

**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 20

**Современные тренды и тенденции
экономического развития**

**Донецк
2020**

УДК 082.1: 330.34:332.1
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.20: Современные тренды и тенденции экономического развития. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2020. – 253с.

В сборнике представлены результаты научных исследований: рассмотрены основные тенденции экономического развития в контексте неоиндустриализации, проблемы преодоления чрезмерных экономических неравенств в экономическом развитии территорий, вопросы анализа, оценивания и повышения уровня конкурентоспособности производственного потенциала. Сборник предназначен для научных работников, аспирантов, магистрантов, студентов. Представляет интерес для руководителей предприятий, предпринимателей и менеджеров.

УДК 082.1: 330.34:332.1
ББК Ч25я54 + У04-112

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) 304-35-46

Издаётся по решению Учёного совета ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

СОДЕРЖАНИЕ

Котов Е.В.	
Современные тенденции экономического развития в контексте неоиндустриализации.....	5
Василенко Д.В.	
Первичные признаки выделения особенностей в экономическом развитии территорий.....	14
Бороздин А.К., Поляков А.К.	
Теоретические основы развития социальной-экономической сферы моногородов Российской Федерации.....	24
Зайцева Н.В.	
Методические положения формирования моделей информационной архитектуры предприятий.....	37
Макарова О.В.	
Реализация механизма управления взаимоотношениями хозяйствующих субъектов в зарубежных практиках.....	47
Азарян Е.М., Ржесик К.А.	
Взаимосвязь развития производства и деятельности торговых сетей по реализации бытовой техники на основе трейд-маркетинга.....	54
Лазаренко Н.В.	
Конкурентоспособность производственного потенциала: методические особенности оценки с учетом отраслевой специфики.....	64
Ярембаш А.И., Троицкая Р.А.	
Механизм участия органов местного самоуправления в социально-экономическом развитии углепромышленных территорий.....	74
Сименко И.В., Сухарева Л.А.	
Интеллектуальный капитал как социально-экономическая категория: методология формализации структурных компонентов.....	83
Рытова Н.А.	
Оценка результативности социально-экономических систем на макро, мезо и микроуровне.....	93
Киселёва А.А.	
Зарубежный опыт организации развития человеческих ресурсов предприятия.....	105
Кондаурова И.А.	
Трудовая адаптация работников организации: теоретические подходы.....	113

Моисеева А.В. Метод оптимизации коммуникационно-информационных структур управления предприятием.....	121
Новоградская-Морская А.М. Процесс формирования региональной инновационной стратегии.....	140
Рославцева Е.А. Финансирование проектов при взаимодействии властных и предпринимательских структур.....	152
Саенко А.В. Риск: фундаментальные положения и идеи.....	163
Лазаренко Н.В., Жилева К.А. Приоритеты и проблемные аспекты управления воспроизводственным процессом основных средств фирмы.....	171
Стрижак А.Ю. К вопросу анализа оппортунизма в сети интернет.....	180
Стружко Н.С. Теоретические основы механизма устойчивого развития предприятия...	187
Петрушевский Ю.Л., Калашикова И.В. Актуальные вопросы формирования цен на платные медицинские услуги в государственных учреждениях здравоохранения ДНР.....	196
Зорина М.С., Сердюк В.Н. Экономико-институциональный подход к исследованию и повышению конкурентоспособности образовательных организаций высшего профессионального образования специфических территорий.....	205
Мишина Ю.А. Методический подход к оценке конкурентоспособности образовательных организаций высшего профессионального образования.....	213
Шумаева Е.А. Оценка эффективности работы интернет ресурсов органов государственной власти как составляющая государственной информационной политики.....	228
Барышников С. А. Торговля как фактор исторического процесса (из истории маркетинга и логистики).....	236

УДК 338.23

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Котов Е.В.

канд. экон. наук, с.н.с., доцент

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

В статье рассмотрены основные тенденции экономического развития в контексте неоиндустриализации. Показано, что политика реиндустриализации европейской и американской промышленности вызвана разрушительным воздействием глобализации. Обоснована важность повышения доли профессиональных и наукоемких услуг, финансирования научных исследований и разработок.

Ключевые слова: *экономическое развитие, промышленность, новая индустриализация, глобализация, реиндустриализация, рещоринг, наукоемкие услуги.*

The article describes main trends in economic development in the context of neo-industrialization. It is shown that the policy of reindustrialization of European and American industry is caused by the destructive impact of globalization. The importance of increasing the share of professional and knowledge-intensive services, financing of research and development has been substantiated.

Keywords: *economic development, industry, new industrialization, globalization, reindustrialization, reshoring, knowledge-intensive services.*

Постановка проблемы. Актуализация концепции неоиндустриализации произошла вследствие экономического кризиса 2008-2010 гг., охватившего практически все страны и не закончившегося до сих пор. В попытке снизить сдерживающее влияние кризиса на экономическое развитие своих стран, исполнительная власть стала активно пересматривать собственные стратегии экономического развития. В этот период Европейским Союзом разрабатываются новые стратегии экономического развития и экономической политики, ядром которых становится новая промышленная политика. Главными задачами этих стратегий становится увеличение доли промышленности в экономике, развитие наукоемких производств и повышение квалификации трудовых ресурсов. Корректировка стратегий и политики происходит в рамках устоявшейся модели экономики, построенной

на капиталистических принципах, и попыток ее перестройки, хотя бы в отдельных странах, не наблюдается.

Анализ исследований и публикаций. Проблемам неоиндустриализации экономики посвящено много зарубежных и российских научных работ. Среди исследований процессов новой индустриализации на постсоветском пространстве особо стоит выделить ведущих российских ученых С.С. Губанов, В.Т. Рязанов, С.Д. Бодрунов [1-2, 5], внесших существенный вклад в разработку теории и методологии познания новой индустриализации.

Цель статьи. Выявить современные мировые тенденции развития в контексте неоиндустриализации экономической модели.

Изложение основного материала. Развитие промышленности в разных странах происходит разными темпами (рис. 1). Не стоит удивляться устойчивому росту промышленного производства в России, который по своим темпам значительно опережает взятые для сравнения страны. Динамичность данного роста связана с «низкой» базой сравнения, образовавшейся в 2015 г., вследствие санкций и «просадки» промышленного производства после нескольких лет посткризисного (финансово-экономический кризис 2008-2010 гг.) восстановления. Последний фактор оказал свое влияния и на другие страны.

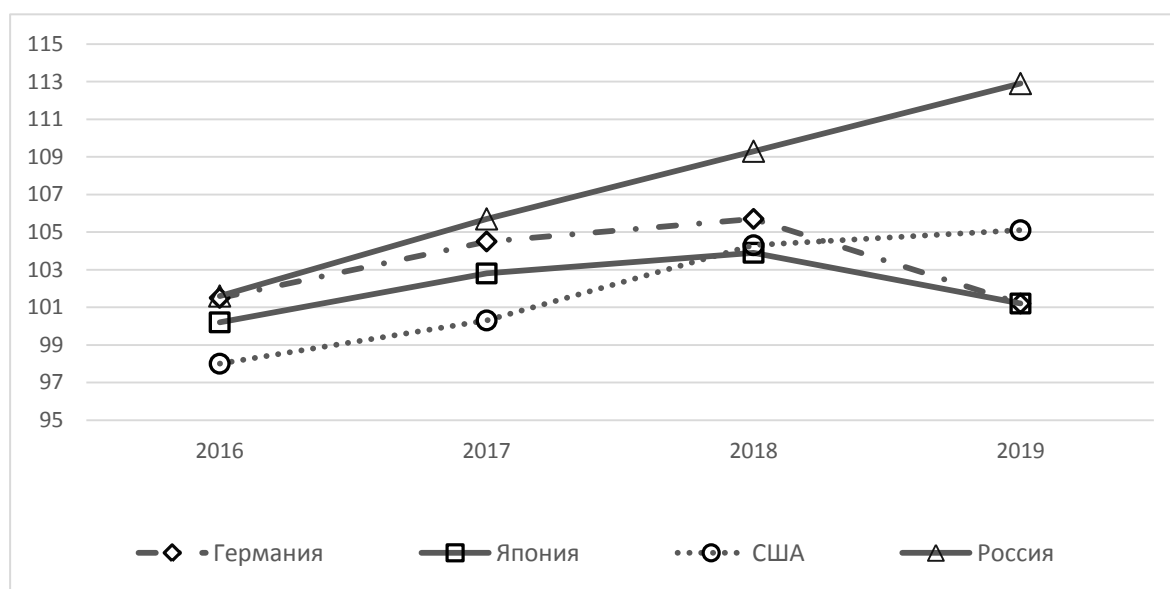


Рис. 1. Объемы промышленного производства в отдельных странах в 2016-2019 гг. (индекс, 2015 г. = 100%)

[составлено по данным Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat>; OECD: <http://stats.oecd.org>]

Поскольку Евростат принял в качестве базового для сравнения 2015 год, то в сравнении с ним наблюдается положительная динамика роста объемов валового внутреннего продукта (ВВП) по всем выбранным для анализа странам. Как видно из показателей годовые темпы роста в анализируемых странах, за исключением США, не превышают 2% в основном балансируя в диапазоне 0,3 до 1,4%. В данном контексте особенно выделяется Япония, где ежегодный рост ВВП неотягивает даже до 1%.

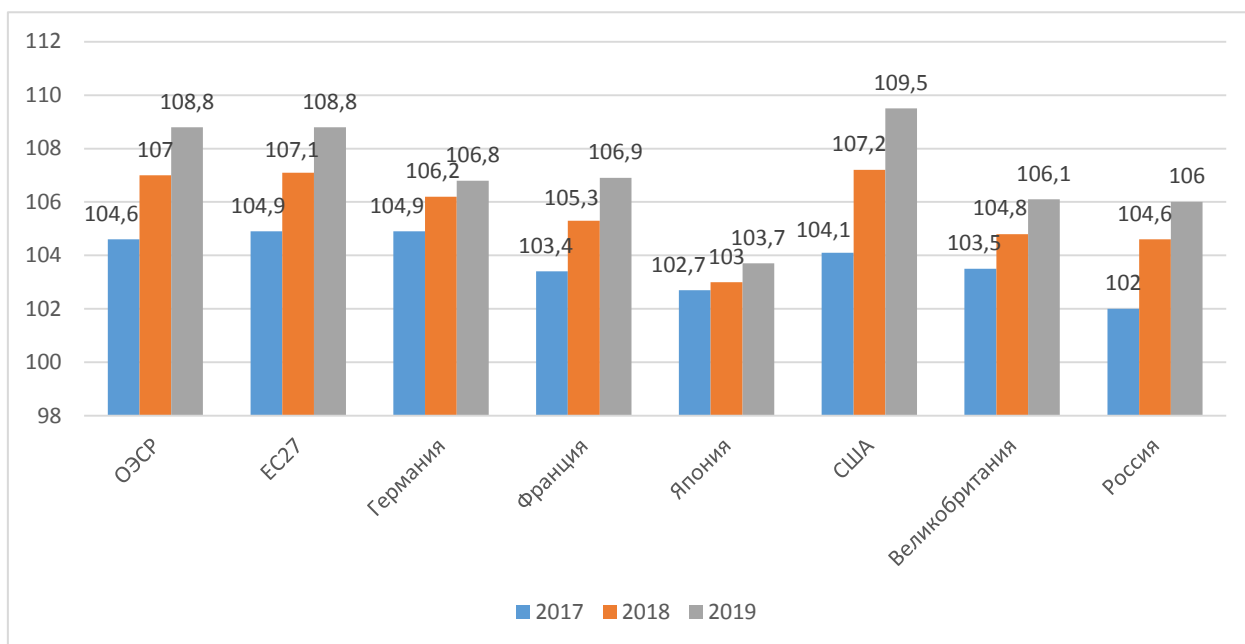


Рис. 2. Динамика роста валового внутреннего продукта (индекс, 2015 г. = 100%) [6, с. 10]

Доминирование идей постиндустриализации, ставших основой глобализации, привело к тому, что развитые страны массово выводили ресурсо- и трудоемкие производства в страны с более дешевой рабочей силой. Экстенсивное развитие является основой капиталистического способа производства, поскольку интенсивное – приведет к полному его исчезновению. Связано это с тем, что интенсивное развитие подразумевает внедрение машинного (роботизированного) способа производства, который в конечном счете приводит к не просто удешевлению продукции, а сводит себестоимость продукции практически к нулю (плата за продукцию со стороны потребителя становится символической). Например, стоимость услуг за пользование интернетом, которые еще пару десятков лет назад были существенными, вследствие чего пользователю приходилось ограничивать потребление. Сейчас за

символическую плату потребитель может неограниченное время в неограниченном объеме и с качественной скоростью пользоваться ими.

Получить прибыль капитал может только за счет низкой оплаты труда работника и удешевления материальных ресурсов, используемых при производстве продукции. Поэтому концепция глобализации стала очень популярна, так как позволяла за счет дешевых ресурсов и рабочей силы снижать себестоимость продукции и тем самым успешно конкурировать с теми, кто такой возможностью не воспользовался. Внедрение же роботизированных производств, а особенно производств, где работающие машины контролируют и производят другие машины, сознательно тормозится в виду того, что это приводит к снижению прибыли и постепенному доведению ее до нуля. При экономических условиях, когда прибыли равна нулю, капиталистические или, как это принято называть, рыночные отношения, существовать не могут.

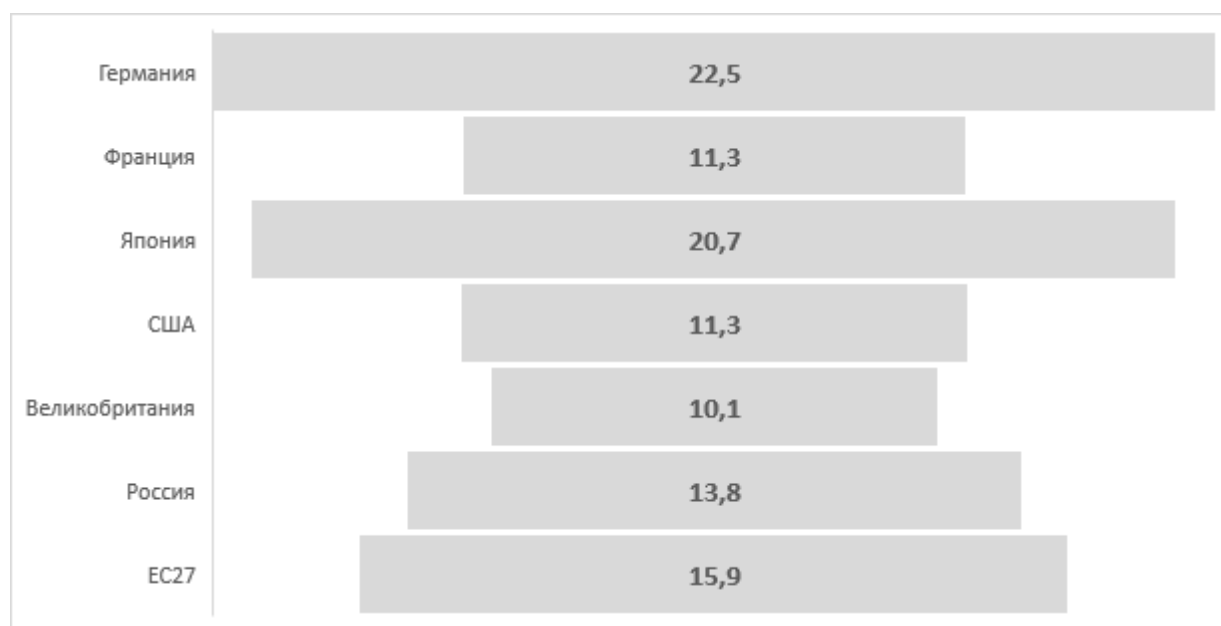


Рис. 3. Доля промышленности в добавленной стоимости от экономической деятельности, среднее арифметическое за 2015-2019 гг., % [составлено по данным Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat>; OECD: <http://stats.oecd.org>]

В процессе производства продукции сырье проходит несколько стадий переделов, в каждой из которых к продукту добавляется стоимость, включающая в себя также заработную плату работников. Чем больше стадий обработки проходит товар,

тем больше присоединяется к нему стоимости и чем выше стадия передела, тем выше заработная плата. Вывод производств в страны с более низкими издержками производства, в том числе вследствие дешевой рабочей силы, обусловил одно из самых низких значений, среди рассматриваемых стран (рис. 3), доли добавленной стоимости промышленности в США. Ниже только у Великобритании (10,1%). Только Германия превысила целевой индикатор в 20%, которая, согласно европейской программе реиндустриализации, должна создаваться в промышленности каждой страны, входящей в Евросоюз, к 2020 г. [8].

Попытки администрации последнего президента США запустить процесс рещоринга (возвращения производств, ранее вынесенных в другие страны, в первую очередь в Китай) не увенчались успехом. Капитал сопротивлялся этому, предпочитая, если и выводить производство из Китая, в том числе и потому что стоимость рабочей силы стала не на много меньше, чем в США, то не в США, а в Мексику и другие страны-производители, определенные в качестве замены Китаю, так как обладают более дешевой рабочей силой (рис. 4). Численность населения в этих странах составляет 1,15 млрд.чел., что не на много меньше, чем в Китае.

POST-CHINA 16: EMERGING ECONOMIES



Рис. 4. Развивающиеся страны с низкой заработной платой [9]

Наибольший удельный вес промышленности в общей добавленной стоимости среди анализируемых стран у Германии. По этому показателю Германия является лидером в Евросоюзе (ЕС), во многом обеспечивая достаточно высокий средний показатель по ЕС. В отличие от США Германия не проводила активную политику выведения трудоемких производств в Китай, Вьетнам, Малайзию или другие азиатские страны. Будучи технологическим и политическим лидером, она проводила политику офшоринга в ЕС, в том числе выкупая интересующие ее капитал производства. В 2012 г. территориальное распределение производственных мощностей немецких компаний было следующим: в Германии – 61%, странах ЕС – 21%, Азия – 8%, Северная и Центральная Америка – 7%, страны Восточной Европы без ЕС – 3% [7, с. 5]. Ярким примером модели немецкого «офшоринга» может служить политика концерна Volkswagen, последовательно скупавшего своих конкурентов в Евросоюзе – SEAT (Испания), Skoda (Чехия), Bentley (Великобритания), Bugatti (Франция), Lamborghini (Италия) [4].

