обучения преимущественно то учреждение, которое находится как можно ближе к месту своего проживания. Поэтому с учетом значимости ориентированности абитуриента на определенную отраслевую группу, а также общего имиджа университета в стране и на основании опроса экспертов весовые коэффициенты составили: для государства – 0,7, отраслевой группы – 0,3. Указанные величины получены на основании определения экспертами приоритетов каждого из двух видов интегральных оценок организационно-экономического потенциала ОО ВПО и после соответствующего перевода данных по 7-балльной шкале оценивания. В экспертную группу были включены 12 экспертов с опытом работы в сфере высшего образования не менее 5 лет, а именно 5 представителей Министерства образования и науки ЛНР, 5 представителей руководящего и административного состава ГОУ ВПО ЛНР «ЛНУ им. Т. Шевченко», а также 2 специалиста Луганского городского центра занятости.

Для оценки отраслевой группы предлагается в условиях ЛНР приравнять к такому показателю, как количество аккредитованных

образовательных программ ОО ВО ЛНР в Российской Федерации.

На одном из этапов исследований организационно-экономического потенциала также рекомендовано проводить оперативную корректировку ряда показателей деятельности ОО ВО, для этого определяется обобщенный организационно-экономический потенциал, то есть промежуточный расчет с учетом только трех групповых показателей, которые в значительной мере характеризует именно динамику развития ОО ВО за определенный период. К ним отнесены количественный показатель по зачислению студентов, качество персонала, победители олимпиад и конкурсов, научные разработки. Улучшение качества научно-педагогического потенциала предложено определять, прежде всего, количеством защищенных докторских и кандидатских диссертаций на 100 преподавателей за определенный год. Количество студентов-победителей олимпиад и конкурсов на 100 студентов может служить оценкой качества обучения. Масштаб ОО ВО определяется, прежде всего, количеством студентов очной формы обучения и определенным образом связан с соответствующим ресурсным обеспечением. Для указанного случая показатели и соответствующие весовые коэффициенты для расчета обобщенного организационно-экономического потенциала с целью промежуточного анализа динамики развития ОО ВО следует проводить в начале учебного года. Такие действия необходимы для разработки мероприятий по повышению уровня конкурентоспособности ОО ВО за последний квартал.

Выводы. Таким образом, особое значение имеет разработка именно оптимальных решений, которые являются основой для принятия корректирующих и предупреждающих действий по обеспечению надлежащего уровня конкурентоспособности учреждения. Управленческие решения в сфере предложения и предоставления образовательных услуг часто принимаются в условиях неопределенности, которая возникает вследствие недостаточной информации о состоянии рынка образовательных услуг в ЛНР, рынка труда, деятельности вузов-конкурентов и тому подобное. Но, в данном случае, предложенная методика оценки организационно-экономического потенциала позволит выстроить единую государственную политику в отношении ряда образовательных учреждений.

Список использованных источников

1. Панкрухин А.П. Маркетинг: учеб. для студентов / А.П. Панкрухин; Гильдия маркетологов. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2006. – 656 с.
2. Банслова В.Б. Российский рынок образовательных услуг: этапы и факторы его развития /В.Б. Банслова //Проблемы современной экономики. – 2016. – С. 201-206.
3. Воронина А.С. Российское образование: реалии, проблемы, тенденции / А.С. Воронина //Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2. – С. 408-412.
4. Демцура С.С. Рынок образовательных услуг и современные тенденции развития образования в России /С.С.Демцура, Е.Ю. Дмитриева, Л.А. Полуянова //Балтийский гуманитарный журнал. – Т. 6. – № 2(19). – 2017. – С. 114-117.
5. Галичин В.А. Международный рынок образовательных услуг: основные характеристики и тенденции развития / В.А. Галичин // Век глобализации. – 2013. – № 2. – С. 101-112.
6. Гончаров В.Н. Механизм государственного управления качеством услуг высшего образования: международный опыт /В.Н.Гончаров, Т.Витковски, А.Е.Пожидаев //Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2013. – № 3(2). – С.282-285.
7. Романова И.Б. Современные тенденции развития высшего профессионального образования / И.Б. Романова, А.А. Байгулова //Креативная экономика. – 2010. – №6 (42). – С. 91-96. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3612>.
8. Косевич А.В. К вопросу повышения конкурентоспособности России на мировом рынке образовательных услуг / А.В. Косевич, В.О. Кожина // Вестник Международного института экономики и права. – № 1 (22). – 2016. – С. 91-98.
9. Попова, И.В. Организационные составляющие повышения уровня конкурентоспособности высшего образовательного учреждения / И.В.Попова // Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»: сборник научных работ серии «Государственное управление». Вып.15:

Экономика и управление народным хозяйством /ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – С. 237-247.

УДК: 342.25.378.1

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ: ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

Родионов А.В.

*д-р экон. наук, доцент
Академия ФСИН России, РФ*

В статье определены основные направления деятельности муниципального самоуправления в сфере образования. Эти направления обуславливают необходимость создания для управления муниципальной системой образования двух управленческих структур. Муниципальная система образования рассмотрена как совокупность всех образовательных учреждений, находящихся на конкретной территории. Рассмотрено взаимодействие муниципальной системы образования с муниципальными органами управления.

***Ключевые слова:** муниципальное самоуправление, образовательная система, государственное управление, территория, законодательство.*

The article defines the main activities of the municipal self-government in the field of education. These directions make it necessary to create two management structures for managing the municipal education system. The municipal education system is considered as a set of all educational institutions located on a specific territory. The interaction of the municipal education system with municipal authorities is considered.

***Keywords:** municipal self-government, educational system, public administration, territory, legislation.*

Постановка проблемы. Муниципальная система образования формируется в местах компактного проживания населения (городах, поселках), что дает основание идентифицировать ее, как главную составляющую государственной системы образования. Управление образовательной системой, это вид деятельности, которая характеризуется наличием специфических механизмов и процессов, и должна осуществляться квалифицированными специалистами-управленцами. Однако в настоящее время

практически отсутствует теоретико-методологическая модель управления образовательной системой, как целостной структурой.

Эффективное управление муниципальном образовательным комплексом, как частью территориальной социально-экономической системы, требует четкого определения целей, связанных с обеспечением реализации социальной функции образования и обусловленных:

- необходимостью формирования единого образовательного пространства, способного обеспечить предоставление услуг, отвечающих образовательным потребностям всех слоев и групп населения:

- важностью формирования практики социализации обучающихся;

- условиями преобразования образования в развивающую и развивающуюся систему, способную обеспечить развитие личности и получения ею надлежащего уровня знаний.

Анализ последних исследований и публикаций: Проблемы государственного управления образованием и образовательными учреждениями, нашли свое отражение в работах Е. Бондаревской, А. Вихрова, П. Глущенко, В. Леднева., Н. Макаркина, А. Николаевой, Н. Наумовой, В. Шукшунова и ряда других.

Анализ научных публикаций по проблемам научно обоснованного управления образованием показывает, что они затрагивают, в основном, руководство учебными заведениями. Большинство научных работ раскрывают общие проблемы деятельности учебных заведений, и в значительно меньшей степени, касаются управления образованием на региональном и муниципальном уровнях.

Механизмы управления средними учебными заведениями отражены в трудах таких исследователей, как В. Бегей, Е. Березняк, Л. Даниленко, Б. Кобзарь, М. Легкий, Н. Островерхова, Г. Сурмила, П. Худоминский и других. За последние годы отдельные функциональные аспекты управления общеобразовательными учебными заведениями исследованы и обоснованы в работах Л. Карамушки, О. Коберника, Е. Хрикова.

Целью статьи является обоснование необходимости и возможности совершенствования деятельности органов муниципального самоуправления в сфере управления образованием, на основе внедрения координационной структуры,

обеспечивающей взаимодействие всех заинтересованных субъектов в процессе комплексного развития территории.

Основной материал исследования. Муниципальная система образования представлена совокупностью всех образовательных учреждений (независимо от их форм собственности и административного подчинения), находящихся на территории данной территориальной общины. Функционирование и развитие муниципальной системы образования осуществляется под влиянием, как муниципальных органов управления, так и управленческих структур более высокого уровня.

Управленческая деятельность органов муниципального самоуправления (ОМС) в сфере образования осуществляется в двух приоритетных направлениях:

- управление функционированием и развитием *общего* образования;
- координация действий структур, реализующих проекты, входящие в программу развития системы *профессионального* образования.

Эти направления обуславливают необходимость создания двух скоординированных структур для управления муниципальной системой образования.

1. Муниципальный орган управления образованием Его основные функции, определенные законодательно, включают:

- планирование, организацию, мотивацию, регулирование и контроль деятельности общеобразовательных учебных заведений, входящих в муниципальный образовательный комплекс;
- обеспечение гражданам, проживающим на территории, муниципалитета, условий и возможностей получения образовательных услуг в выбранном общеобразовательном учреждении и др.

2. Координационная структура, создается только в муниципалитетах, на территории которых функционирует развитая сеть профессиональных образовательных учреждений. Специфика такой структуры состоит в том, что она непосредственно не влияет на управление субъектами муниципальной системы образования. Ее назначение заключается в обеспечении условий для их совместной деятельности по решению задач, комплексного развития образовательного пространства территории.

Координационная структура, входящая в муниципальную систему образования, должна быть направлена на выполнение комплекса специфических функций, а именно:

- анализ потребности муниципального социально-производственного комплекса в кадрах;
- инициирование заключения договоров на целевую подготовку специалистов между работодателями и образовательными учреждениями;
- регулярное проведение мониторинга деятельности муниципальной системы образования по удовлетворению кадровых потребностей муниципалитета.

Другими словами, муниципальная координационная структура выполняет посредническую и координационную функции.

Муниципальный образовательный комплекс является подсистемой государственной системы образования. Поэтому главными управленческими структурами, оказывающими влияние на развитие муниципальной системы образования, выступают органы государственного и регионального управления (рис. 1).

Степень самостоятельности учебных заведений, в рамках которых они могут проявлять инициативу в своей деятельности, устанавливается законодательством.

Муниципальная образовательная система образования, как подсистема, структурно и функционально изоморфна государственной системе образования. При этом она имеет свою специфику, т.к. работает на уровне местного самоуправления и учитывает особенности территории.

Муниципальный образовательный комплекс является неотъемлемой частью местного самоуправления, которое представляет собой совокупность взаимодействующих органов и институтов, обеспечивающих жизнедеятельность населения конкретной территории.

Основными составляющими муниципального образовательного комплекса являются государственные образовательные учреждения, находящиеся на территории, муниципальные структуры управления образованием и потребители образовательных услуг.

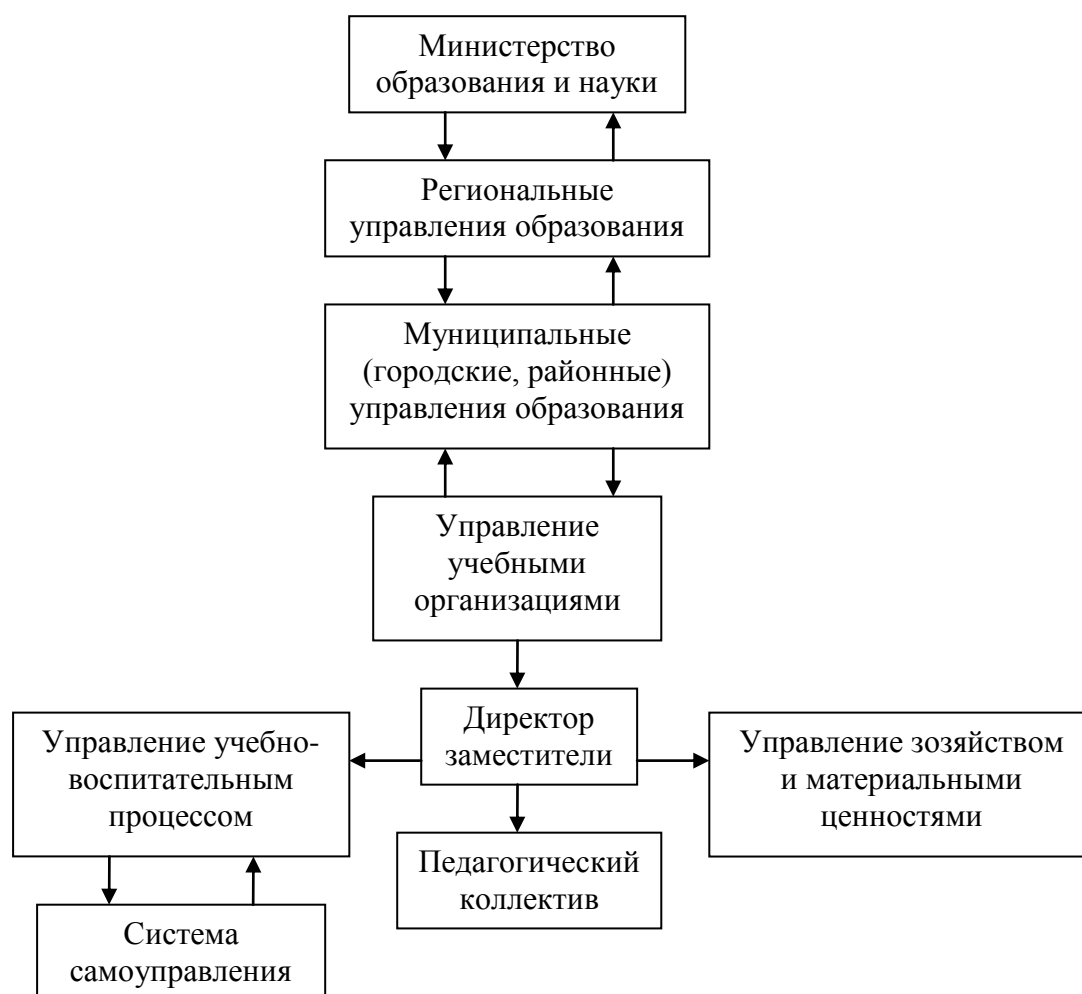


Рисунок 1. Система подчиненности в управлении образованием

Однако необходимо разделение полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления. Это связано, прежде всего, с тем, что они имеют различные возможности влияния на факторы, определяющие направления и содержание управленческих решений в образовательной отрасли.

Органы государственной власти имеют возможность более полного учета таких факторов, однако, но при этом они не могут, с нужной степенью достоверности, прогнозировать результаты их воздействия на реализацию этих решений. В свою очередь, органы местного самоуправления не всегда могут иметь полное представление о международных тенденциях развития образования.

Действующее законодательство достаточно четко определяет перечень полномочий органов местного самоуправления в области образования, в осуществлении которых органы государственной власти не участвуют. К ним относятся:

- организация предоставления общедоступного и бесплатного среднего образования по основным общеобразовательным программам;

- организация предоставления доступного дополнительного образования на муниципальных территориях;

- организация отдыха и оздоровления детей в период каникул.

При этом органы местного самоуправления должны действовать в тесном взаимодействии с органами государственной власти и могут выполнять только отдельные функции управления образовательными системами.

Следует заметить, что муниципальная система образования обязана функционировать строго в правовом поле, в рамках государственных законодательных и нормативных актов. Кроме того, обязательными к выполнению, для органов управления муниципальным образованием, являются законодательные акты, принятые местными органами власти.

К компетенции государственных органов управления образованием относятся:

- разработка государственных образовательных стандартов;

- формирование структуры системы образования;

- прогнозирование развития сети образовательных учреждений.

К компетенциям муниципального уровня управления образованием относят:

- обеспечение функционирования существующей государственной системы образования;

- соблюдение интересов населения, пользующегося образовательными услугами, удовлетворение его запросов и требований в области образования.

- соблюдение нормативно-правовых актов и других ограничений, установленных государственными органами власти;

- создание связей и отношений внутри муниципальной системы образования, в пределах конкретной территории и за ее пределами.

Образование является структурным элементом муниципальной социально-экономической системы, поэтому ее развитие в значительной мере зависит факторов, влияющих на состояние внешней и внутренней среды муниципальной территории.

На развитие муниципальной образовательной системы особое влияние оказывают государственные и региональные программы, направленные на реализацию стратегии развития образования, направленных на:

- модернизацию содержания и технологий образования;
- обеспечение качества образовательных услуг;
- повышение эффективности управления образовательным комплексом;
- совершенствование экономических механизмов в сфере образования.

Необходимость влияния государственных структур на развитие муниципальной системы образования, обусловлена ее позиционированием, как механизма формирования необходимого количества кадровых ресурсов нужной специализации, определяемого макроэкономическими потребностями различных областей государственного регулирования, а именно:

- обеспечение обороноспособности государства требует подготовки абитуриентов военных учебных заведений;
- производство валового внутреннего продукта (ВВП), требует насыщения рынка труда профессиональными кадрами нужной квалификации, что в свою очередь, базируется на высоком качестве среднего образования и создании условий, необходимых для дальнейшей профессиональной специализации;
- эффективное государственное управление в различных отраслях экономики, требует подготовки управленческих кадров;
- предоставление населению социальных услуг (здравоохранение, образование и т.д.), требует подготовки, в нужном количестве, квалифицированных кадров определенной специфики;
- задача создания демократического общества диктует необходимость обучения школьников и студентов основам социально-политического устройства, культурологии, основам демократического общественного устройства;
- формирование научного потенциала страны, по различным направлениям фундаментальной и прикладной науки, требует подготовки научных кадров и развития на базе учебных заведений научных секций, лабораторий, опытных производств и т.д.