Последствия глобализации производства в рассматриваемых странах компенсировались развитием квалифицированных (наукоемких) услуг (рис. 5).

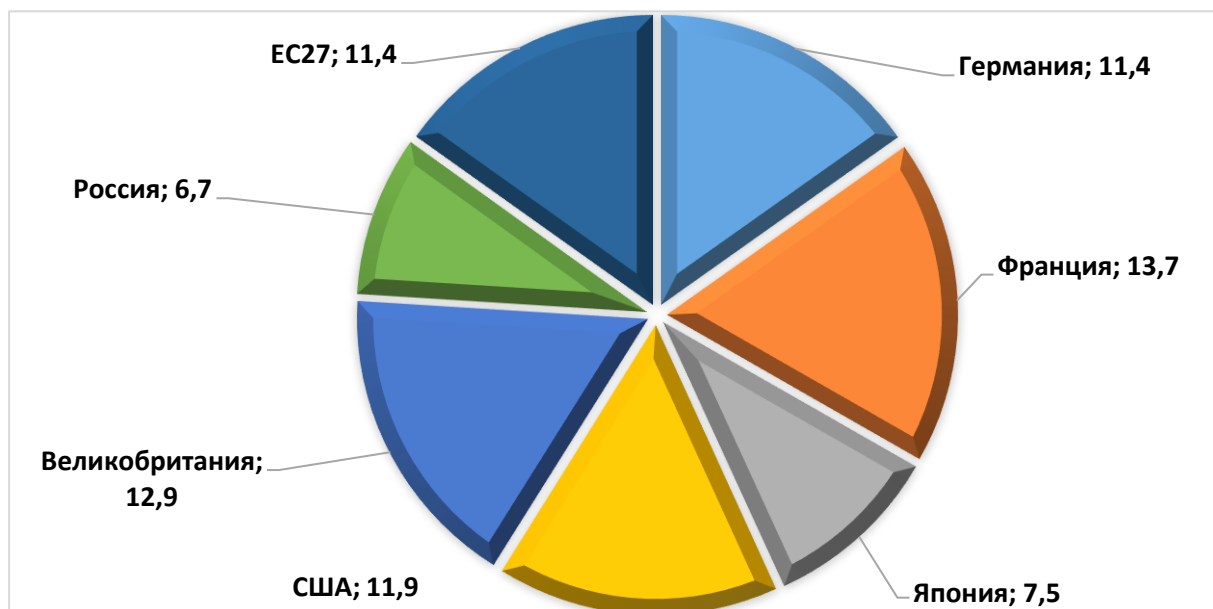


Рис. 5. Добавленная стоимость за счет профессиональных, научных, вспомогательных услуг, в среднем за 2015 - 2019 гг., % [составлено по данным Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat>; OECD: <http://stats.oecd.org>]

Данный показатель является среднеарифметическим значением за пять лет (2015-2019 гг.) и отчетливо показывает, что аутсайдеры в производстве являются лидерами в сфере предоставления профессиональных и научных услуг. Речь идет о Великобритании и Франции, которые по этому показателю обогнали США и Германию.

Вывод производства в развивающиеся страны осуществлялся по следующей схеме: перемещению подвергались только материальные (в первую очередь) трудоемкие производства, а функции по управлению ими (особенно осуществление контроля и принятие решений), проведение исследований и разработок и другие функции, позволявшие оставаться «мозговым центром», оставались в стране. В результате доля профессиональных и наукоемких услуг в добавленной стоимости от экономической деятельности увеличилась и демонстрирует, пусть и не большие темпы (в среднем 0,1 процентных пункта в год), рост. Так, в 2015-2019 гг. лидерами из рассматриваемых стран стала Франция, увеличив данный показатель с 13,1% в 2015 г. до 14,2% в 2019 г.

Главное отличие модели неоиндустриализации от иных моделей преобразования экономической системы является рост машинного (роботизированного) труда при одновременном снижении физического труда человека [3]. Наукоемкие услуги – один из способов решения данной задачи. Однако интеллектуализация труда и исключения из него физической компоненты должно касаться и сектора производства, чего, к сожалению, не происходит в анализируемых странах, где предпочитают увеличивать наукоемкость экономики искусственными методами – вынесения за пределы страны трудоемких производств, а не модернизацию их.

Данная практика привела к деиндустриализации и ответом на нее стала все та же концепция реиндустриализации (данное название больше распространено в Европейском Союзе), в США получившая название – решоринг. Инновации всегда следуют за производством. Эта зависимость, которая не была учтена при выведении материального производства за пределы страны, привела к тому, «мозговые центры», несмотря на развитие информационных технологий и транспортной инфраструктуры, постепенно утрачивали необходимый уровень и качество связи с «центрами производств» и тем самым утрачивали

интеллектуальное превосходство. Стоит отметить, что зависимость между объемом профессиональных и наукоемких услуг и объемом финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) отсутствует. Иногда даже наблюдается обратная зависимость, когда лидеры в сфере данных услуг несут низкие затраты на финансирование НИОКР (рис. 6).

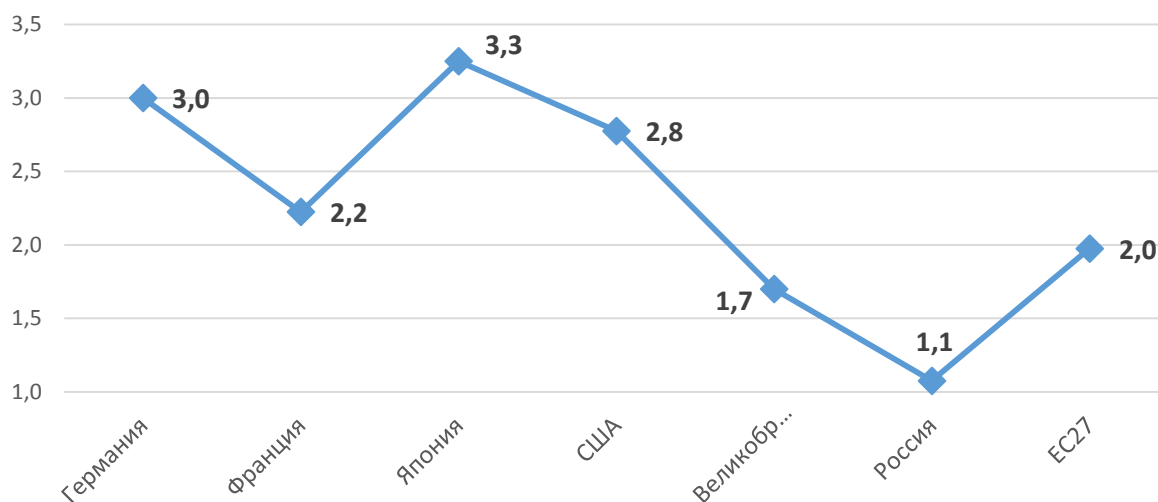


Рис. 6. Валовые внутренние расходы на НИОКР, % от ВВП страны, среднее значение за 2015-2018 гг. [составлено по данным Eurostat: <https://ec.europa.eu/eurostat>; OECD: <http://stats.oecd.org>]

Европейской программой развития промышленности предусмотрен целевой индикатор финансирования НИОКР на уровне не менее 3% от ВВП страны к 2020 г. Как видно на рисунке только Германия достигла данного показателя. Средний же показатель по 27 странам Европейского Союза составил 2% и перспектив его роста не наблюдается.

Выводы. Происходящие в мировой экономике масштабные изменения охватывают базовые технологии материального производства, меняют картину международного распределения труда, в котором развивающиеся страны, способные обеспечить дешевую рабочую силу, все также являются объектом для инвестиций. Возрождается активный интерес к промышленному сектору в контексте формирования в нем прогрессивной технологической и отраслевой структуры с целью обеспечения повышения производительности труда и конкурентоспособности продукции.

Страны, стремящиеся занять достойное место в новой производственной реальности, целенаправленно отдают приоритет государственному регулированию экономики, содействуют повышению квалификации трудового потенциала, развивают систему научных исследований и разработок, прежде всего в сфере промышленности. Это свидетельствует об актуализации новой парадигмы экономического развития, основывающейся уже не на концепции постиндустриализации, а на новой модели – неиндустриального развития экономики.

Список использованных источников

1. Бодрунов С.Д. Формирование стратегии реиндустриализации России. / Монография. / Изд. 2-ое, перераб. и доп. В двух частях. Часть первая. – СПб.: ИНИР, 2015. – 551 с.
2. Губанов С.С. Неиндустриальная модель развития и её системный алгоритм // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 3 (33). – С. 23-44.
3. Котов Е.В. О подходе к оценке неиндустриальной модернизации национальной экономики // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Пивоваров Ю.С. (отв. ред.). Вып. 10. – М.: ИНИОН РАН, 2015. – Ч.1. – С. 70-74.
4. Котов Е.В. Реиндустриализация экономики в условиях формирующейся государственности // Журнал экономической теории. – 2017. - № 3. – С. 64-75.
5. Рязанов В. От рентной экономики к новой индустриализации России // Экономист. – 2011. - № 8. – С. 3-17.
6. OECD (2020), Main Economic Indicators, Volume 2020 Issue 11, OECD Publishing, Paris, 256 p.
7. Zanker Christoph, Kinkel Steffen, Maloča Spomenka Globale Produktion von einer starken Heimatbasis aus. Modernisierung der Produktion // Bulletins from ISI survey. – 2013. – № 63. – 12 p.
8. European Commission, (2012). Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A stronger European industry for growth and economic recovery, Brussels, 10.10.2012, COM (2012) 582 final, 33 p.

9. The Post-China 16, July 2013, Stratfor, 16 p. URL: http://www.hedgefundspecialist.com/custom/domain_1/extra_files/attach_326.pdf [Accessed 04 Dec. 2020].

УДК 332.12

ПЕРВИЧНЫЕ ПРИЗНАКИ ВЫДЕЛЕНИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ

Василенко Д. В.

канд. экон. наук, доцент

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

В статье показано, что присутствие экономических неравенств в развитии территорий является следствием, с одной стороны, несовершенства нормативно-правовой базы, обеспечивающей пределы цивилизованного поведения участникам общественных отношений и применения существующего инструментария управления социально-экономическим развитием территорий, а с другой – злоупотреблений в практике использования экономического инструментария (в сторону сознательного «крена» продуцирования нужных объемов социальных и экономических эффектов). Преодоление чрезмерных экономических неравенств в экономическом развитии территорий может быть обеспечено при помощи использования мер стратегического развития территориальных образований (стратегирования, прогнозирования, программирования и планирования).

Ключевые слова: *территория, стратегия, стратегирование, планирование, развитие, асимметрия, неравенство.*

The article shows that the presence of economic inequalities in the development of the territories is a consequence, on the one hand, of the imperfection of the legal and regulatory framework, which ensures the limits of civilized behavior to participants of public relations and the use of the existing tools for managing the socio-economic development of the territories, and on the other - abuses in the practice of using economic tools (in the direction of a conscious "roll" of producing the necessary volumes of social and economic effects). Overcoming excessive economic inequalities in the economic development of the territories can be achieved through the use of strategic development measures of territorial entities (strategic planning, forecasting, programming and planning).

Keywords: *territory, strategy, strategy, planning, development, asymmetry, inequality.*

Постановка проблемы. При исследовании территориальных проблем важное значение приобретает выбор исследовательской

позиции, которая во многом зависит от рассматриваемого объекта. На сегодняшний день в большинстве своем существующие территориальные различия в экономическом развитии классифицируются как асимметрия (диспропорции) и экономические неравенства в развитии территорий. При описании таких различий используется не только разный набор условий и факторов, продуцирующих их возникновение, но и методический аппарат.

Анализ последних исследований и публикаций. Под асимметрией в экономическом развитии территорий одни авторы [1] понимают увеличение различий между территориями, другие – [2; 3; 4; 5] отклонения в условиях и результатах развития социальной и экономической сфер региона, связывая асимметрию с разрывами (отклонениями) в результатах деятельности; третьи [6] – наличие устойчивых во времени и пространстве разрывов (отклонений) относительно системы установленных стандартов и среднего уровня показателей социально-экономического развития муниципальных образований. При этом асимметрия в экономическом развитии территорий ассоциируется с диспропорциями социально-экономического состояния отдельных территориальных образований [7]. То есть эти два термина выступают своеобразными синонимами. Основными причинами асимметрии (диспропорций) в экономическом развитии территорий могут быть «1) разные природно-климатические условия, обуславливающие различия в издержках производства одной и той же продукции; 2) большие расстояния и неоднородность распределения инфраструктуры, сдерживающие развитие экономики на определенных территориях; 3) исторически сложившаяся асимметрия, обусловленная различиями регионов по наличию факторов производства (труда, капитала, ресурсов) и эффективностью его использования; 4) неэффективная региональная политика со стороны государственных органов власти; 5) усиливающаяся экономическая специализация регионов в условиях глобальной конкуренции» [8, с. 40].

Что касается экономических неравенств в развитии территорий, «то социально-экономическое неравенство рассматривается как неравенство уровня развития общества между регионами в силу различных социально-экономических, природных или политических причин, когда регионы развиваются разнонаправленно и полицентрично. Территориальное неравенство возникает как

следствие конкурентного производства и специализированного разделения труда между регионами» [9, с. 57]. Причинами экономических неравенств в развитии территорий видятся «факторы «первой природы», такие как, обеспеченность природными ресурсами, выгодное географическое положение, изменить которые довольно трудно, а зачастую практически невозможно. К факторам «второй природы» относят, так называемые, «выращиваемые» преимущества, такие как уровень развития человеческого капитала, агломерационный эффект, инфраструктура, институциональная среда и т.п.» [10, с. 246].

При этом встречаются и другие термины, например, такие как: расслоение [11; 12], обособление [13; 14] – взамен «дифференциации»; неоднородность и неравномерность – взамен «поляризации» [15; 16]; диспропорции и перекосы – взамен «асимметрии» [17; 18]; различия, расхождения, диспаритет – взамен «неравенств» [19; 20; 21]. Тем самым авторы пытаются разнообразить терминологический аппарат. Но встречаются публикации, в которых все указанные термины используются как тождественные или близкие по значению, дублирующие друг друга [22; 23]. Можно предположить, что сопряжено это, скорее всего, с тем, что существуют методологические сложности при разграничении соответствующих понятий по определенным признакам (отличительным чертам). Избежать возможных коллизий при употреблении терминологического и понятийного аппарата возможно при наличии соответствующих доктринальных определений (имеющих общепризнанный научный характер).

Целью данной статьи выступает систематизация основных (базовых) признаков выделения особенностей в экономическом развитии территорий.

Стартовой точкой теоретического выделения особенностей в экономическом развитии территорий должна стать дефиниция «экономическое развитие территории». Представляется, что в таком качестве может быть использовано следующее определение: «экономическое развитие территории предусматривает насыщение территории объектами и связями между ними: чем больше на отдельной территории таких объектов и связей и чем более тесные связи между ними, тем более развитой считается такая территория» [24, с. 155]. В данном определении основной упор делается на результирующую составляющую использования тех элементов

производительных сил, которые располагаются на данной территории. Главной целью экономического развития территории становятся количественные и качественные изменения ее параметров, что сопряжено с изменениями соответствующих характеристик природных ресурсов, хозяйства (экономического потенциала территории, структурных преобразований, роста объемов производства), населения и хозяйственных связей, под определение которых подпадают соответствующие элементы производительных сил как составляющие соответствующих потенциалов: природного, материального (производственного), демографического (трудового), организационного и научного и пр. [25, с. 163].

Одним из проявлений существующих контрастов в экономическом развитии территорий является асимметрия (диспропорции). Параметры возможного оценивания и мера сопряжения взаимодействия, соответственно, необходимых и достаточных условий, внешних и внутренних причин, влияющих на асимметрию в экономическом развитии территорий, в полной мере зависят от существующих тенденций в развитии экономики в целом (за счет развития структуры видов экономической деятельности (отраслей)).

Параметрами оценивания условий изменения экономики в целом (структуры видов экономической деятельности) при асимметрии могут выступать: для необходимых условий – результаты международного разделения труда и существующая институциональная среда осуществления хозяйственной деятельности; для достаточных условий – результаты внутригосударственного разделения труда и существующие на конкретной территории нормативно-правовое обеспечение хозяйственной деятельности.

Мера сопряжения взаимодействия необходимых и достаточных условий изменения структуры видов экономической деятельности может устанавливать возможный выбор направлений оптимизации отраслевой структуры экономики и выбор приоритетов формирования правового поля осуществления хозяйственной деятельности. В качестве примера можно привести изменения доли секторов экономики (первичного, вторичного, третичного и др.), которая наблюдалась в течение последних десятилетий из-за трансформационных процессов в бывших республиках СССР,

результатом которой стало существенное усиление четвертичного сектора. Как следствие, серьезным образом изменились пропорции в отраслевой структуре как в целом по государствам, так и по отдельным территориальным образованиям.

Отсюда следует, что источниками возникновения асимметрии в экономическом развитии отдельных территорий в разрезе оценивания и степени сопряжения взаимодействия необходимых и достаточных условий могут выступать: с одной стороны, различия в сложившихся пропорциях общественного разделения труда (международного), а с другой – различия в специализации отдельных территорий (доминирование отдельных видов экономической деятельности (отраслей) или секторов экономики в общем составе хозяйственного комплекса) и др.

Параметрами оценивания причин изменения экономического развития отдельной территории при асимметрии могут выступать: для внешних факторов – результаты экспортно-импортной деятельности субъектов хозяйствования и результаты налогообложения экономических итогов деятельности, существующие квоты, пошлины, тарифы и др.; для внутренних факторов – результаты возникновения новых «точек» развития на основе использования достижений науки и техники, внедрения новых технологий и результаты применения норм и нормативов материальных и трудовых затрат субъектами хозяйствования.

Мера сопряжения взаимодействия внешних и внутренних причин изменения экономического развития отдельной территории может обуславливать выбор возможных приоритетов отраслевого развития и выбор возможных путей и приоритетов оптимизации режимов хозяйствования. В качестве примера можно привести серьезные масштабы истощения природных ресурсов и ликвидация градообразующих предприятий, усиление экологических проблем.