Существование указанных выше потребностей, требует расчета реального объема, определения структуры, уровня и

качества предоставления образовательных услуг, в т.ч. и на муниципальном уровне. Анализ имеющихся возможностей системы образования и сопоставление этих возможностей с ожиданиями потребителей образовательных услуг, позволяет сформулировать основные направления модернизации системы образования и дать количественную оценку необходимым корректировкам значений показателей ее результативности.

Выводы. Обобщая результаты настоящего исследования, можно утверждать следующее:

– муниципальная образовательная система представляет собой совокупность образовательных учреждений, функционирующих на конкретной административной территории;

– образовательные организации взаимодействуют с муниципальными органами управления образованием в рамках комплексного развития территории;

– основной целью деятельности муниципальных образовательных учреждений является удовлетворение запросов населения территории в получении образовательных услуг;

– функционирование и развитие муниципальной системы образования обуславливается и контролируется муниципальными органами управления, и государственными органами власти;

– одним из направлений модернизация структуры управления муниципальной образовательной системы является создание координационной структуры, обеспечивающей взаимодействие всех заинтересованных субъектов в решении задач обеспечения кадрами;

– роль органов государственной власти, в управлении образованием, заключается в выработке законодательных основ и разработке стратегии развития образования;

– органы местного самоуправления обеспечивают практическую реализацию этой стратегии на своей территории, посредством целенаправленной управленческой деятельности;

– на государственном уровне, управление муниципальной системой образования определяет отношения, которые строятся на основе прямого подчинения и отчетности, а в рамках местного самоуправления, процессы управления осуществляются, преимущественно, в форме регулирования отношений и взаимодействий, между всеми субъектами и объектами муниципального образовательного комплекса.

Список использованных источников

1. Ганеев А.Р. Координация реализации федеральных и региональных целевых программ в сфере образования [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://edu-sok.ru>.
2. Институты самоуправления: историко-правовое исследование. М., 1995. – 301 с.
3. Куранов А.К. Полномочия органов местного самоуправления в области управления образованием: дис. канд. юрид. наук. Липецк, 2003. – 175с.
4. Назаров В.Л. Модернизация муниципальной системы образования. М., 2002. – 256 с.

УДК 331.101.3

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рытова Н.А.

канд. экон. наук, доцент

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

В статье предложен подход к формированию организационно-экономического механизма стимулирования труда на предприятиях. Рассматриваются показатели, которые могут быть использованы с этой целью, а также предлагается алгоритм оценки состояния трудового потенциала.

Ключевые слова: *организационно-экономический механизм, трудовой потенциал, мотивация, стимулирование.*

The article proposes an approach to the formation of the organizational and economic mechanism of labor stimulation in enterprises. Considered indicators that can be used for this purpose and propose an algorithm to assess the state of the labor potential.

Key words: *organizational-economic mechanism, employment potential, motivation, encouragement.*

Постановка проблемы. На каждом этапе развития экономики предприятия, как субъекты рыночных отношений, формируют свои организационно-экономические механизмы «выживания» в сложных и неординарных экономических условиях.

Организационно-экономический механизм объединяет две составляющие – организационную и экономическую, каждая из которых может существовать самостоятельно. В то же время по отдельным направлениям работы субъекта рыночных отношений они переплетаются и создают специфический механизм управления определенным направлением деятельности или менеджмента.

Как известно, «механизм» – это совокупность определенных элементов, мер и действий, связанных между собой таким образом, чтобы обеспечивать четкую работу других механизмов. На основе такой взаимосвязи создается система управления субъектом в целом, то есть механизм управления, который предполагает наличие определенных правил и норм, порядка действий выполнения той или иной операции. Механизм будет слаженно работать только при условии выполнения установленных правил.

Организационно-экономический механизм стимулирования труда предполагает создание такой системы стимулирования, которая способна обеспечить сочетание высоких экономических результатов деятельности субъекта рынка и оптимизации его расходов на достижение этих результатов.

При этом следует отметить, что организационная составляющая представляет собой определенную систему принципов и методов управления, а экономическая составляющая – направлена на получение определенных результатов труда, достижения эффективного использования факторов деятельности. Организационно-экономический механизм, в зависимости от того, какие составляющие его формируют, может быть направлен на различные стороны деятельности предприятия: инвестирование, мотивацию и стимулирование, оценку персонала, управление качеством, прибыльностью, эффективностью, производительностью и тому подобное. Однако, одним из основных механизмов является организационно-экономический механизм стимулирования труда персонала, потому что через него определяется конкурентоспособность и финансовое состояние любого субъекта рыночных отношений, что, в свою очередь, зависит от эффективной работы персонала.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросу создания, формирования и функционирования организационно-экономического механизма посвящено много исследований под разным углом зрения и под влиянием различных экономических

теорий. Однако экономическая деятельность отечественных предприятий свидетельствует о недостаточно эффективном функционировании организационно-экономического механизма различных сторон деятельности субъектов рыночных отношений. Об этом говорят результаты экономического роста на микро и на макроуровне экономики республики. Чтобы изменить ситуацию целесообразно сформулировать основные принципы построения организационно-экономического механизма, направленного на повышение уровня управления экономическими процессами на микроуровне и рациональное использование производственных ресурсов через систему совершенствования методов мотивации и стимулирования труда.

Исследование мотивации персонала как составляющей управления предприятием освещены в работах ученых: Д. Богини, Н. Волгина, М. Ведерникова, В. Гринева, А. Еськова, Е. Ильина, А. Колотая, Л. Шевченко, Р. Яковлева и многих других. Фундаментальные основы изучения различных аспектов экономических процессов в деятельности предприятий рассмотрены в работах А. Бабицкого, М. Дорониной, Ю. Маркина, В. Савицкой и др.

Целью статьи является обоснование методического обеспечения эффективной материальной мотивации и стимулирования труда персонала по фазам его воспроизведения: формирования, развития и использования.

Изложение основного материала исследования. Именно через фазы воспроизводства персонала происходит адаптация к новой парадигме управления персоналом, которая, в свою очередь, основывается на оценке трудового потенциала.

Оценка использования трудового потенциала предполагает: 1) выявление тенденций его развития, учитывая тенденции на рынке труда и тенденции сегмента товарного рынка, к которому относится предприятие; 2) сферы занятости населения, 3) уровни образования и здравоохранения.

Оценку условий формирования и развития трудового потенциала можно осуществлять через определение характера влияния различных факторов (демографических, социальных, политических, экономических, экологических) на качественно количественные характеристики трудового потенциала [2]. Именно это влияет на факторы, определяющие эффективность

воспроизводства и использования трудового потенциала (рис. 1).

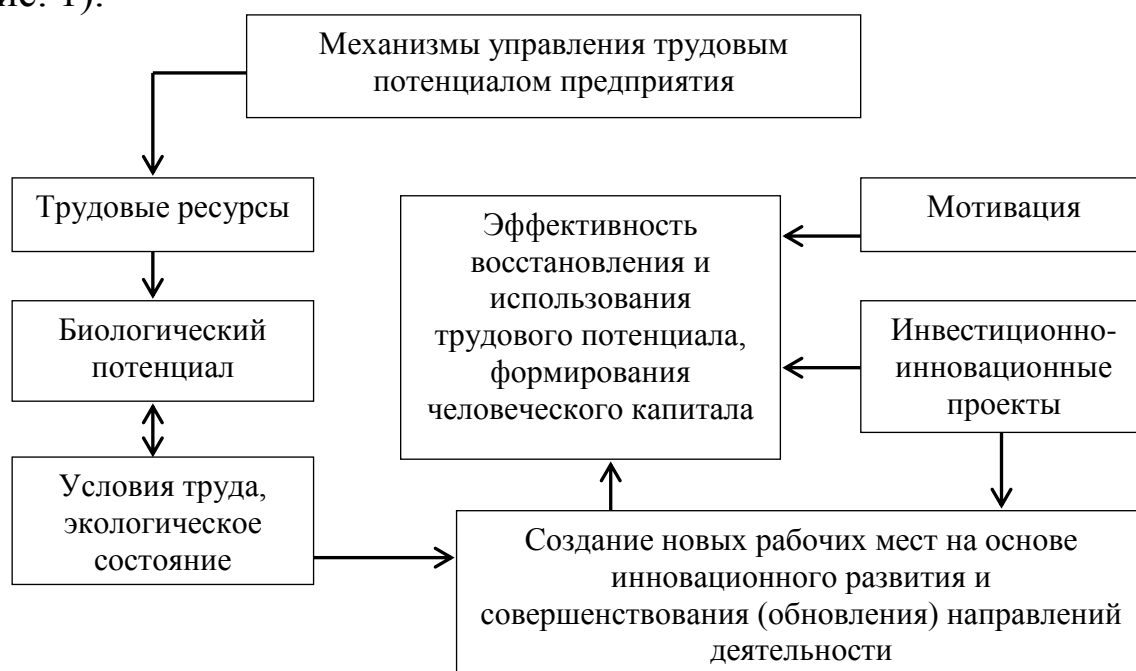


Рисунок 1. Факторы, определяющие эффективность воспроизводства и использования трудового потенциала

Обобщая теоретические аспекты формирования и использования трудового потенциала, можно сделать вывод, что, согласно современным научным концепциям, он трактуется как социально-демографическая, трудоворесурсная, социально-трудовая категория. Трактовка трудового потенциала с точки зрения этимологии значение термина «потенциал», как возможности, которая может быть использована, позволила сделать следующее определение: трудовой потенциал – это совокупность возможностей применения труда в условиях социально-экономической деятельности, которая зависит от параметров трудовых ресурсов, уровня их образования, квалификации, морально-духовных ценностей, уровня технического оснащения труда и способа ее организации.