Получается, что источниками возникновения асимметрии в экономическом развитии территорий в разрезе оценивания внешних и внутренних причин и меры сопряжения их взаимодействия могут выступать: с одной стороны, изменения места и роли отдельных видов экономической деятельности или целых хозяйственных комплексов, а с другой – стремление хозяйствующих субъектов к максимизации результатов своей производственной деятельности.

Нейтрализация чрезмерной асимметрии в экономическом развитии территорий в разрезе определения необходимых и

достаточных условий и оценивания причин изменений в экономических процессах и явлениях становится возможной посредством формирования направлений оптимизации отраслевой структуры и выбора приоритетов в рекультивации местности и создания на ней новых производств.

Таким образом, под асимметрией (диспропорциями) в экономическом развитии территорий следует понимать гипертрофированное использование отдельных элементов производительных сил, возникающее под влиянием (не влиянием) условий и причин развития экономических процессов и явлений, оцениваемое нарушениями пропорций в общественном производстве и воспроизводстве, отклонениями в их количественных или качественных параметрах.

Можно утверждать, что асимметрия в экономическом развитии территорий является следствием, с одной стороны, происходящих изменений в международном и внутригосударственном разделении труда (за счет изменений в структуре видов экономической деятельности), а с другой – наблюдаемых изменений в месте и роли отдельных видов экономической деятельности и появления новых «точек» развития. Преодоление чрезмерной асимметрии в экономическом развитии территорий может быть обеспечено при помощи использования мер стратегического развития территориальных образований (стратегирования, прогнозирования, программирования и планирования).

Еще одним проявлением существующих контрастов в развитии территорий являются экономические неравенства в развитии территорий. Параметры возможного оценивания и мера сопряжения взаимодействия, соответственно, необходимых и достаточных условий, внешних и внутренних причин, влияющих на экономические неравенства в развитии территорий, в полной мере зависят от наблюдаемых скоростей движения во времени всех элементов производительных сил и форм их соединения и существующих типов воспроизводства (расширенного, простого и суженного), позволяющих позиционировать каждого участника (субъекта хозяйствования или жителя) относительно друг друга.

Параметрами оценивания условий экономических неравенств в развитии территорий могут выступать: для необходимых условий – результаты бюрократических, нормативно-правовых, рыночных, этических и других связей, а также уровень сближения (удаления)

условий использования общего инструментария управления на разных территориях; для достаточных условий – результаты регулирования цен, тарифов на товары и услуги, реализации законодательных норм и норм морали, уровень сближения условий потребления (заработных плат) производимых товаров и оказываемых услуг и др.

Мера сопряжения взаимодействия необходимых и достаточных условий изменения экономических неравенств в развитии территорий позволяет определять выбор направлений в изменениях тренда динамики основных признаков ее движения во времени и выбор способов выравнивания условий воспроизводства для всех элементов производительных сил и форм их соединения на разных территориях. В качестве примера можно привести: во-первых, многочисленные попытки отечественных реформаторов «встроиться» в общемировой (читай – западноевропейский) «пелотон» без учета желания участников самого пелотона. Особенно рельефно это можно наблюдать на примере бывших республик СССР, с возрождением на их территории устоев феодализма, безудержного стремления к накоплению капиталов и др.; во-вторых, доминирование административных центров общественной жизни (экономической, политической, культурной и т.п.) над остальными территориями. Следствием и первого, и второго случаев стало значительное расслоение как населения по уровню и качеству жизни, так и банкротство многих субъектов хозяйствования.

Стало быть, источниками возникновения экономических неравенств в развитии территорий в разрезе оценивания необходимых и достаточных условий и меры сопряжения их взаимодействия на отдельной территории могут выступать: во-первых, различия в количественном и качественном отношении используемых экономических связей и содержании методов и способов управления в общественном производстве; а, во-вторых, различия в экономическом регулировании и в порядке возмещения издержек производства (затрат овеществленного и живого труда) и др.

Параметрами оценивания внешних и внутренних причин экономических неравенств в развитии территорий могут выступать: для внешних причин – результаты проявления экономических и социальных эффектов и уровень нейтрализации существующих общественных противоречий; для внутренних причин – результаты

проявления компромисса экономических, социальных и политических интересов между субъектами, а также уровень гармонизации политических, экономических и социальных интересов больших групп населения.

Стало быть, источниками возникновения экономических неравенств в развитии территорий в оценивании внешних и внутренних причин и меры сопряжения их взаимодействия на отдельной территории могут выступать: с одной стороны, разные экономические и социальные эффекты в отдельных стадиях общественного воспроизводства (производства, распределения, обмена и потребления); с другой – отсутствие компромиссов для достижения общественных, групповых (коллективных) и индивидуальных интересов и др.

Нейтрализация чрезмерного диапазона экономических неравенств в развитии территорий в контексте определения необходимых и достаточных условий и оценивания причин изменений в экономических процессах и явлениях становится возможной при всесторонне согласованной деятельности органов государственной власти, местных органов управления, бизнес структур и гражданского общества относительно выбора и применения форм, методов и способов снятия внутренних противоречий между государственными, территориальными, коллективными и индивидуальными интересами.

Выводы. Таким образом, под экономическими неравенствами в развитии территорий следует понимать различия в уровнях (величине) качественных показателей (возникающих под влиянием условий и причин развития во времени и пространстве отношений между субъектами хозяйствования, направленных на использование факторов производства, и развития свидетельств реального существующего события в экономической жизни общества), оцениваемые изменениями по всей их совокупности.

Можно утверждать, что присутствие экономических неравенств в развитии территорий является следствием, с одной стороны, несовершенства нормативно-правовой базы, обеспечивающей пределы цивилизованного поведения участникам общественных отношений и применения существующего инструментария управления социально-экономическим развитием территорий, а с другой – злоупотреблений в практике использования экономического инструментария (в сторону сознательного «крена»

продуцирования нужных объемов социальных и экономических эффектов). Преодоление чрезмерных экономических неравенств в экономическом развитии территорий может быть обеспечено при помощи использования мер стратегического развития территориальных образований (стратегирования, прогнозирования, программирования и планирования).

Нейтрализация выявленных межтерриториальных экономических контрастов становится возможной благодаря практическому применению полученного нового знания посредством использования системы стратегического управления развитием территориальных образований, включающей в себя: стратегирование, прогнозирование, программирование и планирование.

Список использованных источников

1. Воробьев Д.Н. Регулирование асимметрии социально-экономического развития муниципальных образований региона: автореф. дис. ... к.э.н. Екатеринбург, 2005. – 26 с.
2. Галдин М.В. Методические подходы к выявлению асимметрии социально-экономического развития региона (на примере Омской области): автореф. дис. ... к.э.н. Омск, 2004. - 26 с.
3. Корень К.С. Инструменты сглаживания пространственной поляризации муниципальных образования: автореф. дис. ... к.э.н. Иркутск, 2010. – 24 с.
4. Попов П.А. Интеграция муниципальных территорий как инструмент сглаживания асимметрии социально-экономического развития региона: автореф. дис. ... к.э.н. Тамбов, 2011. – 24 с.
5. Чуракова М.М. Оценка социально-экономической асимметрии в развитии регионов: автореф. дис. ... к.э.н. Ставрополь, 2011. – 23 с.
6. Меркулова Е.Ю. Сглаживание асимметрии социально-экономического развития региона на основе формирования самодостаточных муниципальных территорий // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 11 (033). – С.134-141.
7. Бестаева Л.И. Тенденции диспропорций социально-экономического развития регионов // Фундаментальные исследования. 2015. № 10 (часть 3). – С.564-569.

8. Нусратуллин И.В. Межрегиональная асимметрия территорий с позиции неравновесного подхода // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2017. № 4 (138). – С. 38-42.
9. Юманова У.В. Региональная оценка социально-экономического неравенства // Вестник ВГУ. Серия: География. Геология. 2016. № 3. – С.57-60.
10. Белькина А.С. Социально-экономическое неравенство регионов России: пути решения проблемы // Проблемы современной экономики. 2015. № 3 (55). – С. 246-248.
11. Шкаратан О.И. Социально-экономическое неравенство в современном мире и становление новых форм социального расслоения в России // Мир России. 2018. № 2. – С. 6-35.
12. Голубев В.С. Неравенство, экономический рост, развитие // Уровень жизни населения регионов России. 2015. № 2 (196). – С. 42-51.
13. Трукова А.И. Стратегия территориального развития страны в современных условиях // Вестник ЧГУ. 2008. № 3. – С.495-499.
14. Нижегородцев Р. Поляризация Экономического пространства России и как ей противодействовать // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 1. – С. 89-95.
15. Ергунова О.Т. Современные тенденции и проблемы развития территорий /О.Т.Ергунова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2018. – 168 с.
16. Егорова С.В. Пространственная поляризация в региональном развитии // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2010. № 6 (112). – С. 60-64.
17. Жуланов Е.Е. Управление социально-экономической асимметрией регионов как фактор экономического роста // Управление Большими Системами. 2011. № 32. С. 131–154.
18. Зандер Е.В., Лобкова Е.В., Смирнова Т.А. Оценка диспропорций территориального развития России как инструмент формирования региональной политики // Проблемы современной экономики. 2014. № 4 (52). – С. 190-193.
19. Зубаревич Н.В. Проблема социального неравенства регионов: возможно ли реальное смягчение? // Управленческое консультирование. 2009. № 3. – С. 154-169.

20. Гусев А.Б. Оценка влияния межрегионального экономического неравенства на макроэкономический рост // Управление наукой и наукометрия. 2011. № 10. – С. 235-244.

21. Рожкова Д.В. Межрегиональная оценка уровня инновационного развития экономики Российской Федерации // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – Том 9. – № 3. – С.753-762.

22. Аликаева М.В. Совершенствование управления пространственной поляризацией социально-экономического развития региона: монография / М.В. Аликаева, Л.О. Асланова, Д.А. Карашаева и др. – Нальчик: Каб. – Балк. ун-т, 2018. – 101 с.

23. Минакир П.А. Пространственная неоднородность России и задачи региональной политики // Журнал новой экономической ассоциации. 2011. № 10 (10). – С. 150-152.

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

25. Экономическая диагностика развития регионов: сборник методических рекомендаций / НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: Юго-Восток, 2013. – 299 с.

УДК 332.1(470+571)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ МОНОГОРОДОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бороздин А. К.

заместитель директора филиала

Поляков А. К.

магистрант

ФГБОУ ВО «Ухтинский государственный университет»

Воркутинский филиал, Воркута, РФ

Рассмотрены теоретические основы развития моногородов. Проанализировано современное состояние и динамика развития моногородов Российской Федерации. Проведена сравнительная характеристика существующих стратегий развития моноотраслевых

городов и обозначены основные барьеры при их разработке и реализации.

Ключевые слова: моноотраслевой город, устойчивое развитие, стратегическое планирование, маркетинговая стратегия.

The theoretical foundations of the development of monocities are considered. The current state and dynamics of the development of monocities of the Russian Federation have been analyzed. The existing strategies for the development of mono-industry cities have been comparatively characterized and the main barriers to their development and implementation have been identified.

Keywords: mono-industry city, sustainable development, strategic planning, marketing strategy.

Постановка проблемы. В период осуществления экономических реформ каждому субъекту Российской Федерации очень важно определить собственный потенциал, который будет выступать основой его дальнейшего развития. Одним из таких резервов можно рассматривать потенциал социально-экономического развития монопрофильных населенных пунктов, так называемых «моногородов».

Актуальность. В экономической науке под «монопрофильностью» понимают преобладание в каком-либо крупном населенном пункте определенной отрасли промышленности или сферы хозяйства. Монопрофильными территориями в Российской Федерации выступают, прежде всего, города и поселки городского типа, где функционируют одно-два крупных градообразующих предприятия, относящихся к одному виду экономической деятельности. Таким образом, можно сделать вывод, что города, где преобладают один-два градообразующих предприятия, значительно влияют на демографические, экономические, экологические и др. условия проживания населения.

Необходимо отметить, что непосредственно понятия «моногород» или «монопрофильная территория» в российском законодательстве и экономической науке еще не сформировано. В нормативно-правовых актах можно встретить пояснения в связи с пониманием города, который образован градообразующими предприятиями.

Изложение основного материала исследования. Термин «моногород» можно встретить в Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000-2001 гг. [1]. При этом понимание

градообразующего предприятия можно встретить в президентском Указе от 02.02.2005 N 116, где говорится, что градообразующим является предприятие, на котором занято около 1/3 от общего числа работающих на предприятиях города, либо имеющее на своем балансе объекты социально-коммунальной сферы и инженерной инфраструктуры, обслуживающие не менее 30% проживающих в населенном пункте [2].

Понятие «градообразующее предприятие» также можно найти в Федеральном законе от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [3], где сказано, что градообразующими является предприятие, число работников которых, с учетом членов их семей, составляет не менее 25% численности работающего населения соответствующего населенного пункта. Министерство регионального развития Российской Федерации в качестве критерий монопрофильных территорий определило следующие характеристики поселения:

1. Функционирует одно или несколько однотипных производственных комплексов, которые относятся к одной отрасли экономики, остальные бизнес-структуры производят товары и оказывают услуги, потребляемые только населением данной территории.

2. Действующие экономические субъекты объединены единым технологическим процессом, наполняя единственный конкретный конечный рынок, кроме тех, кто выпускает продукцию, пользующуюся спросом у горожан.

3. Наполняемость бюджета местного уровня – результат отчислений одного-двух крупных производств.

4. Население характеризуется однородным профессиональным составом [4].

В Постановлении Правительства от 29.07.2014 г. №709, муниципальное образование может быть отнесено к монопрофильным (т. е. моногородам) в случае, если [5]:

оно имеет статус городского округа или городского поселения (за исключением муниципальных образований, в которых размещены властные органы субъекта федерации;

число жителей более 3 000 чел.;

численность работников главного предприятия за пятилетний период составила 1/5 часть всего экономически активного населения территории моногорода;

градообразующее предприятие специализируется в горнодобывающем производстве, (кроме нефте- и газодобычи).

Необходимо отметить значительную сложность городской структуры таких поселений, когда формируются прочные взаимосвязи предприятий и общественной жизни моногородов. Это связано с тем, что градообразующие субъекты экономики в отличие от любого другого реализуют не только производственную, но и социальную функцию, отвечая за жизнедеятельность проживающих рядом граждан.

Все это накладывает определенную финансовую нагрузку на производственные комплексы монопрофильных поселений, которые, как правило, территориально расположены удаленно от других крупных поселений. А если географически находятся рядом, то не взаимосвязаны внешними связями с другими городами ни общей инфраструктурой, ни информационными связями, ни транспортными магистралями.

Резкое повышение численности монопрофильных территорий обусловлено, прежде всего, процессом индустриализации, характерным для периода существования плановой экономики в России. Этот период в развитии отечественной экономики характеризовался:

- значительным углублением разделения труда;
- планированием и осуществлением масштабных проектных работ, связанных с освоением территорий, расположенных на севере и востоке России;
- активным развитием промышленности.

Исследователи различают несколько видов монопрофильных территорий, которые представлены в таблице 1 [6].

Анализ таблицы показывает, что теоретические аспекты определения понятия «моногород» обусловлены, прежде всего, признаками градообразующих предприятий, которые и определяют особенности социально-экономического положения территории, на которой расположены. Кроме того, именно положение градообразующего производственного комплекса на конкурентном рынке определяет уровень социально-экономического развития самого моногорода.

Как показывает исторический опыт, первопричина появления любого города – это удовлетворение жизненно важных

потребностей населения. Иначе говоря, промышленность городских поселений обусловлена [7]:

- необходимостью изготовления необходимых видов товаров;
- оказание широкого спектра услуг, связанных с транспортировкой, торговлей, обороной и т.д.;
- реализация государственных или др. функций.

Таблица 1

Классификация моногородов

Основание классификации	Типы моногородов
Направление деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - индустриальный комплекс - наукоград - курортный город - агрогород - город-порт - город-гарнизон - спецпоселение
Социально-экономическая ситуация	<ul style="list-style-type: none"> - наиболее сложная ситуация - существует риск ухудшения ситуации - стабильная ситуация
Степень депрессивности	<ul style="list-style-type: none"> - относительно стабильное состояние в период кризиса - временные сложности в период кризиса - кризис экономики градообразующего предприятия - целесообразность применения модернизации
Ресурсы экономики города и градообразующего предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - динамично развивающиеся - в состоянии упадка

В экономической науке сформировалось мнение, что моногорода в процессе своей жизнедеятельности либо успешно реализуются, либо просто выживают. И в первом, и во втором случае происходит изменение территориально-экономического окружения моногорода, которое в свою очередь оказывает значительное влияние на него [8].

Такую картину можно наблюдать на примере выживающих моногородов, которые словно призраки доживают свой срок, агонизируя после закрытия главного производства. Горожанам такого монопрофильного поселения сложно оставаться на этой

территории, поэтому практически все люди, не имеющие пенсионного обеспечения в силу своего возраста, ничего не остается делать, как покинуть город.

Экономисты выделяют несколько видов классификаций моногородов. Заслуживает внимания группировка, которая наиболее часто встречается в официальных федеральных отчетах, где все моногорода объединены в три группы с учетом степени ухудшения складывающейся в них социально-экономической ситуации. Этот критерий можно определить, если проанализировать данные финансовой деятельности основного предприятия, уровень безработицы и качественную составляющую жизнеобеспечения людей данного поселения [9].

1. Города с наиболее сложным социально-экономическим положением (красная зона).

Сегодня в этой зоне расположено 97 монопоселений. Как правило, это города, которые находятся вдали от мест пересечения важнейших транспортных артерий, например, Череповец Волгоградской обл., Байкальск Иркутской обл., Югра Кемеровской обл.

2. Города, где уже присутствует риск ухудшения регрессивного состояния (желтая зона).

По отчету на начало 2019 г. в Российской Федерации отмечено существование 149 монопромышленных городов, как правило, чаще располагающихся на юге европейской части страны или на северо-западе.

3. Города, где социально-экономическая сфера развивается без резкой динамики (зеленая зона). Таким территорий 75, например, Северодвинск и Норильск. Оба города расположены за северным полярным кругом.

Правительство Российской Федерации каждый год пересматривает действующий перечень монопрофильных территорий. С учетом последних изменений, которые уточнялись в августе 2019 г. в Российской Федерации официально зарегистрирован 321 моногород. Значительная доля таких населенных пунктов в Кемеровской (24), Свердловской (14) и Челябинской областях (16).

Согласно официальной статистики, по состоянию на январь 2018 г. на территории моногородов проживало более 13,5 млн граждан. Это составляет 9,2% населения всей страны.

О том, насколько разные условия моногородов и их специфика можно судить из данных, представленных в докладе Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ). Среди субъектов Российской Федерации, где пятая часть горожан живет в монопрофильных поселениях, первое место занимает Кемеровская обл. – 1636 тыс.чел., 60,2% из них живут в моногородах: 12% - в желтой зоне; 8% - в красной; 4% - в зеленой.

Свердловская обл. занимает второе место – 1253 тыс.чел. Здесь в монопоселениях постоянно находятся более 28% (28,9%), из них 7% горожан – это жители самой опасной, красной зоны.

На третьем месте находится Челябинская обл. (1130 тыс.чел.), где 32,3% населения живут и трудятся на территории монопрофильного поселения [10].

Таким образом, во всех субъектах Российской Федерации, где пятая часть населения живет на территории монопрофильного поселения, доля граждан, живущих в моногородах красной и желтой зон, составляет не менее 21%.

Как показывают отчетные данные Федеральной службы государственной статистики, а также Министерства экономического развития России, большие отличия наблюдаются и в отраслевой специализации монопрофильных территорий. Значительная доля моногородов по экономическому развитию можно отнести, прежде всего, к двум основным сферам экономики:

- металлургия – 84% всех производств в регионе;
- машиностроение – 59% всех производств в регионе.

Статистические данные, подтверждающие эти выводы, представлены на рисунке [11].

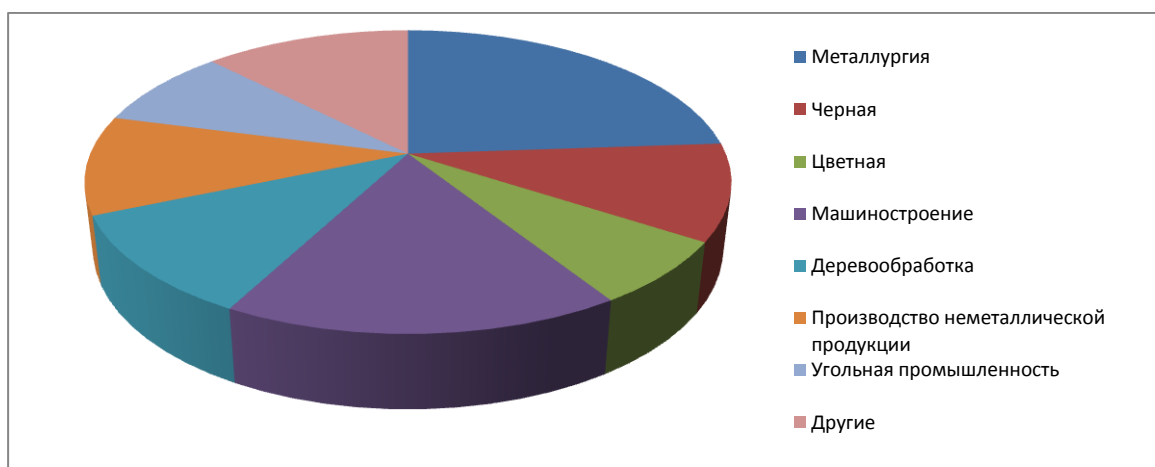


Рис. 1. Отрасли специализации моногородов

Как видим на рисунке 1, первое место по количеству моногородов занимает промышленность, занимающаяся производством чугуна, стали, сплавов цветных металлов и изделий из них. Доля таких монопрофильных поселений составляет 26,3%. На втором месте – машиностроение – 18,5%. Третье место занимают монопоселения, специализирующиеся в следующих отраслях:

- деревообработка – 11,9%;
- производство неметаллической продукции – 11,6%;
- черная металлургия – 11,3%.

Если проанализировать статистические данные, свидетельствующие о том, сколько граждан проживают в том или ином городе, то можно сделать вывод, что большая часть жителей моногородов проживает там, где основная отрасль – это металлургия или машиностроение (рисунок 2).

Из сказанного можно констатировать, что значительная доля людей, которые проживают в монопромышленных городах, работают и трудятся в очень неблагоприятных условиях, связывая свою жизнь с экологически опасными производствами.

В среднем число проживающих на территории одного моногорода УФО, составляет 65,6 тыс. человек, а в 6 моногородах численность жителей более 100 тыс. чел. При этом на территории Уральского ФО насчитывается только 37 моногородов, однако на них приходится 20 % населения УФО [12].

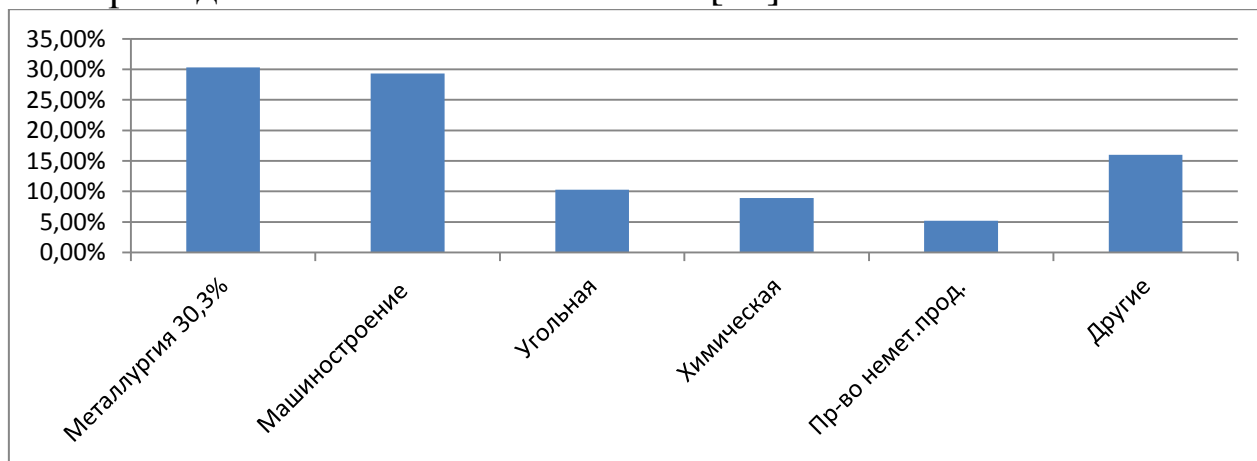


Рис. 2. Распределение жителей монопромышленного поселения в зависимости от специализации градообразующего производства

В зависимости от отрасли специализации градообразующие предприятия можно отнести к одной из двух групп.

1. Производственные градообразующие предприятия.

Данную группу образуют производства металлургической сферы (черная и цветная), машиностроения, химического и деревообрабатывающего производства, а также предприятия инфраструктурной сферы, например, производство электроэнергии.

2. Непроизводственные градообразующие предприятия.

Речь в данном случае идет об организациях, занимающихся научными исследованиями или оказывающие услуги инфраструктурного характера, например, город-транспортный узел.

Рассматривая группировки монопромышленных городов, можно выделить следующие их классы [13]:

1) промышленная группа – это города, где градообразующим производством выступает индустриальное предприятие, например, Магнитогорск, Каменск-Уральский. Это города, расположенные, как правило, в местах разработок полезных ископаемых.

В этой группе можно выделить такие подгруппы, как:

- монопромышленные населенные пункты, специализирующиеся в горнодобывающем производстве;
- моногорода черной и цветной металлургии;
- монопромышленные – гиганты автомобилестроения;
- машиностроительные монопоселения городского типа.

2) непромышленная группа, представленная, главным образом, специализированными производственными территориями закрытого типа, где ведутся разработки особой секретности.

Если рассматривать на моногорода с точки зрения финансовой стабильности, то можно отметить, что в период кризиса более 83% всех монопромышленных поселений городского типа будут находиться в состоянии депрессии. Это можно было наблюдать в России в конце 1990-х гг, а еще раньше в моногородах Зарубежной Европы и Америки, которые прошли стадию депрессии несколько раньше.

10% монопоселений можно считать в плане финансового развития, как стабильно развивающиеся. Остальные поселения просто выживают, а их жители постоянно заняты поисками нового места работы и возможностью иметь стабильный заработок [14].

Необходимо отметить, что в целом по стране в сфере машиностроения и металлургии наметился спад развития. Конъюнктурные трудности существуют и у монопрофильных территорий, формирующихся вокруг предприятий указанных сфер.

Кроме указанных выше предприятий можно назвать и химические производства, а также предприятий энергетической сферы экономики. Однако представленные производства имеют потенциал для самостоятельного финансового оздоровления при условии восстановления финансового состояния всей российской экономики.

Анализируя особенности развития социальной-экономической сферы моногородов, существующих в условиях трансформации, необходимо определить основные проблемы их развития, которые индивидуальны для отдельно взятой территории. Общие, характерные для большинства монопрофильных городов характеристики можно представить в следующем виде:

- масштабность моногородов;
- разнообразие специализации;
- региональные и территориально-климатические особенности территорий;
- специфика жизнедеятельности;
- значительная плотность населения;
- демографические особенности.

Соответственно, что и такой показатель, как социальное самочувствие населения также будет разным.

На основании указанных выше характеристик определим основные проблемы социального характера:

- 1) значительная зависимость от функционирования головного профильного предприятия, обеспечивающего рабочими местами большую часть людей, проживающих на данной территории;
- 2) необходимость поиска нового места проживания и источника дохода в случае кризисной ситуации в отрасли;
- 3) формирование бюджета поселения преимущественно отчислениями одного-двух крупных производств;
- 4) низкий уровень экономического развития монопромышленных поселений;
- 5) усиление социального напряжения и вероятность появления конфликтов на этой почве;
- 6) высокая степень отмирания функции моногорода.

Анализ указанных проблем показывает взаимосвязь первой и второй проблем. Действительно, значительный отток населения из территории монопрофильного направления вызваны повышением

численности безработных на данной территории. Это явление – результат незащищенности населения, что наглядно демонстрируют данные рисунка 3.

Как видно из рисунка 3, на протяжении длительного периода времени ситуация остается прежней, когда количество безработных монопромышленных территорий значительно превышает этот же показатель в обычных городских поселениях.

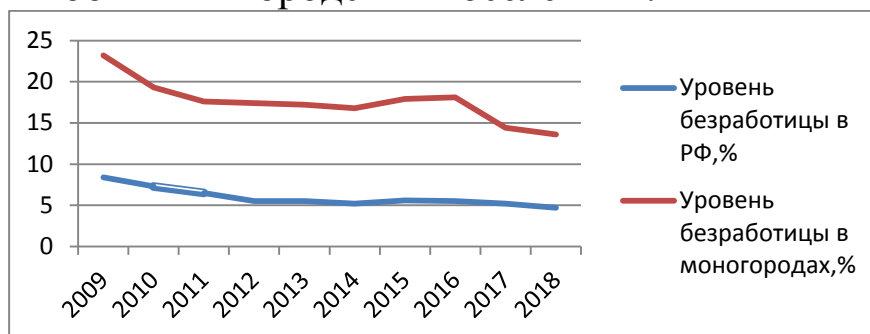


Рис. 3. Динамика безработицы в монопромышленных поселениях Российской Федерации в 2009-2018 гг. [15]

Выводы исследования. В случае закрытия самого крупного производства в моногороде, численность потерявших работу резко вырастет, что может выступить главной причиной депрессивного состояния данного поселения.

Демографическая ситуация такой территории резко ухудшится, т.к. наиболее активные и молодые специалисты будут покидать город, оставшись без источника дохода. Этот фактор спровоцирует возникновение проблем иного характера:

- в значительной мере упадет спрос на товары и услуги, потребляемые населением;

- уровень доходов граждан упадет ниже прожиточного минимума, что увеличит долю граждан, которых можно отнести к категории бедных;

- существенно упадет показатель налоговых выплат предприятий, выступающих источником местного финансового фонда.

К перечисленным выше проблемам социально-экономического характера присоединятся и другие проблемы, связанные, например, с необходимостью получить новую квалификацию, чтобы найти место работы на предприятии другого профиля. Для этого потребуются средства местного бюджета,

который уже является дефицитным, потому что градообразующее предприятие обанкротилось [16].

Таким образом, понятие моногород взаимосвязано с термином градообразующее предприятие. Именно в такой формулировке в нормативно-правовых актах законодатель дает пояснение термина монопрофильной территории. В настоящее время единого общепринятого понятия «моногород» в экономической науке не сформировано. Установлены различные критерии определения классификации моногородов России. Их общие признаки отражают содержание основных проблем указанных территорий, среди которых значительная зависимость социально-экономического развития моногорода от работы градообразующего предприятия. Решение представленных проблем возможно только с участием государства, которое имеет возможности разработать и реализовать специальные программы развития монопрофильных территорий.

Список использованных источников

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 февраля 2000 г. №21 «О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000–2001 гг.» //Собрание законодательства Российской Федерации. 21.02.2000. № 8. Ст. 959.
2. Указ Президента РФ от 02.02.2005 №116 "О приведении некоторых актов Президента Российской Федерации в соответствие с Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве)" //Собрание законодательства РФ, 07.02.2005, №6, ст. 441.
3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 31.07.2020) "О несостоятельности (банкротстве)" //Собрание законодательства РФ, 28.10.2002, N 43, ст. 4190.
4. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации" //Собрание законодательства РФ, 05.01.2015, N 1 (часть I), ст. 26.
5. Постановление Правительства РФ от 29 июля 2014 г. № 709 «О критериях отнесения муниципальных образований Российской Федерации к монопрофильным (моногородам) и

категориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения» //Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, N 31, ст. 4425.

6. Прусова В.И., Коваленко Н.В., Безновская В.В., Кириллова В.О. Моногорода России: проблемы и перспективы развития //Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2017. №11. С.1-7.

7. Сенявский А.С. Экономические основы российского урбанизационного процесса: теоретический анализ (структурные и институциональные аспекты) // ВТЭ. 2019. №1. С. 133-143.

8. Пятшева Е.Н. Особенности функционирования моногородов России // Вестник РГГУ. 2019. № 2. С. 18-34.

9. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 года N 1398-р «О перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» (с изменениями на 21 января 2020 года) //Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 года N 1398-р «О перечне монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)» (с изменениями на 21 января 2020 года) //Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, N 31, ст. 4448.

10. Обзор российских моногородов: аналитический доклад Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ). URL: https://icss.ru/images/pdf/research_pdf/MONOTOWNS.pdf.

11. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/monitoring>.

12. Дроздова И.В. Выбор направлений социально-экономического развития моногородов горной специализации // Известия УГГУ. 2019. №3 (55). – С. 171-177.

13. Пятшева Е.Н. Особенности функционирования моногородов России // Вестник РГГУ. 2019. № 2. – С. 18-34.

14. Хлестова К.С., Воронов А.С. Ретроспективный анализ представлений о моногородах и их роли в развитии национальной экономики // Государственное управление. Выпуск № 77 Декабрь 2019 г. – С. 229-245.

15. Составлено автором на основании официальных данных Федеральной службы государственной статистики за 2011-2018 гг.

URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_p1.htm.

16. Цацурин, К.А. Проблемы и перспективы развития российских моногородов / К.А. Цацурин. // Молодой ученый. 2016. № 28 (132). С. 585-590.

УДК 338.45

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Зайцева Н. В.

канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В статье проведен анализ методик формирования моделей информационной архитектуры предприятия. На основе анализа научных трудов ученых, занимающихся вопросами построения архитектуры предприятия, в общем, и информационной архитектуры в частности, в статье предложено авторское определение понятия информационной архитектуры предприятия и сформулирован авторский перечень ее составных частей. В рамках постановки задачи моделирования информационной архитектуры определена проблема исследования, заключающаяся в недостаточном исследовании вопросов построения информационной архитектуры отечественных предприятий и оценки эффективности от ее внедрения.

Ключевые слова: *архитектура предприятия, информационная архитектура, методика проектирования, архитектуры данных.*

The article analyzes the methods of forming models of information architecture of an enterprise. Based on the analysis of scientific works of scientists involved in the construction of enterprise architecture, in general, and information architecture in particular, the article proposes the author's definition of the concept of enterprise information architecture and formulates the author's list of its constituent parts. Within the framework of the formulation of the problem of modeling information architecture, the research problem is determined, which consists in an insufficient study of the issues of building the information architecture of domestic enterprises and assessing the effectiveness of its implementation.

Keywords: *enterprise architecture, information architecture, formation methodology, data architecture.*

Постановка проблемы. Опыт внедрения информационных систем и технологий в компаниях и предприятиях показывает, что

крайне редко достигаются поставленные цели и получается ожидаемый результат. Часто такие проекты сопровождаются большими материальными затратами, затратами времени и другими ресурсами. Причиной таких проблем зачастую является отсутствие единого подхода к организации всех этапов внедрения информационных систем и технологий, а именно этапов планирования, создания и внедрения, а также дальнейшей эксплуатации. В таких ситуациях необходимо применение комплексного подхода, который приведет к повышению результативности, эффективности, управляемости, масштабируемости и безопасности проектирования больших информационных систем. Такой комплексный подход называется архитектурным», а совокупность используемых при его применении описаний всех аспектов и точек зрения информационных систем – «архитектура информационной системы». Данный подход является малоизученным, что обуславливает актуальность исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемой формирования информационной архитектуры занимались такие отечественные ученые, как Дрогобыцкая К.С., Самуйлов К.В., Быков Р.Г., Кудрявцев Д.В., Пушкарь Н.А., Спивак В.А. и другие. Также данной проблематикой занимался и ряд зарубежных ученых: Дж. Закман, Р. Сешнс, Р. Соул Вурмен, Л. Розенфельд, П. Морвиль и др. Однако последние тенденции стремительного развития ИТ требуют глобальной доработки данной проблемы.

В настоящее время еще не сформировано единое понятие информационной архитектуры предприятия, а также не выработана полная комплексная методология ее построения. Новизна и недостаточность разработок по данной проблематике предопределили выбор темы и цель данного исследования.

Цель статьи – на основе анализа существующих методов проектирования информационной архитектуры определить методические положения формирования моделей информационной архитектуры предприятия, что позволит упростить сопровождение, а также управление информационно-технологической средой предприятия.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время существует несколько основных методик и моделей описания архитектуры информационных технологий, задающих

единые принципы описания и классификацию основных областей, политик, стандартов, процессов и т.д. Среди этих моделей и методик наиболее популярными являются следующие: Модель Закмана, Методика FEA, Методика TOGAF и Методика Gartner.