Для обеспечения более глубокого и основательного анализа категории трудового потенциала следует рассматривать его основные элементы, структуру, важность количественных и качественных параметров для характеристики его состояния. В результате анализа среды формирования трудового потенциала можно сформировать систему факторов, определяющих условия его использования. В основном трудовой потенциал подвергается

воздействию внешней и внутренней среды, отражает количественный состав населения, его структуру, а также отдельные качественные параметры, характеризующие уровень образования, трудовую активность, мотивацию и состояние здоровья работающих людей. Кроме этого, по нашему мнению, значительное влияние оказывают параметры социально-экономической, технико-технической, информационной, политической и историко-культурной среды. Учитывая факторы, влияющие на развитие трудового потенциала, алгоритм оценки трудового потенциала можно представить следующим образом (рис. 2):



Рисунок 2. Алгоритм оценки состояния трудового потенциала

Как видно из алгоритма оценки состояния трудового потенциала, важным моментом является формирование системы показателей для определения уровня развития и состояния трудового потенциала, поскольку именно от нее зависит выбор решения по формированию определенного организационно-экономического механизма стимулирования труда персонала.

Существуют различные предложения по формированию такой системы показателей [1]. Целесообразными являются следующие показатели состояния и использования трудового потенциала: коэффициент неполной занятости; коэффициент уровня оплаты труда; коэффициент тяжести травматизма; коэффициент текучести кадров; коэффициент постоянства или стабильности персонала; коэффициент образовательного уровня; коэффициент повышения квалификации; коэффициент потерь рабочего времени; коэффициент эффективного использования рабочего времени; общий коэффициент состояния трудового потенциала.

Исходя из такой системы, можно оценить состояние трудового потенциала и установить эффективность функционирования системы стимулирования трудового потенциала, трудовой активности работников субъекта рыночных отношений. При этом важно создать оптимальный механизм стимулирования, что позволит сбалансировать меру затрат живого труда с конечными результатами работы предприятия. С этой целью целесообразно применять аналитические методы исследования динамической модели системы «доход предприятия – стимулы к эффективному использованию трудового потенциала».

Установлено, что эффективность функционирования системы стимулирования трудового потенциала предприятия целесообразно количественно оценивать на основе математико-аналитических методов исследования динамических систем. С этой целью можно применить основанную на этих методах экономико-математическую модель системы стимулирования персонала, которая позволяет определить степень влияния расходов на стимулирование на конечные показатели работы предприятия.

Как известно из Кейнсианской макроэкономики, в замкнутой модели, которой является и система управления трудовым потенциалом предприятия, увеличение $\Delta Y'$ средств на стимулирование, размеры которых объективно определены предыдущей практикой деятельности, приводит к росту доходов предприятия в соответствии с уравнением мультипликатора:

$$\Delta Y = \frac{1}{(1-b)*\Delta Y'}, \quad (1)$$

где b – маргинальная (предельная) склонность к потреблению доходов на цели производственно-технического развития. В том

случае, если первоначальное значение величины равновесного дохода было Y_0 , новое значение точки равновесия составит:

$$Y_1 = Y_0 + \frac{1}{(1-b)*\Delta Y}. \quad (2)$$

От размера средств, запланированных на стимулирование доход предприятия (организации) зависит с лагом в один период, то есть:

$$C_t = a + b * Y_{t-1}. \quad (3)$$

При условии, что средства на стимулирование персонала полностью автономны и в начальный момент времени меняются с Y_0 на $Y_0 + \Delta Y$ и сохраняют этот уровень в последующих периодах:

$$Y_t = Y_0 + \Delta Y. \quad (4)$$

Уравнение:

$$Y_t = C_t + Y_t \quad (5)$$

замыкает модель.

Подставив (3) и (4) в (5), получаем уравнение:

$$Y_t - b * Y_{t-1} = a + Y_0 + \Delta Y, \quad (6)$$

Решением которого является:

$$Y_t = \frac{a+Y_0+\Delta Y - b*\Delta Y}{1-b} \quad (7)$$

или

$$Y_t = A(b)^t + \frac{a+Y_0+\Delta Y - b*\Delta Y}{1-b}. \quad (8)$$

где $A(b)^t = \frac{-b*\Delta Y}{1-b}$ и означает изменение дохода за период t с учетом b .

Вынужденные расходы на стимулирование зависят от изменения потребностей работников в соответствии с принципом акселерации:

$$Y_t = \eta * (C_t - C_{t-1}), \quad (9)$$

где η – коэффициент акселерации, для данного случая – это показатель чувствительности изменения потребностей работников по отношению к расходам на вынужденное стимулирования.

Уравнение:

$$Y_t = C_t + Y_t \quad (10)$$

замыкает модель.

Простая подстановка дает следующее разностное уравнение зависимости автономного стимулирования G от динамики во времени дохода предприятия:

$$Y_t - b * (1 + \eta) * Y_{t-1} + b\eta Y_{t-2} = G. \quad (11)$$

Таким образом, построение и исследование экономико-математической модели системы управления трудовым потенциалом предприятия с применением методов динамических моделей позволит установить зависимость доходов предприятия от уровня расходов на стимулирование его персонала. Это позволит спрогнозировать характер изменения величины дохода в зависимости от уровня стимулирования и сформировать организационно-экономический механизм стимулирования труда.

Различные формы проявления инициативы, творческой активности работников, применяемые на предприятиях, целесообразно организационно объединять в систему управления трудовым потенциалом, которая должна представлять собой единство средств обеспечения условий для развития трудового потенциала, а именно:

- целей развития предприятия, его структурных единиц, разрабатываются в соответствии со стратегическими целями корпоративного развития;
- принципов управления корпорацией, функций управления (среднесрочное и краткосрочное планирование, учет, контроль, регулирование, стимулирование творческих процессов);
- методов руководства (экономических, административных, социально-психологических и организационно-распорядительных);
- форм организации производства;
- организационной структуры субъекта рыночных отношений.

Организационно-экономический механизм стимулирования должен формироваться как один из элементов хозяйственного механизма предприятия. В процессе его формирования и совершенствования должны соблюдаться принципы единства элементов хозяйственного механизма как системы управления экономикой предприятия и аналогичных элементов системы управления трудовым потенциалом.

Для оценки результатов творческого процесса используются критерии, которые предоставляют возможность применить корректирующие и регулирующие меры и различные методы

поощрения коллективных участников творческой деятельности, а именно:

актуальность представленных предложений;
оперативность внедрения принятых предложений;
экономическая эффективность поиска и реализации резервов производства.

Применение названных показателей дает возможность объективно оценить творческую активность работников и создать эффективную систему их материального поощрения.

Выводы. Организационно-экономический механизм – это совокупность организационных и экономических рычагов, которые оказывают влияние на экономические и организационные параметры системы организации предприятия, способствует формированию и усилению организационно-экономического потенциала, получению конкурентных преимуществ и эффективности деятельности организации в целом.

Организационно-экономический механизм стимулирования труда должен иметь следующие составляющие:

- четкую систему целеполагания стимулирования труда;
- внутреннюю непротиворечивую систему принципов организации;
- основные формы, методы и средства достижения целей;
- условия целесообразного и практического использования механизма.

Все эти составляющие отражают все, что связано с организацией и экономической стороной стимулирования труда, поскольку «механизм» – это система, которая определяет порядок определенного вида деятельности. Мотивационный механизм будет эффективным тогда, когда будет основываться не на принципах административного воздействия, а на социально-экономических рычагах. Это даст возможность осуществлять управляющее воздействие по принципу саморегулирования. Формирование организационно-экономического механизма стимулирования труда должно быть подчинено цели создания конкурентоспособного коллектива, где каждый является надежным и продуктивным сотрудником.

Список использованных источников

1. Гвоздик Н.М. Організаційно-економічний механізм формування та використання людського капіталу на підприємствах споживчої кооперації Полтавського регіону /Н.М. Гвоздик //Україна: аспекти праці. Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – К., 2010 – №2. – С. 46-50.

2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М.: Норма-Инфра-М, 2009. – 464 с.