В большинстве своем для предприятий государственного сектора или специализированных компаний применяются особые методики, разрабатываемые под конкретную ситуацию. Каждая из представленных выше методик имеет в своем арсенале средства для разработки большого числа различных архитектур, и включает в себя алфавит и правила описания компонентов архитектуры и связей между ними. В состав методик также входят общий словарь терминов, инструменты описания элементов архитектуры, набор документов и планов, список рекомендуемых стандартов и многое другое, необходимое для реализации элементов архитектуры [1-3].

Остановимся подробно на каждой из методик.

1. Основателем теории архитектуры предприятия является американец Дж.А. Закман, разработавший свою методику в 1980-х во время работы в компании IBM. Его модель предприятия представляется в виде набора согласованных описаний и понятий, которые выделены в формализованную матрицу (рис. 1).

По столбцам матрицы разнесены основные показатели деятельности предприятия: объекты – «что», действия – «как», местоположения – «где», люди – «кто», время – «когда» и мотивы – «почему». Строки представляют собой различные описания системы с точки зрения бизнес-руководителей, менеджеров и разработчиков [5].

В матрице учтены существенные для архитектуры аспекты предприятия. Заполнение матрицы происходит сверху вниз слева направо.

2. В 2002 г. Федеральное правительство США по информационным вопросам предложил структуру архитектуры федеральной организации FEA (Framework Enterprise Architecture).

FEA можно рассматривать и как методологию создания архитектуры предприятия, и как результат применения этой методологии к конкретной организационной структуре – Правительству США. Основным направлением FEA является создание архитектурных ячеек для системы общей архитектуры предприятия (в случае с FEA предприятием является федеральное правительство, а системой – правительственное агентство).

Большинство данных ячеек используются во многих агентствах и практически все из них можно использовать повторно [8].

	ЧТО	КАК	ГДЕ	КТО	КОГДА	ПОЧЕМУ
Сфера действия	Список важных понятий и объектов	Список основных бизнес-процессов	Территориальное расположение	Ключевые организации	Важнейшие события	Бизнес-цели и стратегии
Модель предприятия	Концептуальная модель данных	Модель бизнес-процессов	Схема логистики	Модель потока работ	Мастер-план реализации	Бизнес-план
Модель системы	Логические модели данных	Архитектура приложений	Модель распределенной архитектуры	Архитектура интерфейса пользователя	Структура процессов	Роли и модели бизнес-правил
Технологическая модель	Физическая модель данных	Системный проект	Технологическая архитектура	Архитектура презентации	Структура управления	Описания бизнес-правил
Детали реализации	Описание структуры данных	Программный код	Сетевая архитектура	Архитектура безопасности	Определение временных привязок	Реализация бизнес-логики

Рис. 1. Формализованная матрица архитектуры предприятия
Дж. А. Закмана

Модель FEA выступает наиболее полной методологией: она включает и всеобъемлющую таксономию, как в методологии Закмана, и архитектурный процесс, как в модели TOGAF.

3. Модель TOGAF (The Open Group Architecture Framework) используется в описании интеграционных элементов, использующихся для поддержки портфеля прикладных приложений предприятия. [7,9]. В качестве архитектурного процесса, модель TOGAF выступает дополнением модели Закмана. Если Закман показывает, как следует классифицировать артефакты, то модель TOGAF описывает процесс создания артефактов (рис. 2).

4. Методология Gartner разработана одной из самых известных консалтинговых организаций в ИТ-сфере, которая предполагает сценарии и практические рекомендации по проектированию информационной архитектуры предприятия.



Рисунок 2 - Формализованная модель TOGAF

Gartner предлагает варианты практических решений при проектировании информационной архитектуры в виде алгоритма действий отвечающих задачам пользователей. Главным недостатком данной методологии является отсутствие детализации рекомендаций с описанием моделей процесса разработки архитектуры.

Согласно методологии Gartner построение архитектуры предприятия должно начинаться с определения конечного результата и формулирование целей для его достижения. После данного этапа, а именно представления направлений развития предприятия, следует анализировать влияние данных направлений на архитектуру решений, архитектуру бизнеса, архитектуру данных и технологическую архитектуру. Разработчики Gartner описывают методологию в виде трехмерного куба, стороны которого представляют собой следующие слои [4, 6]:

– вертикальные составляющие технологической архитектуры, которые представляют собой системное управление, обеспечение безопасности и инфраструктуру. Здесь следует отметить, что элементы бизнес-архитектуры пересекаются и имеют связи со всеми составляющими информационной и технологической архитектуры.

– горизонтальные слои представляют собой бизнес-архитектуру, состоящие из четырех взаимосвязанных уровней;

– вертикальные домены представляют собой информационную архитектуру, которые состоят из данных, приложений, интеграций и доступов.

В рамках данного исследования была проведена сравнительная характеристика представленных выше методик формирования информационной архитектуры (таблица 2).

В качестве сравнительных характеристик выступали 12 основных критериев, выделенных на основании анализа работ ряда отечественных и зарубежных специалистов, таких как Дж. А.Закман, Краснов С.В, Слюсаренко А.И., Р. Сеншс, А.В. Данилин, Самуйлов К.В., Королев О.Л., Панова В.Л., Пономарев И.П., Э.Малон [1-7, 16-24].

Таблица 2

Сравнительная характеристика методик формирования информационной архитектуры предприятия

Критерии	Оценки			
	TOGAF	Gartner	Методология Закмана	FEA
Руководство по разбиению	2	3	1	4
Полнота таксономии	2	1	4	2
Наличие каталога	2	2	1	4
Полнота процесса	4	3	1	2
Руководство по эталонным моделям	3	1	1	4
Доступность информации	4	1	2	2
Время окупаемости инвестиций	3	4	1	1
Руководство по управлению	2	3	1	3
Практическое руководство	2	4	1	2
Ориентированность на бизнес	2	4	1	1
Нейтральность по отношению к поставщикам услуг	4	1	2	3
Модель готовности	1	2	1	3

По каждому из перечисленных ниже критериев методологии выставлялась оценка в соответствии со следующими параметрами:

- 1: Очень низкая эффективность в данной сфере;
- 2: Низкая эффективность в данной сфере;

- 3: Удовлетворительная эффективность в данной сфере;
- 4: Высокая эффективность в данной сфере.

Ниже представлена характеристика критериев для оценки методологий проектирования информационной архитектуры предприятия:

- полнота таксономии означает, что методология предполагает классифицирование элементов архитектуры;

- полнота процесса предполагает, что в методологии представлен пошаговый процесс проектирования информационной архитектуры предприятия;

- руководство по эталонным моделям означает насколько точно методология может создать набор идеальных моделей;

- практическое руководство предполагает, что методология наиболее точно отразит все этапы и полученный результат в ходе проектирования информационной архитектуры;

- модель готовности означает насколько эффективно работает архитектору предприятия построенная согласно методологии.

- ориентированность на бизнес определяет, ориентирована ли методология на снижение затрат или увеличение доходов от внедрения архитектуры.

- руководство по управлению определяет, как хорошо методология помогает в понимании и создании работоспособной модели управления для архитектуры предприятия.

- руководство по разбиению показывает эффективность методологии в делении предприятия на структурные элементы.

- наличие каталога определяет, как хорошо методология способствует созданию каталога архитектурных активов, с целью их дальнейшего использования.

- нейтральность по отношению к поставщикам услуг отражает вероятность привязки предприятия при внедрении методологии к деятельности конкретных консалтинговых компаний.

- доступность информации определяет общее количество, а также качество бесплатных (или недорогих) материалов по данной методологии.

- время окупаемости инвестиций определяется продолжительностью периода использования данной методологии для построения архитектуры, прежде чем будут доступны на ее основе решения, повышающие общую ценность бизнеса.

Из таблицы 2 видно, что ни одна из методологий не является полной, и выбор наилучшей будет зависеть от целей и возможностей архитектора. При проведении анализа методологий и понятий информационной архитектуры был сделан вывод об их несовершенстве. Методологии Закмана, FEA, TOGAF и Gartner рассматривают информационные потоки и процессы на предприятии отдельно от исполняющего их персонала.

Поэтому в исследовании была сформулирована новая структура информационной архитектуры предприятия, состоящая из четырех взаимосвязанных компонент (рис. 3):

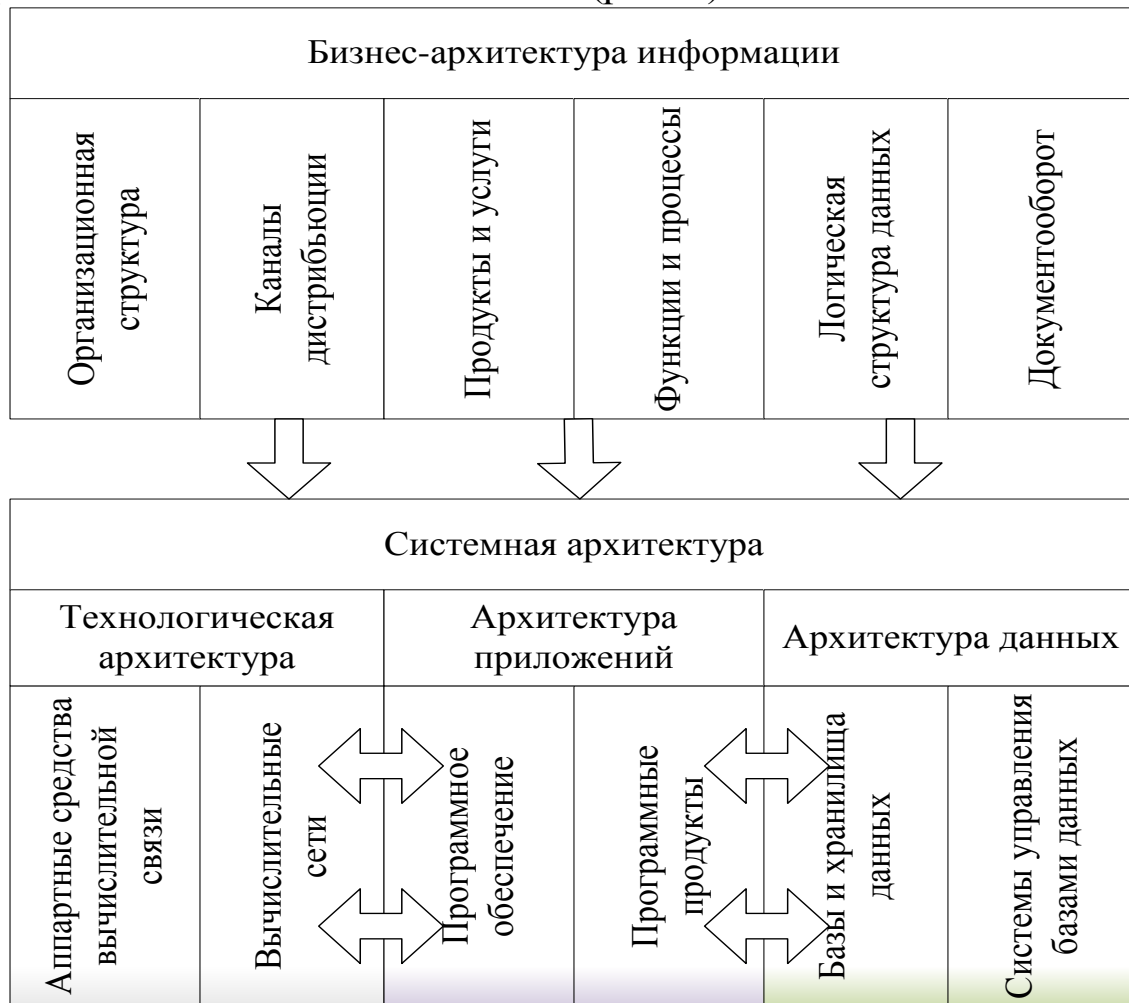


Рис. 3. Составляющие информационной архитектуры предприятия

– архитектура бизнеса представляет собой описание миссии и целей предприятия, а также его основные бизнес-процессы, с обязательным отображением связей между ними;

– архитектура приложений предполагает определение используемого на предприятии программного обеспечения, а также портфеля прикладных программных продуктов;

– архитектура данных отображает данные, которые размещены на серверах предприятия, а также описывает связи между базами данных;

– технологическая архитектура представляет собой описание оборудования предприятия, на котором используют программные приложения и связи между ними.

В соответствии с этим было дано авторское определение информационной архитектуры предприятия: информационная архитектура предприятия – графическая модель существующих на предприятии взаимоотношений между информационными системами, описывающая аппаратные средства вычислительной связи и находящиеся на них программные продукты, используемые в информационной деятельности предприятия, местоположение данных внутри системы, а также исполнителей всех информационных операций.

Данное определение в полной мере отражает суть информационной архитектуры предприятия в соответствии с изменяющейся спецификой рынка информационных технологий. Модель информационной архитектуры предприятия делится на три уровня. Концептуальный уровень – здесь происходит описание моделей верхнего уровня, отражающее информационные связи и потоки между структурными подразделениями предприятия. Данный уровень отвечает за планирование на остальных уровнях.

Логический уровень – состоит из детализированной информации о существующем портфеле прикладных систем и выступает в роли связующего звена между бизнес-процессами и информационно-вычислительными системами, их поддерживающими. Здесь формируются требования к необходимой информации, форма их передачи и предоставления. Данные логического уровня относятся уже к информационным технологиям.

На физическом уровне протекают аналитические процессы, так же здесь описывается месторасположение данных внутри информационных систем и базы данных, их хранящие.

Для эффективного функционирования информационных систем после внедрения модели информационной архитектуры предприятия во внутреннюю структуру предприятия, необходим комплексный анализ произошедших изменений с дальнейшим выявлением и устранением узких мест.

Неоспоримым плюсом от внедрения информационной архитектуры является ускорение информационных потоков предприятия и ускорение реагирования службы информационной безопасности на внешние раздражители, что позволяет с большей эффективностью устранять возникающие угрозы информационной безопасности.

Выводы. Таким образом, в статье рассмотрены основные методы проектирования информационной архитектуры предприятия, проведен анализ их преимуществ и недостатков. На основе проведенной сравнительной характеристики были выявлены слабые стороны методик, которые требуют доработок для проектирования информационной архитектуры предприятия в современных условиях. Как результат предложена структура информационной архитектуры предприятия, которая состоит из взаимосвязанных компонент. Новая структура предполагает устранения проблем, возникающих при проектировании информационной архитектуры предприятия согласно другим методам.

Список использованных источников

1. Архитектурные модели экономических систем: Монография [Текст] / К.С. Дрогобыцкая, И.Н. Дрогобыцкий – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014.

2. Быкова Р.Г. Управление ИТ [Текст] // Креативная экономика. – 2008. – № 11 (23). – С. 118-124.

3. Кудрявцев Д.В., Арзуманян М.Ю. Архитектура предприятия: переход от проектирования ИТ-архитектуры к трансформации бизнеса// Российский журнал менеджмента. – №2 (Том15), 2017. – С.193-224

4. Малон Э. Управление ИТ [Текст] / Э. Малон; пер. с англ. А.Сатунина. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 272 с.

5. Международный научно-практический журнал «Программные продукты и системы», №1(105), 2014. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <http://swsys.ru>.

6. Пушкарь Н.А. Управление информационной деятельностью предприятия в экономике знаний [Текст] / Пушкарь А.И., Назарова С.А., Сибилев К.С.; под ред. докт. экон. наук, профессора Пушкаря А.И. – Изд.ХНЭУ, 2012. – 560 с.

7. Самуйлов К.В. Архитектура предприятия: преимущества и недостатки [Текст] // Теория и практика общественного развития. - №1. – 2012. – с. 217.

8. Сешнс Р. Информационная деятельность предприятия [Текст] / Р. Сешнс // Информационные технологии. – 2008. – №8. – С.38–43.

9. Спивак В.А. Управление информационной средой [Текст] / В.А. Спивак. – СПб.: Нева, 2004. – 440 с.

УДК 334.72: 346.26

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ ПРАКТИКАХ

Макарова О.В.

аспирант

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

Представлены основные заинтересованные стороны системы взаимоотношений в предпринимательстве. Разработан алгоритм взаимодействия предпринимательских структур крупного и малого бизнеса на основе модели жизненного цикла взаимоотношений бизнес субъектов.

Ключевые слова: *субъекты взаимоотношений, бизнес-структуры, предпринимательство, жизненный цикл.*

The main stakeholders of the enterprise relationship system are represented. An algorithm for interaction between business structures of large and small businesses is developed on the basis of the model of the life cycle of business entities.

Keywords: *relationship subjects, business structures, entrepreneurship, life cycle.*

Постановка проблемы. Глобализация рынков, изменение парадигмы развития конкуренции на более информационную модель, трансформация системы потребительских ожиданий детерминирует концептуально иной подход к повышению конкурентоспособности. Создание компаниями эффективных межфирменных сетей будет способствовать решению этой задачи,

поскольку получение конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе в значительной степени стало зависеть от того, каким образом компании выстраивают взаимоотношения с потребителями, поставщиками, поставщиками поставщиков и другими партнерами.

Анализ исследований и публикаций. Теме взаимоотношений хозяйствующих субъектов посвящены работы отечественных и зарубежных ученых, среди которых Мартышев А.В., Ягнюк И.М., Мелентьева М.И., Гнатюк О.Л., Куш С.П., Рожков И.В., Антонов Г. Д., Зайцева О.С., Чардымский М.Г., П. Гембл, Дж. Иган, Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли и др.

Цель – определение основных участников системы взаимоотношений и разработка алгоритма их взаимодействия.

Изложение основного материала. По мнению Д. Уилсона, деловые взаимоотношения создают ценность, поскольку повышают конкурентоспособность участвующих сторон на основе их многостороннего взаимодействия [3]. Однако вопросы повышения конкурентоспособности компаний в рамках управления взаимоотношениями до сих пор практически не представлены в научной литературе. В связи с этим представляется актуальной разработка механизма управления взаимоотношениями, направленного на координацию взаимодействующих компаний с целью повышения конкурентоспособности предприятия-производителя и сети взаимодействующих фирм в целом.

Под механизмом управления межфирменными взаимоотношениями компании мы будем понимать совокупность мероприятий, методов и инструментов, позволяющих формировать, координировать взаимоотношения компании с бизнес-партнерами и комплексно управлять ими на основе организации взаимного сотрудничества и адаптации бизнес-процессов предприятий с целью создания высокоэффективных систем формирования ценности для потребителей.

Любой процесс управления предполагает наличие субъекта и объекта управления, поэтому центральным звеном механизма управления межфирменными взаимоотношениями является совокупность. Мы рассматриваем формирование механизма управления с позиции центральной фирмы сети (фирмы-производителя), поэтому и субъектом управления является предприятие-производитель, которое выступает в качестве координатора процесса взаимодействия компаний и управляет

взаимоотношениями с партнерами с целью создания добавленной ценности.

Объектом управления в данном механизме будет являться сеть, причем это не просто сеть взаимодействующих фирм, это цепочка создания ценности как единое целое с непосредственно подключенным к ней конечным потребителем [2].

При разработке механизма управления взаимоотношениями субъектов необходимо учитывать три составляющих объекта управления – участников взаимоотношений, ресурсы, процессы компании, вовлеченные во взаимоотношения.

Практика показывает, что лучший способ обеспечения длительного существования и успеха организации заключается в умении думать о желаниях и потребностях всех важных заинтересованных в бизнесе сторон и стремиться приносить выгоду каждой из них. Проведенные исследования показали, что основными партнерами в системе взаимодействия в предпринимательстве являются следующие (таблица 1).

Таблица 1

Заинтересованные стороны системы взаимоотношений в предпринимательстве

Заинтересованная сторона	Направления взаимодействия
Инвесторы	Капитал для развития, принятие большего риска, долгосрочная поддержка
Клиенты	Прибыльность, постоянство, лояльность, защита, обратная связь
Посредники	Запланированные прогнозы, заблаговременная предсказуемость спроса
Персонал	Гибкость, разнообразие навыков, сверхурочные часы работы, предложения
Поставщики	Больше прямых поставок, меньше посредников, комплексные решения, интеграция
Регулятивные органы	Международное взаимодействие, неофициальные рекомендации, своевременное вмешательство
Сообщества	Наличие квалифицированной рабочей силы, дотации, поддержка, интеграции
Влиятельные группы	Тесное сотрудничество, совместные исследования
Альянсы партнеров	Взаимные продажи, сотрудничество в развитии, распределение затрат

На этом основании можно сделать вывод: для того, чтобы эффективно развиваться, руководители должны четко знать, что хотят получить от их организации различные заинтересованные стороны, в чем их желания и потребности, и что от взаимоотношений с ними получит возглавляемая ими организация. Руководителям целесообразно согласовывать стратегии, возможности и потребности организации с заинтересованными сторонами, разрабатывать гибкие системы оценки эффективности и управления ею, определять, приносят ли заинтересованные стороны выгоду организации в настоящем, продолжится ли это в будущем и наоборот.

Проведенные исследования, анализ работы предпринимательских структур позволили выделить основные проблемы управления эффективностью и ее измерения:

- неумение в достаточной степени учитывать потребности самой организации и партнеров по бизнесу;
- часто в качестве критерия эффективности (выбирается то, что легче измерить, а не то, что следовало бы измерить);
- несогласованность критериев эффективности со стратегиями организации, ее процессами и возможностями;
- отсутствие плановых значений для достижения желаемого уровня эффективности;
- низкий уровень обслуживания клиентов организации;
- трудности выбора контрольных точек развития предпринимательской структуры для сравнительного анализа с конкурентами;
- непоследовательность применения критериев при сравнительном анализе эффективности бизнеса и переосмыслении успеха предприятия;
- недостаточный охват интересов различных групп при взаимодействии в процессе управления предпринимательскими структурами;
- сложности использования соответствующего и достаточного количества критериев эффективности [3].

Взаимоотношения фирмы с потребителем развиваются во времени. Они состоят из различных этапов, начиная от первого знакомства клиента с деятельностью фирмы, до установления долгосрочных отношений. На каждой организации необходимо применять определенный комплекс мер, по воздействию на

потребителя для того, чтобы заинтересовать его, удержать и развить доверительные партнерские отношения.

Для разработки рекомендаций по проведению мероприятий, направленных на совершенствование организации маркетинговой деятельности на основе концепции маркетинга взаимоотношений, потенциальные и существующие клиенты исследуемых предпринимательских структур на рынке нами сгруппированы на основе стадий жизненного цикла взаимоотношений с покупателями и проведена адаптация 3-х факторной модели Г. Гренросса (рис. 1).

В основу разработанного алгоритма взаимодействия предпринимательских бизнес – структур положены модели жизненного цикла взаимоотношений бизнес субъектов. В соответствии со стадиями жизненного цикла нами выделено 5 групп потребителей:

1 группа – потенциальные потребители, не заинтересованные во взаимодействии. К данной группе относятся организации, которые не имели непосредственных контактов с исследуемыми предпринимательскими структурами.

Для воздействия на потребителей данной категории Г.Гренросс [4] советует проводить мероприятия в рамках классического маркетинга, в частности рекламу и PR. Цель данных мероприятий – привлечь внимание потребителей к предпринимательской структуре и убедить их приобрести продукцию или воспользоваться услугами фирмы.

Исследования показали, что использование традиционной рекламы и PR на целевом рынке предприятия имеет слабый эффект. Основным источником информации служат слухи, передаваемые из уст в уста, и положительный предыдущий опыт. На основании данной особенности нами предложено уже на первом этапе жизненного цикла взаимоотношений с клиентами предпринимательским структурам использовать методы маркетинга взаимоотношений, т.к. чем сильнее развиты прочные долгосрочные партнерские отношения с клиентами, тем у фирмы есть больше шансов влиять на распространение информации о ней через данных клиентов.

Полностью отказываться от мероприятий классического маркетинга при воздействии на данную группу клиентов, на наш взгляд, не следует. Реклама должна носить периодический, напоминающий характер и размещаться в специализированных

бухгалтерских и экономических изданиях. Разовые, небольшие PR - акции должны поддерживать имидж компании, сформированный за счет распространения слухов.

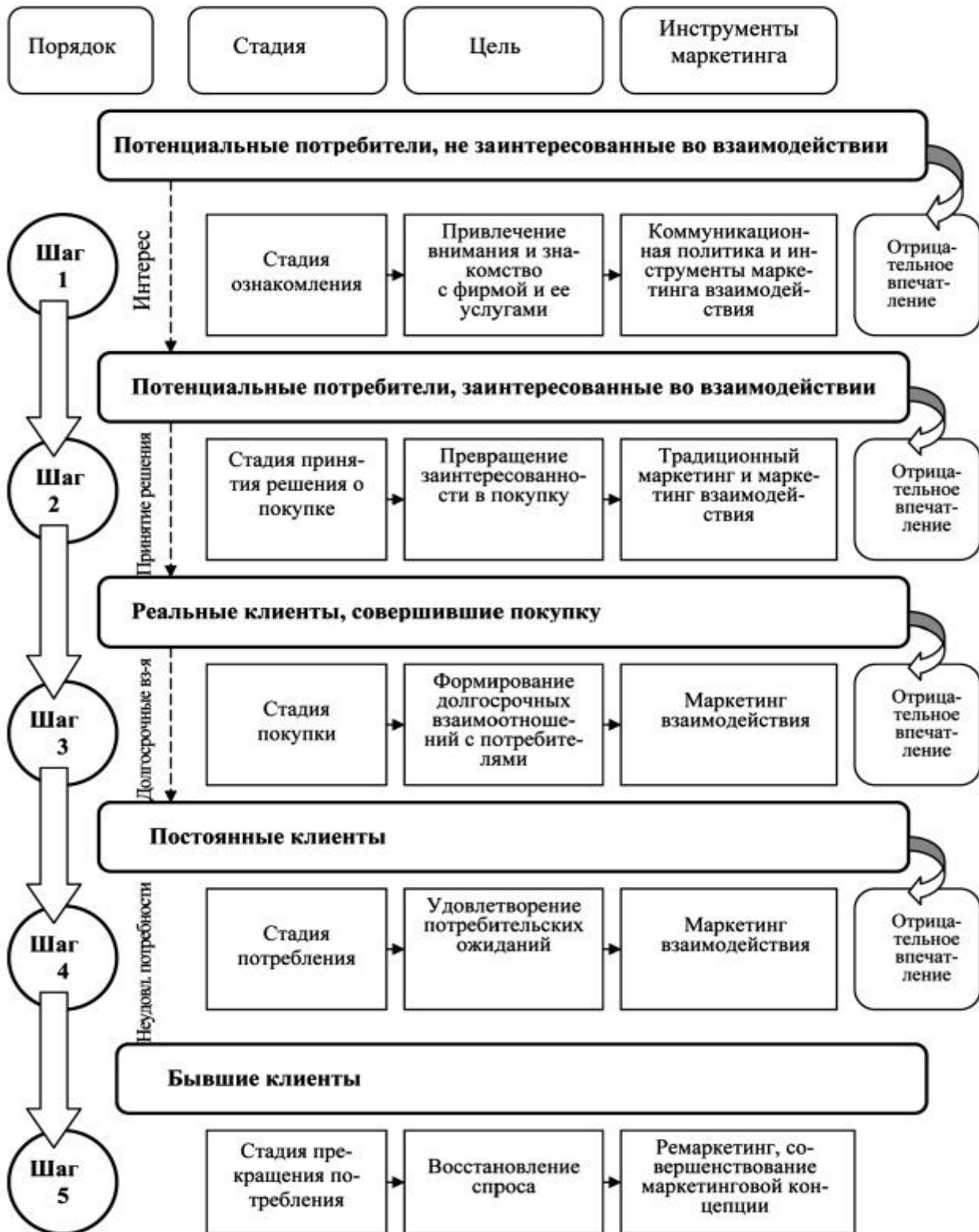


Рис. 1. Алгоритм взаимодействия предпринимательских структур крупного и малого бизнеса на основе модели жизненного цикла взаимоотношений бизнес субъектов [составлено на основе 4]

2 группа – потенциальные потребители, заинтересованные во взаимодействии и принявшие решение вступить в экономические отношения с ней либо получить дополнительную информацию для принятия решения. Данная группа потребителей является немногочисленной, однако достаточно важной с точки зрения маркетинга взаимоотношений. Потребители второй группы в первый раз входят в контакт с персоналом компаний, и от успеха маркетинговых мероприятий на данном этапе зависит, произойдет ли заключение договора с фирмой и развитие отношений.

3 группа – реальные клиенты, совершившие покупку на основе договоров на разовое обслуживание. Данные клиенты уже приобрели продукцию, услуги компании, и вектор развития отношений направлен на формирование долгосрочных взаимоотношений с потребителями.

4 группа – постоянные клиенты, работающие по абонентским договорам. Данные клиенты удовлетворены услугами, оказываемыми им фирмой. Основными задачами фирмы по отношению к данным клиентам является их удержание, построение и поддержание долгосрочных тесных партнерских взаимоотношений. Анализ затрат и прямых финансовых выгод показал, что предложенные нами мероприятия являются экономически эффективными. Данные мероприятия могут принести компаниям ряд выгод, не поддающихся финансовой оценке, т.к. устойчивые партнерские отношения нельзя выразить в количественных показателях.

5 группа – бывшие клиенты. Их потребности не удовлетворяются, и они: принимают решение расторгнуть договор и перейти к фирме конкуренту. Основными задачами фирмы являются восстановление спроса и совершенствование применяемой маркетинговой концепции.

Выводы: Таким образом, представленный алгоритм состоит из пяти последовательных шагов по развитию взаимоотношений с потребителями по следующим стадиям: стадия ознакомления, стадия принятия решения о покупке, стадия покупки, стадия потребления и стадия прекращения потребления.

Список использованных источников

1. Антонов Г.Д. Как умножить рыночный потенциал предприятия: Маркетинговый подход к интеграции / Г.Д. Антонов // Маркетолог. – 2017. – № 6. – С. 3-15.
2. Зайцева О.С., Чардымский М.Г. Маркетинговые и психологические аспекты деловых бесед и переговоров, КНОРус, – 2010 г.
3. Куш, С.П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках: монография – Спб.: Изд.дом С.-Петербур. Гос. Ун-та, 2006.
4. Смотровая, Т.И. Маркетинговые модели взаимодействия ключевых партнеров на рынке торговой недвижимости Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг) Автор. дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук Москва – 2015 – 22 с.

УДК 358.48

**ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА И
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ
БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ НА ОСНОВЕ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГА**

Азарян Е. М.

д-р экон. наук, профессор

Ржесик К. А.

канд. техн. наук, профессор

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

В статье изучены теоретические и научно-методические аспекты взаимосвязи производства и деятельности торговых сетей по реализации бытовой техники на основе трейд-маркетинга, как одного из эффективных инструментов стратегического управления маркетинговыми процессами на рынке бытовой техники. В ходе научного исследования проведены с применением экономико-математического моделирования экспоненциальный прогноз и полиномиальный прогноз рынка бытовой техники и электроники в России (включая компьютерную технику и мобильные телефоны) до

2025 г. В результате научного исследования усовершенствован научно-методический подход к повышению эффективности взаимосвязи производства и деятельности торговых сетей по реализации бытовой техники на основе трейд-маркетинга, как одного из эффективных инструментов стратегического управления маркетинговыми процессами на рынке бытовой техники, позволяющий создавать и развивать цепочку взаимосвязи производства и деятельности торговых сетей на основе комплексного подхода к продвижению товара и правильного распределения усилий на каждом его этапе в условиях когнитивного диссонанса, вызванного мировой пандемией.

Ключевые слова: производство, производитель, торговые сети, бытовая техника, трейд-маркетинг, маркетинговые исследования, стратегия маркетинга, электронная коммерция, интернет-продажи.

The article examines the theoretical and scientific-methodological aspects of the relationship between the production and activities of retail chains for the sale of household appliances based on trade marketing, as one of the effective tools for strategic management of marketing processes in the home appliance market. In the course of the research, an exponential forecast and a polynomial forecast of the market for household appliances and electronics in Russia (including computer equipment and mobile phones) up to 2025 were carried out using economic and mathematical modeling. As a result of scientific research, a scientific and methodological approach to improving the effectiveness of the relationship between production and retail chains for the sale of household appliances based on trade marketing, as one of the effective tools for strategic management of marketing processes in the home appliance market, allows you to create and develop a chain of relationships between production and retail chains based on an integrated approach to product promotion and the correct distribution of efforts at each stage in conditions of cognitive dissonance, caused by a global pandemic.

Key words: production, manufacturer, retail chains, home appliances, trade marketing, marketing research, marketing strategy, e-Commerce, online sales.

Постановка проблемы. Современный активный маркетинг в эпоху мировых трансформаций и цифровизации экономики выходит за рамки связей «производитель – конечный продавец – потребитель», образуя тем самым взаимосвязь развития производства и деятельности торговых сетей по реализации продукции и товаров, для продвижения которых работает система трейд-маркетинговых коммуникаций, объединяя сферы интересов производителя и определенные виды воздействия на потребителя, на основе трейд-маркетинга. Рынок бытовой техники и электроники стал активным «пользователями» трейд-маркетинга.

Анализ исследований и публикаций. Широко освещены вопросы теоретического характера и практического значения

организации маркетинговых исследований в работах известных ученых таких как: Анохин Е.В., Блюм М.А., Буянова М.В., Голубков Е.П., Герасимов Б.И., Коротков А.В., Молоткова Н.В., Светульников С.Г., Шабанова Л.Б.

Значимые для развития рынка бытовой техники вопросы развития интернет-торговли и трейд-маркетинга детально рассмотрены в трудах следующих ученых: Воловикова С.А., Геращенко М.И., Исаенко Е.В., Соколовой А.Н.

Однако при более детальном изучении теоретических аспектов взаимосвязи производства и деятельности торговых сетей по реализации бытовой техники были выявлены дискуссионные вопросы, как объект для научных исследований, в частности требует усовершенствования научно-методический подход к повышению эффективности взаимосвязи производства и деятельности торговых сетей по реализации бытовой техники на основе трейд-маркетинга, как одного из эффективных инструментов стратегического управления маркетинговыми процессами на рынке бытовой техники при формировании стратегии маркетинга.

Методы исследования. В процессе исследования использованы следующие общенаучные и специальные методы: синтеза для обобщения и сведения в единое целое всех элементов трейд-маркетинга для решения общей задачи – создание условий для эффективного стратегического управления маркетинговыми процессами на рынке бытовой техники; индукции и дедукции для формирования заключения о взаимосвязи производства и деятельности торговых сетей по реализации бытовой техники на основе трейд-маркетинга, экономико-математического моделирования для расчета экспоненциального прогноза и полиномиального прогноза рынка бытовой техники и электроники в России (включая компьютерную технику и мобильные телефоны) до 2025 г.

Цель статьи. Изучить теоретические и научно-методические аспекты взаимосвязи производства и деятельности торговых сетей по реализации бытовой техники на основе трейд-маркетинга, как одного из эффективных инструментов стратегического управления маркетинговыми процессами на рынке бытовой техники.

Изложение основного материала. Рынок бытовой техники за последние пять лет характеризуется масштабными

преобразованиями, которые пополнились также инновационными и популярными инструментами продвижения товаров и продукции от производителя к потребителю в условиях цифровизации экономики. Основным конкурентным преимуществом современного рынка бытовой техники является расширенный перечень субъектов рынка бытовой техники: производители, дистрибьюторы, ритейлеры, конкуренты, потребители.

В связи с трансформационными процессами в сфере производства продукции, товаров и услуг на рынке бытовой техники классические элементы комплекса маркетинга уже требуют дополнения, переосмысления, совершенствования, преобразования.

Трейд-маркетинг – это технологии, которые способствуют ускорению процесса продвижения конкретного товара на пути от производителя до потребителя. И первоочередным «выгодоприобретателем» является производитель, изобретение которого было «обработано» трейд-маркетинговыми инструментами. Дистрибьюторы и конечные продавцы тоже пользуются инструментами трейд-маркетинга, но они заинтересованы прежде всего в увеличении среднего чека, в состав которого могут входить совершенно различные марки товаров, в то время как производителю важно, чтобы конечный потребитель отдал предпочтение именно его бренду [1].

Таким образом, инициаторами применения инструментов трейд-маркетинга выступают именно производители, которые либо самостоятельно, либо совместно со следующими звеньями цепи товародвижения осуществляют стимулирование продаж своего товара.