УДК:331

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО (ПЕРСОНИФИЦИРОВАННОГО) УЧЕТА В СФЕРЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

Скрябина О. В.,

преподаватель,

Маштаков Н. В.,

студент

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский государственный университет им. Н. П.Огарева, г. Саранск, РФ

В статье рассмотрено государственное регулирование системы индивидуального (персонифицированного) учета, принципы и цели индивидуального учета, проанализирована деятельность сотрудников Пенсионного фонда РФ, осуществляющие контроль, за правильностью представления застрахованными лицами, страхователями сведений, составляющие содержание индивидуального (персонифицированного) учета. Особое внимание уделяется рассмотрению участников организации индивидуального (персонифицированного) учета, их правовой статус, обязанности и права в отношении с другими лицами, принимающими участие в организации индивидуального учета. Так же в статье приведены основные задачи, которые система индивидуального учета решает, и как современные технологии влияют на ее развитие.

Ключевые слова: индивидуальный учет, трудовые пенсии, застрахованные лица, обязательное пенсионное обеспечение, страхователи, страховщики, индивидуальные сведения, страховые взносы, социальные услуги.

The article considers the state regulation of the individual (personified) accounting system, the principles and goals of individual accounting, analyzes the activities of employees of the Pension Fund of the Russian Federation, who

exercise control over the correct presentation by insured persons, policyholders of information that make up the content of the individual (personified) account. Particular attention is paid to the consideration of participants in the organization of individual (personified) accounting, their legal status, obligations and rights in relations with other persons participating in the organization of individual accounting. The article also describes the main tasks that the individual accounting system solves, and how modern technologies affect its development.

Key words: individual registration, labor pensions, insured persons, compulsory pension provision, policyholders, insurers, individual information, insurance premiums, social services.

Развитие экономических отношений в РФ привело к ликвидации устоявшихся элементов контроля за соблюдением пенсионного законодательства и достоверностью данных, представляемых при назначении пенсий, к несопоставимости информации о страховых взносах, трудовом стаже и иных данных о застрахованных лицах с финансовой обязанностью, а именно, уплачиваемыми взносами в Пенсионный фонд РФ (ПФР). В целях соответствия двух направлений, в 2002 году была учреждена система индивидуального (персонифицированного) учета. В связи с реформированием пенсионной системы РФ значимость системы индивидуального учета увеличивается, что способствует упрощению порядка и ускорению процесса назначения трудовых пенсий застрахованным лица.

Для того чтобы квалифицировать систему индивидуального (персонифицированного) учета в сфере обязательного пенсионного обеспечения следует определить ее сущность, специфику деятельности, цели и принципы организации учета, но в первую очередь следует начать с теоретического определения. Под индивидуальным (персонифицированным) учетом следует понимать организацию сбора и обработки информации о застрахованных лицах в органах ПФР, в целях реализации его прав в системе обязательного пенсионного страхования на получение социальных услуг и социальной поддержки, в соответствии с государственной социальной политикой [1]. Сотрудники учреждения осуществляют учет информации о стаже и заработке граждан в целях реализации социальной политики в системе обязательного пенсионного страхования РФ.

Государственное регулирование системы индивидуального (персонифицированного) учета регулируется в совместном ведении с учреждениями Пенсионного фонда России. Организация и

развитие персонифицированного учета способствует предоставлению социальных услуг в более динамичной прогрессии, за счет развития современных технологий.

Организация индивидуального учета актуальна и необходима для всех возрастных категорий с помощью, которой учреждения ПФР осуществляют социальное обслуживание. Независимо от положения в обществе и финансового обеспечения в периоды трудовой деятельности, каждый человек должен осознавать, что, будучи в престарелом возрасте, он не останется в бедственном и беспомощном положении. Всю информацию, которую предоставляют граждане РФ, сотрудники ПФР отражают в системе индивидуального (персонифицированного) учета. Сведения, составляющие основу формирования индивидуальной базы застрахованных лиц, необходимы для проведения мероприятий по расчету и предоставлению всех видов социальных услуг.

Не стоит забывать, что сведения индивидуального учета занимает важное место, как в материальной обеспеченности застрахованных лиц, так и в работе органов системы обязательного пенсионного страхования. Для ее регулирования и эффективного использования осуществляется документальная и камеральная проверки. Они проводятся в соответствии с образцами проверок расчетных ведомостей взносов плательщиков в ПФР. Их проведение устанавливает категорические предписания для всех учреждений по вопросам, касающимся точности отражения сведений о стаже и трудовом заработке работников в системе индивидуального (персонифицированного) учета. Подобные проверки осуществляются сотрудниками ПФР в обязательной и систематической форме.

Формируя систему индивидуального учета, основной задачей является предоставление возможности гражданам реализовать свои права на получение пенсии [2]. В процессе реализации системы, органами Пенсионного фонда РФ были сформулированы основные цели, достижение которых, способствовало осуществлению государственной политики в сфере обязательного пенсионного страхования.

Одной из основных целей является преобразование правовой среды и нормативных предписаний в сфере обязательного пенсионного страхования. Эта цель является системообразующей для устройства индивидуального (персонифицированного) учета,

она регулирует процесс по назначению пенсий застрахованным лицам.

В первую очередь, создание индивидуального (персонифицированного) учета необходимо для комплексного хранения индивидуальных сведений застрахованных лиц, иными словами, он осуществляется в целях реализации и совершенствования пенсионного законодательства Российской Федерации. Организация сбора и обработки предоставляемых сведений способствует процессу назначения трудовых пенсий.

Технологический аспект системы персонифицированного учета позволяет ускорить процедуру назначения пенсий застрахованным лицам. Организация индивидуального учета необходима в целях упрощения порядка предоставления социальных услуг, и предусматривают сбор и обработку индивидуальных сведений застрахованных лиц, что может мотивировать их в заинтересованности уплаты страховых взносов в отделения Пенсионного фонда Российской Федерации [3].

Наряду с целями, индивидуальный (персонифицированный) учет как система имеет свои принципы, на основе которых и строится ее деятельность, осуществляемая сотрудниками отделений ПФР. основополагающим принципом системы индивидуального учета является федеративный характер и единство в сфере обязательного пенсионного страхования. Этот принцип предусматривает возможность реализации системы персонифицированного учета на всей территории Российской Федерации, и предоставлять социальные услуги в каждом отделении ПФР находящихся в субъектах РФ.

Один из принципов системы индивидуального учета - доступность индивидуальных сведений о застрахованных лицах, которые находятся в ведении органов ПФР, сотрудники которых, осуществляют реализацию прав граждан на получение социальных выплат и услуг в области обязательного пенсионного страхования [4]. Исследуя цели и принципы организации индивидуального (персонифицированного) учета, становится возможным определить его участников. Одной из сторон предстает орган Пенсионного фонда РФ [5]. Отделения Пенсионного фонда РФ выступают в качестве страховщиков, обеспечивая своевременное принятие и обработку индивидуальных сведений, представленных застрахованными лицами и страхователями, а также хранение этих

сведений в целях организации индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования.

Сотрудники Пенсионного фонда РФ осуществляют контроль, за правильностью представления застрахованными лицами, страхователями сведений, составляющие содержание индивидуального (персонифицированного) учета. Помимо этого, обязанностью страховщика является консультирование застрахованных лиц и страховщиков по технологиям организации индивидуального (персонифицированного) учета, порядку заполнения форм и представления сведений. Пенсионный фонд РФ обязан использовать данные индивидуального (персонифицированного) учета для назначения накопительной пенсии, а конкретнее, предоставлять негосударственным пенсионным фондам информацию для ее назначения.

Следующим участником организации индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования предстает застрахованное лицо. Застрахованное лицо регистрируется в системе индивидуального учета. В случае несоответствия сведений, отраженных в системе учета, граждане имеет право обратиться с заявлением в суд, с целью добиться изменений указанных сведений.

Застрахованное лицо получает содержащиеся, в его индивидуальном (персонифицированном) учете сведения в доступном режиме [6]. Гражданам не нужно обращаться непосредственно в отделения Пенсионного фонда, они могут использовать данные индивидуального учета с помощью информационной системы «личный кабинет зарегистрированного лица».

Страхователь в области обязательного пенсионного страхования выступает в качестве третьего участника. Страхователем является работодатель, правомочный требовать от работника при приеме на работу документа (в бумажной и электронной форме) подтверждающий его регистрацию в системе индивидуального (персонифицированного) учета, при этом предоставляющих сведения в отделения Пенсионного фонда РФ в установленный срок.

Страхователь вправе вносить изменения, дополнять и корректировать переданные им данные о застрахованных лицах, по

согласованию с органом Пенсионного фонда РФ. Страхователь передает застрахованному лицу, работающему у него по трудовому договору, копию сведений, переданных им в отделения Пенсионного фонда РФ для организации индивидуального (персонифицированного) учета. Анализируя концепцию индивидуального (персонифицированного) учета в системе обязательного пенсионного страхования необходимо упомянуть, что осуществление этой системы затрагивает возможности современных технологий, что и подтверждается принципами ее организации. Рациональное использование индивидуального учета требует грамотности застрахованных лиц не только в области социального обеспечения, но и ее компьютеризации. Совершенно очевидно, что организация индивидуального (персонифицированного) учета полезна, ее использование ускоряет процедуру и порядок осуществления социальной помощи застрахованным лицам.