В результате научного исследования систематизация результатов позволила определить два уровня трейд-маркетинговой активности на рынке бытовой техники.

1. Стимулирование дистрибьюторов.

Это мероприятия, направленные на увеличение объема закупок конкретного товара и расширение каналов сбыта путем мотивации торгового персонала компании-дистрибьютора. Под мотивационные программы попадают руководитель отдела продаж и торговые представители. Для каждого из них ставится конкретный план продаж и дистрибуции. В качестве вознаграждения за выполнение или перевыполнение плана

выплачиваются бонусы из созданного производителем мотивационного фонда либо презентуется техника, предоставленная производителем для данных целей, либо совмещаются оба варианта.

При осуществлении любых мотивационных программ очень важно контролировать два момента: осведомленность всех задействованных в данных программах лиц и факт получения вознаграждения каждым, кто достиг установленных показателей.

2. Стимулирование крупных сетевиков, торговых сетей (как специализирующихся на продаже бытовой техники, так и тех, кто реализует товары различных категорий).

Производителю нужно добиться максимально возможной лояльности от розницы по отношению к своему товару. Проявление «симпатий» конечного продавца может выражаться в дополнительных закупках товара, в предоставлении лучшего места в торговом зале, в эффективном использовании демонстрационных материалов, в заинтересованности продавцов-консультантов в продаже товара данной марки, бренда, в повышении привлекательности экспозиции товара.

Для достижения указанных результатов производитель использует следующие инструменты: торговые соглашения (бонусы, премии, компенсации за экспонирование товара, компенсации за рекламу, компенсации за закупку), наборы розничного продавца (всевозможные варианты рекламных материалов и рекомендации по их размещению, подробная информация о самом товаре), POSM или экспозиция товара на месте продажи (фирменные стенды, вывески и т.д.), мотивационные и обучающие программы для продавцов-консультантов.

Результат, полученный от каждой из перечисленных мер стимулирования участников маркетингового канала, складывается в общую картину успешного трейд-маркетинга на рынке бытовой техники. Все же следует отметить, что наибольшую долю успеха составляет стимулирование продавцов-консультантов. Согласно статистическим данным, продавец-консультант в 70% случаев влияет на выбор потребителя. Если подходящий цвет и размер единицы техники покупатель в состоянии определить сам, то на счет технических характеристик у него могут возникнуть серьезные затруднения. И тут сыграет роль то, насколько доступно и в то же

время профессионально консультант сможет рассказать потребителю о самых важных функциях товара. Бренд, сумевший заинтересовать продавца своей мотивационной программой и обеспечивший торговый персонал необходимой информацией о своей продукции, останется в выигрыше.

Некоторые бренды, в попытке сэкономить на маркетинговых расходах, объединяют финансовые усилия, затрачиваемые на мотивационную программу. Но это, как правило, не приносит необходимых результатов. Вряд ли консультант сможет продать две стиральные машины разных марок одному покупателю.

Два описанных уровня составляют целостную программу трейд-маркетинга для сектора продаж бытовой техники. Но, поскольку ведущим и главным звеном такой программы является производитель, хотелось бы остановиться на тех маркетинговых инструментах, которые применяются им вне трейд-маркетинга, но в рамках производственного процесса в целом.

1. Реклама. Особенностью построения рекламы в секторе производства и реализации бытовой техники является выбор ее объекта, в качестве которого может выступать сама торговая марка; инновационная технология, относящаяся к конкретному товару; оба объекта. Например, марка Indesit рекламируется посредством слогана «Мы работаем – вы отдыхаете!», а для рекламы стиральной машины LG акцент в рекламе сделан на функции стирки паром TrueSteam.

2. «Ценовые соглашения» с потребителем. Здесь подразумеваются либо скидки, либо продажа так называемых «наборов два-в-одном». Например, компания Bosch нередко предлагает такие комплекты, как духовой шкаф и варочная поверхность по цене, которая существенно ниже, чем совокупная стоимость товарных единиц в случае отдельного их приобретения.

3. Лотереи и конкурсы для покупателей. Например, Indesit Company в свое время проводила кампанию «Не мечтай о квартире – выиграй ее!». Помимо основного приза – квартиры, покупатели торговой марки Ariston могли получить сертификат на 100 тысяч рублей для покупки мебели, домашний кинотеатр или плед.

4. Премии для потребителей, когда покупатель, приобретая определенный товар, получает гарантированный подарок. Это может быть прямая премия. Например, Electrolux предоставляла за

покупку комплекта встраиваемой техники в подарок микроволновую печь.

5. Спонсирование различных общественных мероприятий (благотворительных, спортивных, связанных с искусством и пр.). Например, компания Whirlpool долгое время выступала спонсором европейского турнира Женской ассоциации тенниса.

6. Совместные PR-кампании с продавцами других товарных категорий, покупатели которых являются потенциальными потребителями предлагаемого товара. Например, компания Miele совместно с дилером Mercedes-Benz «Автофорум» проводила акцию, по условиям которой при покупке автомобиля в салоне дилера клиенту предоставлялся сертификат на приобретение техники в дизайн-студиях Miele.

7. Участие в выставках производителей бытовой техники. Подобные выставки предоставляют производителю возможность не только представить товар, но и подробно ознакомиться с товарами конкурентов.

Кроме производственного маркетинга, который напрямую связан с трейд-маркетингом своей главной задачей – увеличить продажи конкретного товара, – на рынке бытовой техники активно используются программы торгово-розничного маркетинга и совместного маркетинга, также реализуемых с подачи производителя. Выделим программы торгово-розничного маркетинга и дадим характеристику данным программам:

1. Сервисные программы. Для покупателей наличие возможности установки, доставки и последующего обслуживания приобретаемой техники является весьма значимым фактором, поэтому потребители с большим вниманием относятся к таким предложениям, как программа «Сервис+» от «Техносилы», позволяющая в течение нескольких лет после окончания гарантийного срока ремонтировать технику бесплатно.

2. Программы повышения приверженности покупателей (совместный маркетинг). Например, в «М.видео» помимо собственной накопительной дисконтной карты выпускалась совместная карта «М.видео-Samsung», по которой на технику данной торговой марки устанавливалась дополнительная скидка.

Таким образом, следует отметить важное заключение о важности применения трейд-маркетинга в цепочке отношений «производитель-покупатель» и отметить, что трейд-маркетинг

может быть эффективен только в случае комплексного подхода к продвижению товара и правильного распределения усилий на каждом его этапе.

Кроме того, всегда следует помнить о бюджетных рамках. Затраты на маркетинговые коммуникации не должны превышать выгоды, получаемые от их реализации. В случае соблюдения этих основных правил грамотные маркетинговые программы станут гарантом успешного бизнеса как в сфере продаж бытовой техники, так в других товарных категориях.

Выручка DNS, одного из крупнейших ритейлеров бытовой техники в России, в 2019 г. превысила 270 млрд руб., а общее число магазинов достигло 1,4 тыс. Компания пока что не фокусируется на интернет-продажах, составляющих около 20% от выручки, поэтому темпы роста онлайн- и офлайнпродаж в последние годы были сравнимы [2].

По оценке аналитической компании Gfk, за девять месяцев 2020 года российский рынок бытовой техники и электроники составил около 1,2 трлн рублей, что, несмотря на пандемию, больше на 16% по сравнению с прошлым годом. Темпы роста продаж техники оказались втрое выше, чем в Европе. Драйверами стали компьютерная и офисная техника (+21%), техника для дома в целом (КБТ +22% и МБТ +19%), товары для гейминга и развлечений прибавили 24%, мобильные устройства – 10% [3].

Ранее отечественные производители существенно выделялись и уступали своим импортным аналогам, однако теперь международные корпорации стремятся сократить издержки по реализации своей продукции в России [4, С. 174-175.].

Экспоненциальный прогноз рынка бытовой техники и электроники в России (включая компьютерную технику и мобильные телефоны) до 2025 г. показан на рис. 1. Несмотря на высокую степень достоверности по уровню аппроксимации R^2 данный прогноз все же является слишком оптимистическим для принятия его в качестве базового.

К менее оптимистическому и более вероятному прогнозу можно отнести полином 2-й степени, показанный на рисунке 2.

Кроме этого кризисный период привнес такой дестабилизирующий фактор как диспропорции в устоявшейся сезонности продаж – паническая конвертация обесценивающейся национальной валюты, например, в крупнобытовую технику,

сменялась неожиданным спадом продаж в сезон гендерных праздников. В такой ситуации, игроки, принявшие решение использовать кризис для наращивания доли и укрепления своих рыночных позиций, встали перед выбором, на чем сфокусировать инвестиции.

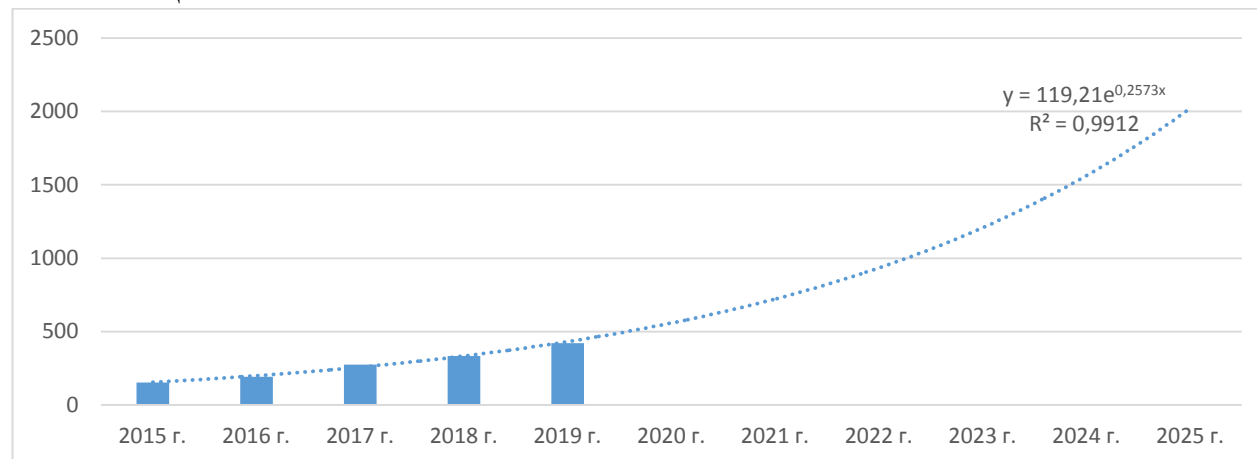


Рис. 1. Экспоненциальный прогноз рынка бытовой техники и электроники (включая компьютерную технику и мобильные телефоны) в России до 2025 г.

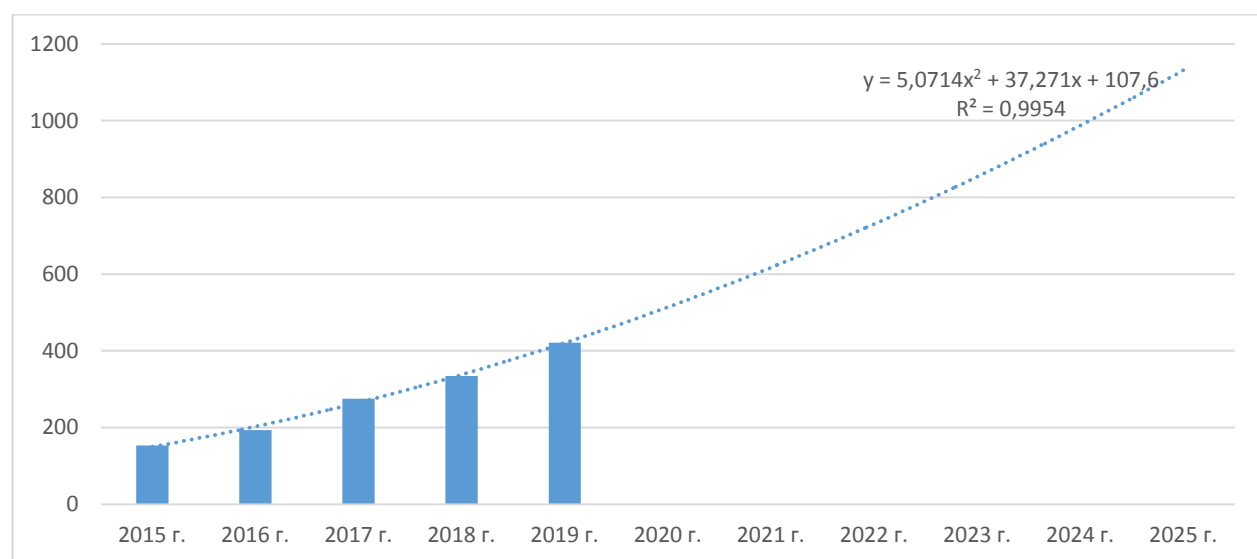


Рис. 2. Полиномиальный прогноз рынка бытовой техники и электроники (включая компьютерную технику и мобильные телефоны) в России до 2025 г.

Важным фактором в ходе научного исследования является заключение о том, что специфика продуктовой категории уже дала четкие ориентиры, какие инструменты работают эффективно практически в любой экономической ситуации – это консультация потребителя в месте покупки.

Этот вывод подтверждается и тем фактом, что практически все лидеры рынка малой и крупной бытовой техники значительно пересмотрев свои бюджеты в области потребительского маркетинга, сохранили – а некоторые и увеличили – свои вложения в активное присутствие рядом с потребителем.

В заключении следует выделить, что в ходе научного исследования проведены с применение экономико-математического моделирования экспоненциальный прогноз рынка бытовой техники и электроники в России (включая компьютерную технику и мобильные телефоны) до 2025 г. и полиномиальный прогноз рынка бытовой техники и электроники (включая компьютерную технику и мобильные телефоны) в России до 2025 г.

Таким образом, в результате научного исследования усовершенствован научно-методический подход к повышению эффективности взаимосвязи производства и деятельности торговых сетей по реализации бытовой техники на основе трейд-маркетинга, как одного из эффективных инструментов стратегического управления маркетинговыми процессами на рынке бытовой техники, позволяющий создавать и развивать цепочку взаимосвязи производства и деятельности торговых сетей на основе комплексного подхода к продвижению товара и правильного распределения усилий на каждом его этапе в условиях когнитивного диссонанса, вызванного мировой пандемией.

Кроме того, всегда следует помнить о бюджетных рамках. Затраты на маркетинговые коммуникации не должны превышать выгоды, получаемые от их реализации. В случае соблюдения этих основных правил грамотные маркетинговые программы станут гарантом успешного бизнеса как в сфере продаж бытовой техники, так в других товарных категориях.

Список использованных источников

1. Трейд-маркетинг на рынке бытовой техники и важные дополнения к нему [Электронный ресурс]. Режим доступа открытый: <https://merchandising.ru/infobank/articles/treyd-marketing-na-rynke-bytovoy-tekhniki-i-vazhnye-dopolneniya-k-nemu/>.

2. Российский рынок интернет-торговли: итоги 2019 года, тренды 2020-го [Электронный ресурс] Режим доступа:

<https://icef.hse.ru/data/2020/06/15/1605035155/Обзор%20рынка-май2020-финал.pdf>.

3. Тренды и прогнозы рынка бытовой техники и электроники 2020-2021 гг. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://logistics.ru/riteyl/trendy-i-prognozy-rynka-bytovoy-tekhniki-i-elektroniki-2020-2021-gg/>.

4. Воловиков С. А. Особенности российского рынка бытовой техники / С.А. Воловиков, С.А. Илларионова // Бизнес в законе. №2. – 2013. – С. 174-175.

УДК 338.4:658.14

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА: МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ С УЧЕТОМ ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИФИКИ

Лазаренко Н. В.

канд. экон. наук, доцент

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

Статья посвящена исследованию вопросов анализа, оценивания и повышения уровня конкурентоспособности производственного потенциала. Рассмотрена методика измерения и резервы повышения конкурентоспособности производственного потенциала с учетом специфики угольной отрасли региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методы оценки, факторы, система управления, конкурентные преимущества, конкурентный потенциал.

The article is devoted to the study of the issues of analysis, assessment and increasing the level of competitiveness of production potential. The technique of measuring and reserves for increasing the competitiveness of production potential, taking into account the specifics of the coal industry in the region.

Key words: competitiveness, assessment methods, factors, management system, competitive advantages, competitive potential.

Постановка проблемы. Конкурентоспособность предприятий относится к одной из наиболее важных экономических категорий, характеризующих эффективность их деятельности и возможности устойчивого развития в изменяющейся среде.

В условиях современного постиндустриального общества одной из наиболее актуальных проблем остается формирование и реализация конкурентных преимуществ, поиск новых способов и методов управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий с целью обеспечения их стабильного функционирования в рыночных условиях хозяйствования.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы анализа, оценивания и повышения уровня конкурентоспособности предприятий подробно рассмотрены в исследованиях и публикациях многих ученых, среди которых: А. Александров, Г. Антонов, И. Бланк, В. Мисаков и др. Однако, несмотря на многочисленные научные публикации, эти проблемы требуют дальнейшего объективного и комплексного изучения.

Актуальность исследования. Теоретико-методические аспекты оценки конкурентоспособности производственного потенциала предприятия призваны помочь выявлению сильных и слабых сторон хозяйственной деятельности как исследуемого предприятия, так и его ближайших конкурентов, что является основой для разработки организационных мер по повышению конкурентоспособности на современном этапе развития экономики. В связи с этим, актуальными для изучения остаются проблемы, связанные с анализом, оценкой и определением совокупности ключевых факторов, влияние которых существенно повышает или, наоборот, понижает общий уровень конкурентоспособности предприятий на отраслевом рынке.

Цель статьи – определить основные факторы, оказывающие наиболее существенное влияние на уровень конкурентоспособности производственного потенциала предприятий с учетом отраслевой специфики, и на этой основе обосновать рекомендации по оцениванию и повышению уровня конкурентоспособности в дальнейшем.

Основные результаты исследования. Наиболее распространенные методы оценки конкурентоспособности предприятия можно сгруппировать по следующим критериям:

- описание конкурентной борьбы;
- обобщение мнений экспертов-оценщиков;
- оценка уровня конкурентоспособности продукции (работ, услуг);

- определение интегрального (общего) коэффициента на основе финансовых и технико-экономических показателей;
- экономико-математический анализ показателей: целевого дохода (прибыли), денежных потоков, стоимости бизнеса и т.д.