В настоящее время в области социального обеспечения организация индивидуального (персонифицированного) учета крайне важна, она используется для обработки сведений застрахованных лиц, необходимых им для получения пенсии по трудовой деятельности. В связи с развитием современных технологий, в формировании информационной базы заинтересованы сами страхователи, с ее помощью учреждения системы обязательного пенсионного страхования создают и контролируют осуществление выплат.

Список использованных источников

1 Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. //Российская газета. – 1993. – № 237.

2. Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования: федер. закон: [от 01.04.1996 г. № 27-ФЗ (ред. от 01.04.2019)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ. -правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Об основах обязательного социального страхования: федер. закон: [от 16.07.1999 г. № 165-ФЗ (ред. от 03.08.2018)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации: федер. закон: [от 15.12.2001 г. № 167-ФЗ (ред. от 11.12.2018)] – [Электронный ресурс] – Доступ из справ. - правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Уксусова Е. Е. Рассмотрение судами споров, связанных с пенсионным обеспечением: учеб. пособие /Е. Е. Уксусова – М.: НИЦ ИНФРА, 2018. – 82 с.

6. Коровкин В.В. Пенсионная система индивидуальной капитализации: учеб. пособие / В. В. Коровкин – М.: НИЦ ИНФРА, 2017. – 496 с.

УДК 33.021:664.61

СИСТЕМА МОНИТОРИНГА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Удалых О. А.

канд. экон. наук, доцент,

ГОУ ВПО «Донбасская аграрная академия», ДНР

В статье рассмотрена сущность экономической безопасности предприятия, обоснована необходимость осуществления мониторинга экономической безопасности предприятий хлебопекарной промышленности как ведущей отрасли, обеспечивающей продовольственную безопасность государства. Предложена система мониторинга экономической безопасности, включающая в себя мониторинг правового пространства, мониторинг конкурентной среды, социально-экономический и финансово-экономический мониторинг. Систематизированы этапы осуществления мониторинга экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: *безопасность, экономическая безопасность, мониторинг, мониторинг экономической безопасности, система мониторинга, анализ, предприятие, хлебопекарная промышленность, агропромышленный комплекс.*

The article considers the essence of economic safety of the enterprise, necessity of realization of monitoring of economic safety of the enterprises of the baking industry as the leading branch providing food safety of the state is proved. The system of monitoring of economic safety including monitoring of legal space, monitoring of the competitive environment, social-economic and financial-economic monitoring is offered. Stages of realization of monitoring of economic safety of the enterprise are systematized.

Keywords: safety, economic safety, monitoring, monitoring of economic safety, system of indicators, analysis, enterprise, bakery industry, agro-industrial complex.

Постановка проблемы. В современных условиях проблемы обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов приобретают все большее значение и актуальность. Негативное воздействие внешних факторов различной природы, в том числе экономических, политических, правовых, демографических, природных и прочих, ставит перед предприятиями различных отраслей экономики важную задачу – поиск направлений снижения негативного влияния деструктивных факторов и разработку мероприятий по нейтрализации негативных последствий их влияния на результаты функционирования и возможности достижения целевых установок. Хлебопекарная промышленность как одна из ведущих отраслей агропромышленного комплекса является базовой в обеспечении продовольственной безопасности государства. В связи с этим вопросы обеспечения экономической безопасности предприятий отрасли в условиях внешних вызовов приобретают особую актуальность. Продукция предприятий хлебопекарной промышленности относится к продукции первой необходимости, следовательно, отраслевые результаты функционирования несут в себе не только экономические, но и социальные эффекты, оказывая прямое влияние на уровень и качество жизни населения. В таких условиях возникает необходимость не только в разработке мероприятий по обеспечению бесперебойного функционирования предприятий в случае наступления рискованных событий, но и организации системы постоянного наблюдения за динамикой основных показателей, характеризующих состояние экономической безопасности предприятий, с целью выявления возможностей своевременного адекватного реагирования на изменение условий осуществления хозяйственной деятельности.

Анализ исследований и публикаций. Значительный вклад в разработку методологии анализа уровня экономической безопасности предприятий, а также в формирование системы экономической безопасности хозяйствующих субъектов внесли отечественные и зарубежные ученые, к числу которых следует отнести Ануфриеву А.П. [1], Донец Л.И., Ващенко Н.В. [2], Иванюту Т.М. [4], Урасову Н.Г. [9, 10], Шаповалову И.М. [12] и других исследователей, в научных трудах которых получили развитие теоретические и

прикладные аспекты решения проблем обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов. При этом ряд вопросов требует дальнейшего исследования, в том числе вопросы формирования информационного сопровождения принятия управленческих решений по противодействию внутренним и внешним угрозам состояния защищенности предприятия и стабильности его функционирования.

Цель статьи. Разработать систему мониторинга экономической безопасности предприятий хлебопекарной промышленности с учетом их отраслевой специфики.

Изложение основного материала. В современных условиях сложились различные подходы к трактовке сущности понятия «экономическая безопасность».

Безопасность в широком смысле наиболее часто трактуется как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз [3; 9].

Наиболее распространенное определение понятия «экономическая безопасность» заключается в трактовке ресурсно-функционального аспекта ее сущности. В этом случае экономическая безопасность – это наиболее эффективное использование корпоративных ресурсов (оборудования, персонала, информации и капитала) для предотвращения угроз и обеспечения своего стабильного функционирования сейчас и в будущем [1, с. 33; 2, с. 20]. Данное определение подчеркивает, что в качестве основной угрозы экономической безопасности выступает возможное снижение уровня надежности функционирования предприятия (организации).

С точки зрения соблюдения экономических интересов, экономическая безопасность предприятия трактуется как характеристика субъекта хозяйствования, отображающая его способность реализовать собственные стратегические экономические интересы при определенных внешних условиях благодаря защите от существующих и потенциальных угроз и использованию возможностей, которые предоставляет внешняя среда [4].

Комплексное исследование сущности экономической безопасности предприятия как экономической категории проведено Шаповаловой И.М., отмечающей неоднозначность, многогранность и комплексность подходов к данному понятию, в том числе наличие ресурсно-функционального, защитного, стабилизирующего, конкурентного, гармонизационного, информационного, финансового

подходов [12, с. 398], в каждом из которых рассматриваются и оцениваются различные аспекты безопасности с точки зрения хозяйствующего субъекта.

Анализ внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия, а также изучение информации о кризисной ситуации с выявлением их причин и путей регулирования является одним из этапов методики формирования системы экономической безопасности предприятия [3].

Осуществление анализа внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия должно базироваться на показателях, в полной мере отражающих текущую ситуацию и дающих возможность оценивать прогнозные последствия наступления тех или иных рисков событий.

В качестве показателей анализа экономической безопасности выделяют такие как определение оптимального объёма производства в условиях неопределенности; анализ риска инвестиционных программ; методика анализа риска кредитной окупаемости товарных запасов; анализ безубыточности; анализ влияния цены на объём продаж в точке критического объёма производства; анализ влияния на безубыточность себестоимости продукции; анализ совокупного влияния цены и издержек на безубыточность; анализ нормы прибыли [1, с. 34].

Осуществить информационное сопровождение анализа и оценивания состояния экономической безопасности предприятия можно с использованием мониторинга как системы постоянного слежения за динамикой изменения показателей, а также определения отклонений от запланированного уровня или в сравнении с предыдущими периодами с выявлением факторов, повлекших такое изменение.

Мониторинг – это многоуровневая иерархическая система организации, сбора, хранения, обработки и распространения информации об исследуемой системе или отдельных ее элементах, ориентированная на информационное обеспечение управления, которое позволяет судить о состоянии объекта мониторинга в любой момент и может обеспечить прогноз его развития [5]. В такой трактовке термин «мониторинг» используется в системе образования, в социологии, в экологии, экономике и других сферах деятельности, требующих полного и своевременного информационного обеспечения процедуры принятия решений.

При формировании системы мониторинга необходимо учесть отраслевые особенности предприятия, ввиду наличия определенных различий в условиях осуществления их деятельности.

Хлебопекарная промышленность – это отрасль пищевой промышленности, вырабатывающая различные сорта хлеба, хлебобулочных и бараночных изделий, лечебных и диетических хлебных изделий, сдобных и простых сухарей [11]. Отрасль является одной из базовых отраслей, формирующих продовольственную безопасность государства, что обуславливает необходимость создания условий для развития предприятий различных форм собственности и организации хозяйственной деятельности.

В настоящее время к проблемам и факторам, которые могут негативно воздействовать на состояние экономической безопасности предприятий хлебопекарной промышленности, относятся следующие: нестабильность экономических процессов, высокий уровень износа производственного оборудования, высокий уровень конкуренции, ненадлежащее исполнение договорных обязательств [10, с. 91], несоответствие структуры производства по ассортименту современному уровню развитых стран, высокая доля материальных затрат в структуре затрат на производство продукции [9, с. 204].

К факторам, которые могут негативно повлиять на объемы потребления продукции хлебопекарной промышленности, отдельные исследователи относят большой объем предложения на рынке и увеличение потребления населением других высококалорийных продуктов, в том числе других видов хлебопродуктов – круп, муки, макаронных изделий, а также картофеля при соответственном снижении потребления хлеба; сокращение реальных доходов населения и среднедушевого потребления хлебобулочных изделий; рост домашнего хлебопечения и другие факторы [6, с. 96].

Высокий уровень влияния на результаты деятельности хлебопекарных предприятий качества сырья и потребительских предпочтений подчеркивается и в работе [7]. Авторы отмечают повышение требований населения относительно качества хлебобулочных изделий, что на первое место при выборе продукции выдвигает вкусовые свойства изделий, их оригинальность и пищевую ценность, что повышает значение системы контроля качества продукции на предприятии. Использование дешевого сырья низкого качества приводит к снижению конкурентоспособности продукции,

следовательно, не может являться резервом снижения ее себестоимости.

Вследствие влияния данных факторов, к особенностям отраслевого развития предприятий хлебопекарной промышленности можно отнести высокий уровень зависимости от цен на сырье и материалы, высокий уровень зависимости от качества сырья и материалов, низкий уровень рентабельности, низкий уровень инвестиционной активности, что в совокупности может негативно отразиться на финансовых показателях, в частности, на финансовых результатах деятельности предприятий.

Низкая транспортабельность готовой продукции вследствие невозможности длительного хранения большинства видов продукции, высокий уровень зависимости от потребительских предпочтений также являются особенностями функционирования предприятий отрасли.

Главной целью мониторинга экономической безопасности предприятия является информационное обеспечение процесса принятия решений по вопросам выявления и предотвращения угроз экономической безопасности.

В соответствии с данной целью задачами мониторинга экономической безопасности предприятия должны стать:

- сбор, обработка, систематизация информации по основным показателям функционирования предприятия;
- анализ и оценка получаемой информации по основным показателям функционирования предприятия;
- выявление отклонений по основным показателям функционирования предприятия (по сравнению с плановыми показателями и в динамике);
- анализ факторов, влияющих на изменение основных показателей функционирования предприятия;
- выявление потенциальных внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия;
- разработка прогнозов социально-экономического развития на основе полученной аналитической информации;
- предотвращение потенциальных нарушений состояния экономической безопасности предприятия.

Организация мониторинга экономической безопасности должна быть основана на базовых принципах, к числу которых можно отнести следующие:

- научный подход к формированию системы мониторинга,
- целенаправленность мониторинга,
- объективность исследований,
- системность и комплексность исследований,
- непрерывность и периодичность наблюдений,
- сопоставимость результатов анализа.

Для обеспечения реализации данных принципов в систему мониторинга экономической безопасности предприятия целесообразно включить различные виды мониторинга, направленные на выявление потенциальных угроз экономической безопасности предприятия, что в целом обеспечит системность и комплексность исследования (таблица 1).

Таблица 1

Виды мониторинга экономической безопасности предприятия*

Характер угроз	Вид мониторинга	Характеристика
Политико-правовые угрозы	Мониторинг правового пространства	Система постоянного наблюдения за изменениями действующего законодательства, регулирующего экономические отношения, а также изменениями в политической ситуации с целью своевременного реагирования и принятия управленческих решений в действующем законодательном поле.
Конкурентные угрозы	Мониторинг конкурентной среды	Система постоянного наблюдения за состоянием конкурентной среды с целью выявления реальных и потенциальных конкурентов и прогнозирования влияния их деятельности на результаты функционирования предприятия.
Рыночные угрозы	Социально-экономический мониторинг	Система постоянного наблюдения за изменениями рыночных факторов, в том числе изменениями в сфере ценообразования, тенденций потребительских предпочтений, ресурсного обеспечения деятельности предприятия.
Финансовые и экономические угрозы	Финансово-экономический мониторинг	Система постоянного наблюдения за динамикой финансовых и экономических показателей предприятия с целью своевременного выявления негативных тенденций и факторов негативного влияния.

**Составлено автором*

Каждый из представленных видов мониторинга отражает соответствующий аспект потенциальных угроз, что позволяет

разносторонне оценить факторы влияния на уровень экономической безопасности предприятия.

При этом в зависимости от вида мониторинга могут быть использованы как качественные методы анализа в случае, если нет возможности оценивания количественных показателей (например, оценивание политико-правовых угроз), так и количественные методы (например, оценивание рыночных и финансовых угроз).

При формировании системы мониторинга экономической безопасности и выборе ключевых показателей необходимо соблюдать ряд требований. Так, В.П.Савчук к таким требованиям относит следующие:

- показатели должны быть высокоинформативными;
- количество показателей не должно быть очень велико;
- показатели должны отражать текущее состояние и оперативную динамику предприятия [8].

Выполнение данных требований позволит создать систему показателей, которая, с одной стороны, в полной мере отражает текущее состояние предприятия и среды функционирования, с другой – не перегружена излишней информацией. Кроме того необходимо учесть различия в периодичности наблюдений за отдельными показателями, которая может колебаться в зависимости от частоты изменений, необходимости и рациональности.

К факторам и основным показателям, которые необходимо контролировать в рамках конкретного вида мониторинга экономической безопасности предприятия хлебопекарной промышленности, следует отнести:

1. Мониторинг правового пространства:

- законодательство в области качества пищевых продуктов;
- законодательство в области налогообложения предприятий;
- законодательство в области трудовых отношений;
- законодательство в области инвестиционной деятельности;
- стандарты производства хлебобулочных изделий;
- государственное регулирование отрасли;
- государственная поддержка предпринимательства.

2. Мониторинг конкурентной среды:

- количество конкурентов и уровень конкуренции в отрасли;

- появление новых конкурентов;
- репутация компании на рынке;
- конкурентные преимущества предприятий-конкурентов и их продукции;
- развитие новых технологий хлебопечения и опыт их использования.

3. Социально-экономический мониторинг:

- численность населения региона;
- потребительские предпочтения населения;
- платежеспособность населения;
- уровень инфляции;
- динамика спроса населения на хлебобулочные изделия;
- динамика доходов населения;
- доступность торговых точек для населения;
- наличие поставщиков сырья и материалов;
- наличие и доступность на рынке нового оборудования;
- развитие транспортной инфраструктуры.

4. Финансово-экономический мониторинг:

- уровень обеспеченности предприятия основными фондами;
- уровень обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами;
- уровень обеспеченности предприятия финансовыми и инвестиционными ресурсами;
- обеспеченность предприятия информационными ресурсами;
- соответствие технологических процессов современному развитию технологий хлебопечения;
- структура производства продукции по ассортименту и ее соответствие потребительским предпочтениям;
- экономическая эффективность производства продукции;
- объем капитальных вложений и экономическая эффективность инвестиционной деятельности;
- финансовое состояние предприятия;
- финансовые результаты деятельности предприятия.

Отслеживание динамики изменений вышеперечисленных факторов позволит своевременно выявить тенденции развития и оценить возможности проявления и степень негативного влияния

на состояние экономической безопасности объекта. Как было отмечено выше, не все факторы можно оценить с использованием количественных методов оценивания, например, мониторинг правового пространства, а также мониторинг конкурентной среды целесообразно осуществлять с использованием методов качественного анализа, том числе путем использования экспертных оценок. В качестве экспертов могут привлекаться работники предприятия, имеющие соответствующее образование, квалификацию и опыт работы в данной сфере.

К угрозам политико-правового характера следует отнести:

- несвоевременное реагирование на изменения в законодательных и нормативных актах, регулирующих деятельность предприятий;
- несвоевременное реагирование на стандарты производства хлебобулочных изделий;
- усиление налогового давления;
- появление барьеров в организации процесса снабженческой и сбытовой деятельности;
- снижение уровня или отсутствие государственной поддержки отрасли и предпринимательства.

К угрозам конкурентной среды следует отнести:

- повышение уровня конкуренции в отрасли и появление новых конкурентов;
- наличие негативных отзывов о продукции предприятия со стороны потребителей и снижение репутации компании;
- техническое и технологическое отставание от конкурентов;
- низкий уровень конкурентоспособности продукции предприятия относительно качества и цены.

В систему социально-экономического мониторинга включены показатели, характеризующие внешние социальные и экономические процессы, динамика которых отражается на спросе на продукцию предприятия – хлебобулочные изделия, а также процессы, влияющие на возможности предприятия в сфере отношений с поставщиками. Это связано с тем, что спрос на хлебобулочные изделия в значительной мере зависит от качества продукции, что обуславливает необходимость постоянного контроля не только технологических процессов, но и качества сырья и материалов.

Об угрозах социально-экономического характера может свидетельствовать появление таких изменений:

- снижение численности населения региона;
- изменение потребительских предпочтений населения;
- снижение уровня доходов и платежеспособности населения;
- снижение доли хлебобулочных изделий в рационе питания населения;
- снижение уровня лояльности населения к продукции предприятия;
- рост уровня инфляции;
- снижение спроса на хлебобулочные изделия: общее или по отдельным ассортиментным позициям;
- нарушения договорных отношений со стороны поставщиков ресурсов либо расторжение контрактов;
- снижение уровня доступности отдельных видов ресурсов;
- неразвитость транспортной инфраструктуры.

В систему финансово-экономического мониторинга включены показатели, отражающие внутренние процессы, их обеспеченность ресурсами, а также их эффективность и результативность. Эта система показателей является наиболее доступной с позиций источника формирования, так как формируется на основе внутренних экономических и финансовых документов предприятия. Основное назначение мониторинга данных показателей – отслеживание негативных тенденций в процессах и результатах деятельности предприятия. Анализ данных показателей целесообразно проводить с использованием количественных методов: горизонтального и вертикального анализа, факторного анализа, сравнительного анализа.

О влиянии угроз финансового и экономического характера может свидетельствовать появление таких изменений:

- снижение уровня обеспеченности предприятия ресурсами (производственными, трудовыми, финансовыми, информационными);
- несоответствие технологических процессов современному развитию технологий хлебопечения;
- несоответствие ассортимента хлебобулочной продукции потребительским предпочтениям населения;

- повышение ресурсоемкости продукции;
- снижение объема производства продукции в натуральном выражении и выручки от реализации продукции;
- неэффективность производства продукции с позиции соотношения результатов и затрат;
- несоответствие объема капитальных вложений потребностям производства;
- низкая экономическая эффективность (либо неэффективность) инвестиционной деятельности предприятия;
- показатели финансовой независимости, деловой активности, ликвидности, платежеспособности предприятия ниже нормативов;
- финансовые результаты деятельности предприятия отрицательны (либо имеет место снижение показателей по сравнению с прошлым периодом).

На наш взгляд, представленная система в полной мере отражает возможные изменения в деятельности предприятия, характеризующие снижение уровня экономической безопасности.

Осуществлять мониторинг уровня экономической безопасности предприятия целесообразно последовательно, включив в состав процесса три этапа, что представлено на рис. 1.

Назначение предварительного этапа мониторинга состоит в формировании системы оценочных показателей мониторинга, выбор методов и критериев их оценивания, а также комплексное ресурсное обеспечение процесса мониторинга, включающее обеспечение кадрами соответствующей квалификации, наделенными полномочиями и ответственностью, а также техническими и программными средствами, позволяющими осуществлять необходимые операции в процессе мониторинга экономической безопасности.

Основной этап включает в себя непосредственно работы по осуществлению мониторинга и является основой для разработки комплекса рекомендаций по осуществлению деятельности предприятия в сложившихся условиях (заключительный этап). Частота наблюдений, а также периодичность предоставления аналитических отчетов определяется руководством предприятия с учетом вида мониторинга, а также степени динамичности изменений.

Заключительный этап мониторинга нацелен на формирование конкретных практических рекомендаций для хозяйствующего субъекта. Рекомендации могут носить либо характер активных действий – в случае, если выявленные угрозы поддаются нейтрализации (как правило, внутренние факторы), либо адаптивный характер – в случае, если повлиять на изменение путем использования внутренних резервов невозможно.

Во втором случае основная задача – это снижение возможных негативных последствий наступления рисков событий, а также выработка адаптивной реакции предприятия на изменения.



Рисунок 1. Этапы мониторинга экономической безопасности (составлено автором)

Следует отметить, что третий этап является условно заключительным, так как мониторинг экономической безопасности носит характер постоянного наблюдения, следовательно, целесообразно обеспечить непрерывность процесса его осуществления путем последующего перехода к основному этапу.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что представленная система мониторинга экономической безопасности предприятия хлебопекарной промышленности сформирована с целью организации информационного обеспечения процесса принятия решений по вопросам выявления и предотвращения угроз экономической безопасности. Систему целесообразно формировать комплексно, включив в нее мониторинг правового пространства, мониторинг конкурентной среды, социально-экономический мониторинг, финансово-экономический мониторинг.

Такой подход позволит обеспечить многоаспектность, системность и комплексность наблюдений за изменениями внешней среды и внутреннего финансово-экономического состояния и расширит возможности факторного анализа в определении источников тех или иных нарушений состояния безопасности объекта. При формировании системы мониторинга отдельное внимание необходимо уделить предварительному этапу, назначение которого состоит в полном методологическом и ресурсном обеспечении процесса мониторинга.

Именно предварительный этап обеспечивает научный подход к организации мониторинга, формирует технические возможности организации качественного наблюдения, сбора, систематизации, обработки и хранения информации с использованием современных информационных технологий, а также обеспечивает объективность последующего анализа и оценивания информации.

Непрерывность наблюдений как условие качественного мониторинга и периодичность предоставления отчетности обеспечивают своевременность формирования исходной и отчетной информации.

Сопоставимость результатов анализа достигается за счет использования количественных показателей и путем оптимального выбора методов анализа и оценивания.

Перспективами дальнейших исследований этом направлении являются определение методов получения первичной информации о состоянии системы, а также выбор методов обработки

полученной первичной информации с целью формирования системы аналитической информации, использование которой позволит повысить качество принимаемых управленческих решений в сфере обеспечения экономической безопасности предприятия.

Список использованных источников

1. Ануфриева А. П. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта: современные вызовы и угрозы / А.П. Ануфриева // Экономическая безопасность: проблемы, перспективы, тенденции развития [Электронный ресурс]: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (5 декабря 2018 г.) / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Электрон. дан. – Пермь, 2019. – Ч. 2. – С. 33-40. – URL : <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/sborniki/economicheskaya-bezopasnostchast-2.pdf>. (дата обращения: 15.03.2020).

2. Донец Л.И. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие / Л.И. Донец, Н.В. Ващенко. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 240 с.

3. Евстифеев С.В. Экономическая безопасность в процессе реформирования экономики России / С. В.Евстифеев // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. – 2012. – № 6(10). – С. 12-21.

4. Иванюта Т.М. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие / Т.М. Иванюта, А.О. Зайчковский. – К.: Центр учебной литературы, 2009. – 256 с.

5. Мониторинг – что это такое простыми словами. – Текст: электронный // DAILYFIN.RU: ежедневный информационный интернет сайт. – URL : <https://dailyfin.ru/monitoring-chto-eto-takoe-prostymi-slovami/> (дата обращения: 07.03.2020).

6. Нечаева С.Н. Реализация системного подхода к анализу деятельности хлебопекарной промышленности / С.Н. Нечаева, В.Б. Малицкая // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 90-97.

7. Плотникова М.Ф. Специфика развития предприятий хлебопекарной промышленности / М.Ф. Плотникова, В.В. Мосейчук – Текст: электронный // Научный журнал КубГАУ. –

2007. – №29(5). – URL : <http://ej.kubagro.ru/2007/05/pdf/04.pdf> (дата обращения: 02.03.2020).

8. Савчук В. П. Мониторинг текущего состояния предприятия /В.П.Савчук. – Текст: электронный //Финансовый директор. – 2004. – №1. – URL:<http://www.management.com.ua/finance/fin076.html> (дата обращения: 06.03.2020).

9. Урасова Н. Г. Развитие предприятий хлебопекарной промышленности в контексте обеспечения экономической безопасности /Н. Г.Урасова //Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2016. – № 4. – С. 203-205.

10. Урасова Н. Г. Управленческий контроль как элемент системы экономической безопасности производственных организаций /Н. Г.Урасова, М. В.Попов //Евразийский союз ученых. – 2015. – № 8(17). – С. 90–93.

11. Хлебопекарная промышленность. – Текст: электронный //Большая советская энциклопедия: [сайт]. – URL: https://gufo.me/dict/bse/Хлебопекарная_промышленность (дата обращения: 21.02.2020).

12. Шаповалова И. М. Теоретические подходы к определению понятия «экономическая безопасность субъектов хозяйствования» /И. М. Шаповалова //Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. – Т. 8, № 1 (26). – С. 397-400.

Научное издание

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ

СЕРИИ «ЭКОНОМИКА»

Выпуск № 18

Стратегические приоритеты развития территорий

Материалы представлены на языке оригинала

Опубликованные материалы отражают точку зрения авторов,
которая может не совпадать с мнением редколлегии сборника

При цитировании или частичном использовании текста публикаций
ссылка на сборник обязательна

Главный редактор Л.П. Барышникова

Технический секретарь Т.А. Мельникова

Компьютерная верстка В.И. Зензеров

Подписано в печать 25.06.2020 г.

Формат 60x84¹/₁₆ Бумага офсетная 12,9 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.

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

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

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»