Конкурентоспособность предприятия зависит от целого ряда внешних факторов, в том числе таких, как:

- конкурентоспособность товаров на рынке;
- конкурентоспособность отрасли;
- конкурентные позиции предприятий, длительно функционирующих на данном рынке;
- конъюнктура рынка;
- однородность рынка;
- возможность технических нововведений в отрасли и др. [1].

На уровень конкурентоспособности предприятия оказывают существенное влияние научно-технический уровень производства, степень прогрессивности и совершенства технологий, внедрение современных средств автоматизации производства, использование изобретений и др. объектов промышленной и интеллектуальной собственности и т.д. Система управления конкурентоспособностью производственного потенциала предприятия предусматривает реализацию ряда последовательных этапов, представленных в табл.1.

Таблица 1

Меры по реализации системы управления конкурентоспособностью производственного потенциала предприятия

Этапы	Содержание мер
1	анализ показателей, характеризующих уровень конкурентоспособности предприятия, включая анализ факторов внешней и внутренней среды;
2	формализация метода оценки конкурентоспособности предприятия;
3	выделение отдельных признаков и установление по ним ограничений;
4	определений количественных значений отдельных признаков;
5	проведение оценки конкурентоспособности предприятия;
6	разработка программы повышения конкурентоспособности предприятия.

Формирование информационно-аналитической системы управления конкурентоспособностью базируется на создании программно-целевого комплекса управления конкурентными преимуществами предприятия на основе прогнозного моделирования вариантов достижения целевого дохода (прибыли) предприятия.

В процессе реализации стратегического подхода к финансовому оздоровлению кризисных предприятий в современной экономике необходим тщательный анализ существующих подходов к оценке конкурентоспособности.

Механизм управления конкурентоспособностью предприятий, как элемент системы инновационного и социально-экономического развития экономики страны, представляет собой совокупность процедур принятия управленческих решений.

При этом к приоритетным направлениям инновационного развития производственного потенциала предприятий относятся:

- выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по созданию новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, предназначенных для практического применения;

- технологическое переоснащение и подготовка производства для выпуска новой или усовершенствованной продукции, внедрения нового или усовершенствованного технологического процесса;

- осуществление испытаний новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса;

- выпуск новой или усовершенствованной продукции, применение нового или усовершенствованного технологического процесса до достижения окупаемости затрат;

- создание и развитие инновационной инфраструктуры региона;

- маркетинговая деятельность по продвижению на рынки новых видов продукции и др.

Для обеспечения эффективной управленческой деятельности в области инновационного развития и повышения конкурентоспособности производственного потенциала предприятий необходим всесторонний комплексный анализ

сложившейся ситуации со стимулированием развития малого научно-технического и инновационного предпринимательства, включая механизм поддержки за счет средств государственного бюджета инфраструктуры малого бизнеса (мини-техно-парки, центры трансферта технологий, инновационные бизнес-инкубаторы и т.п.). Также заслуживает пристального внимания органов государственной власти стимулирование развития механизма инвестирования и страхования рисков наукоемких проектов, подготовка квалифицированных специалистов – инновационных менеджеров. Необходима целевая поддержка на конкурсной основе научно-технических и инновационных проектов, связанных с развитием высокотехнологичного производства новых видов продукции, транспортной инфраструктуры и т.д. [2].

Комплекс мер, направленных на повышение конкурентного производственного потенциала предприятий в долгосрочной перспективе, должен предусматривать:

- внедрение в производство новых технологий и технических средств обеспечения хозяйственной деятельности предприятий;
- улучшение использования земельных участков, зданий и сооружений с целью обеспечения экологической безопасности производства и состояния материально-технической базы;
- анализ наличия и использования нематериальных ресурсов и определение путей возможного дополнительного привлечения их в производство на основе совершенствования инвестиционно-инновационной деятельности;
- совершенствование механизма материального и морального стимулирования работников на основе количественного и качественного оценивания трудового потенциала, повышение эффективности кадровой и социально-экономической политики;
- рациональное использование всех видов ресурсов на основе совершенствования системы планирования и нормирования материально-технического обеспечения производства и т.д.

Важное значение в оценке современного уровня конкурентоспособности имеет правильный выбор предприятий-конкурентов для достижения цели исследования. Поэтому наряду с выбором предприятий – ближайших конкурентов в отрасли на практике целесообразно использовать следующие подходы:

– «выбор сильнейших конкурентов – предприятий, занимающих значительную долю отраслевого рынка товаров и услуг»;

– «выбор совокупности предприятий, которым принадлежит значительная суммарная доля (свыше 50 %) отраслевого рынка товаров и услуг»;

– «выбор всех действующих предприятий – конкурентов, территориально расположенных в рамках географических границ отраслевого рынка товаров и услуг»;

– «выбор всех возможных конкурентов» и др. [3].

Проблемы обеспечения и повышения уровня конкурентоспособности производственного потенциала угледобывающих предприятий, в первую очередь, связаны с трудностью выбора соответствующего методического инструментария, позволяющего объективно оценить состояние конкурентной среды и специфические особенности данной отрасли экономики.

К основным факторам, оказывающим определяющее влияние на обеспечение и повышение уровня конкурентоспособности угледобывающих предприятий, можно отнести:

1) уровень менеджмента (управление), который определяет внутрипроизводственную (внутрифирменную) культуру предприятия, безупречность организационной структуры управления, уровень работы с персоналом, эффективность стратегии развития производственно-хозяйственной деятельности;

2) уровень развития системы сбыта (поставок) угольной продукции (материальных ресурсов);

3) активность инвестиционно-инновационной деятельности предприятия;

4) конкурентоспособность продукции (работ, услуг);

5) уровень технического, финансового и социально-экономического состояния предприятия;

6) эффективность использования всех видов ресурсов предприятия.

В качестве научно-практических рекомендаций по совершенствованию методики оценки конкурентоспособности производственного потенциала шахт предлагается сгруппировать перечень основных показателей (индикаторов), характеризующих потенциал развития и конкурентоспособность угледобывающего

предприятия. Это позволит руководителям и экономистам получать наиболее точные результаты анализа и оценки уровня конкурентоспособности шахты в условиях ограниченного информационного пространства.

Практическое использование алгоритма метода оценки конкурентоспособности с использованием групп показателей (индикаторов), характеризующих потенциал развития производства, предусматривает выполнение следующих этапов графо-аналитических операций.

1-й этап. Формирование системы показателей (индикаторов) в качестве основы для оценки конкурентоспособности производственного потенциала предприятий отрасли.

С учетом специфики угольной промышленности для анализа и оценки современного уровня конкурентоспособности шахты предлагается использование следующих групп показателей (индикаторов), характеризующих потенциал развития угледобычи:

а) группа технико-экономических показателей, характеризующих потребительные свойства угольной продукции (например, среднегодовая зольность добытого угля, среднегодовая зольность отгруженной угольной продукции, цена одной тонны товарной угольной продукции в действующих ценах и т.д.);

б) группа социально-экономических показателей (среднесписочная численность рабочих по добыче угля, годовой объем товарной угольной продукции и др.).

2-й этап. Установление экспертным путем для каждого показателя (индикатора) его удельного веса (доли) в общей (суммарной) оценке конкурентоспособности предприятий отрасли при условии, что сумма удельных весов индикаторов будет равна единице.

3-й этап. Выбор достаточного (презентативного) для объективной оценки конкурентоспособности количества предприятий – ближайших конкурентов на отраслевом рынке.

4-й этап. Построение на основе полученной информации таблицы (матрицы) оценки уровня конкурентоспособности предприятий отрасли.

5-й этап. После установления общих рангов предприятий-конкурентов, отражающих состояние потенциала развития и современный уровень их конкурентоспособности в отрасли, определяется предприятие-лидер и предприятие-аутсайдер.

6-й этап. Определение диапазона отставания между позициями предприятия-«аутсайдера» и предприятия-«лидера» на отраслевом рынке.

7-й этап. Расчет коэффициента конкурентоспособности единицы продукции предприятий-конкурентов.

8-й этап. Определение интервала радиуса «круга лидеров» (и, аналогично, «круга аутсайдеров») предприятий отрасли

9-й этап. Установление границ зон позиционирования предприятий-конкурентов на отраслевом рынке («круг лидеров», «зона ожидания нападения», «зона неиспользованных возможностей», «круг аутсайдеров»).

Пример графической интерпретации конкурентной позиции на отраслевом рынке угольной продукции шахт – обособленных подразделений в составе ГП «ДУЭК» и ГП «Макеевуголь» (по данным отчетов за 2017-2019 г.г.) представлен на рис. 1.

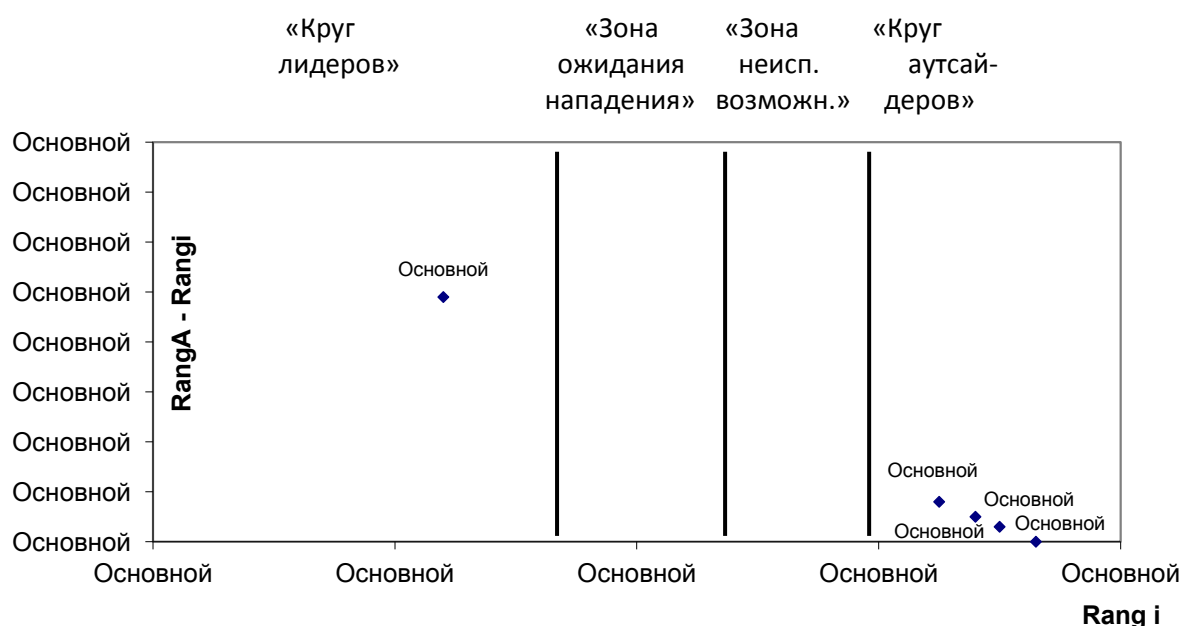


Рис. 1. График конкурентных позиций шахт – обособленных подразделений в составе ГП «ДУЭК» и ГП «Макеевуголь»

Как видно из рис.1, в «круг лидеров» из состава конкурирующих шахт – обособленных подразделений ГП «ДУЭК» и ГП «Макеевуголь» входит угледобывающее предприятие-«лидер» ОП «Шахта им. А.А. Скочинского» ГП «ДУЭК», общий ранг оценки конкурентоспособности которого 1,2.

Шахты, имеющие расчетные рейтинги 3,25 (ОП «Шахта им.Челюскинцев» ГП «ДУЭК»); 3,4 (ОП «Шахта Ясиновская-

Глубокая» ГП «Макеевуголь»); 3,5 (ОП «Шахта Калиновская-Восточная» ГП «Макеевуголь») и 3,65 (ОП «Шахта им. М.И. Калинина» ГП «Макеевуголь»), соответственно, попадают в «круг аутсайдеров» предприятий отрасли.

Таким образом, результаты проведенного анализа и оценки конкурентных позиций шахт, входящих в состав ГП «ДУЭК» и ГП «Макеевуголь» в качестве обособленных подразделений, с использованием укрупненных групп показателей (индикаторов), характеризующих потенциал развития угледобывающего производства (материально-технические параметры, характеристики потребительных свойств угольной продукции и др.), дают основания для следующих выводов. Главной проблемой функционирования и развития угледобывающего производства остается усиление негативного влияния горно-геологических факторов (большая глубина залегания угольных пластов, уменьшение мощности угольных прослоек, высокая температура в горных выработках, обводненность месторождений и др.) на процессы угледобычи и воспроизводства производственного потенциала, а также особая роль технико-технологической и социально-трудовой составляющих производственно-хозяйственной деятельности шахт.

С целью развития производственной базы и поддержания основных фондов на должном уровне, обеспечения выполнения производственных заданий, снижения затрат и повышения качества угольной продукции руководству угледобывающих предприятий необходимо качественно развивать материально-технические, структурно-функциональные, социально-трудовые и прочие элементы производственного потенциала шахт. Это обуславливает исключительное внимание руководителей разных уровней к эффективному управлению технологическими и организационными изменениями, в том числе – к алгоритмам определения и использования потенциальных возможностей развития производства. Поэтому планирование эффективного развития производственного потенциала не только шахты-«лидера», но и ее конкурентов должно предусматривать:

– технико-технологическое обновление, реконструкция и модернизация производственных мощностей;

– проведение маркетинговых исследований и мероприятий по оздоровлению финансового состояния производства

(совершенствование системы ценообразования, проведение санации низкорентабельных производственных подразделений, привлечение инвестиций и т.п.);

– управленческие инновации в области трудовой занятости и мотивации персонала предприятий и т.д.

Выводы. Таким образом, повышение конкурентоспособности производственного потенциала предприятий целесообразно рассматривать как долгосрочный поэтапный процесс поиска и реализации оптимальных управленческих решений во всех сферах хозяйственной деятельности, с учетом отраслевых особенностей.

Теория и практика экономического анализа в производственной сфере непосредственно связаны с повседневным выбором основных методов оценки факторов (условий), оказывающих наиболее существенное влияние на уровень конкурентоспособности в текущем и долгосрочном периодах.

Также актуальной проблемой остается поиск универсальных методов оценки конкурентоспособности субъектов хозяйствования, использование которых в процессе планирования и контроля результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятий дает минимальные погрешности (отклонения).

Практическое внедрение организационно-управленческих мероприятий, направленных на ускорение научно-технологического развития производства, способно обеспечить повышение уровня конкурентоспособности производственного потенциала предприятий, что будет стимулировать рост эффективности работы не только отдельной отрасли экономики, но и в целом народного хозяйства региона.

Список использованных источников

1. Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях / А.И. Коваленко // Современная конкуренция. – 2013. – №6(42). – С.65-79.

2. Лазаренко Н.В. Формирование условий инновационного развития научно-технологического потенциала региона /Н.В.Лазаренко // Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти в контексте социально-экономического развития территорий: Материалы II

Международной науч.-практ. конф. 6-7 июня 2018, г.Донецк, ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – 269 с. – С.105-107.

3. Поляничкин Ю.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiy>.

УДК 352:622'11

МЕХАНИЗМ УЧАСТИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ УГЛЕПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Ярембаш А.И.

д-р экон. наук, профессор

Троицкая Р.А.

аспирант

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе ДНР»

В статье проанализировано содержание социально-экономической политики органов местного самоуправления. Рассмотрены основные проблемы углепромышленных территорий, препятствующие эффективному осуществлению функций и полномочий, возложенных на органы местного самоуправления. В результате анализа была предложена система стратегического планирования развития территорий. Приведены особенности социально-экономической ситуации в ДНР и определены основные направления территориального развития.

Ключевые слова: *угольная промышленность, социально-экономическое развитие, реструктуризация, органы местного самоуправления, уровень жизни, территориальное развитие, социально-экономический мониторинг.*

This article examines the content of the socio-economic policy of local governments. The main problems of coal-mining territories that hinder the effective implementation of functions and powers assigned to local self-government bodies are considered. As a result of the analysis, a system of strategic planning for the development of territories was proposed. Features of the socio-economic situation in the DPR are given and the main directions of territorial development are defined.

Keywords: *coal industry, socio-economic development, restructuring, local governments, standard of living, territorial development, socio-economic monitoring*

Постановка проблемы. Реструктуризация угольной промышленности привела к структурным диспропорциям в развитии муниципальных образований. Шахтерские города были вовлечены в сложный процесс реформирования угольной отрасли, что привело к депрессивному характеру развития территорий и резкому снижению качества и уровня жизни населения. Низкая экономическая эффективность обусловила необходимость теоретического осмысления сложившейся ситуации с позиций муниципального управления, поиска новых решений, оптимальных для сложившихся условий перехода к рыночным отношениям.

Анализ исследований и публикаций. Научному обоснованию концепции социально-экономического развития и формированию механизмов эффективной региональной политики углепромышленных территорий посвящены работы Анопченко Т.Ю., Зайденварга В.Е., Кательникова В.Д., Кожуховского И.Е., Перова Г.О., Рожкова А.А. и др.

Накопленный опыт и постоянное совершенствование социально-экономической системы требуют освоения современных управленческих решений со стороны органов местного самоуправления и формирование комплексной системы стратегического планирования для развития муниципальных образований.

Целью статьи является рассмотрение особенностей социально-экономической политики органов местного самоуправления и формирование рациональной системы стратегического планирования развития углепромышленных территорий.

Изложение основного материала. В большей степени благосостояние граждан и процветание депрессивных углепромышленных регионов определяются способностью органов местного самоуправления обеспечивать эффективное управление социально-экономическим развитием своих территорий.

Экономическое развитие – это приоритетное направление деятельности местных органов власти. Экономика является базой всей социальной надстройки муниципальных образований. В связи с этим надежность экономического механизма определяет не только уровень благополучия населения, но и его социальное здоровье. Исследования показывают, что при анализе данной проблемы научная мысль не имеет универсальной позиции. Таким

образом, согласно позиции одной группы авторов, социально-экономическое развитие территорий - это развитие инфраструктуры муниципальных образований. Согласно другой – это укрепление экономических основ органов местного самоуправления путем осуществления самостоятельной финансово-хозяйственной деятельности местными властями.

Изложенные подходы по-разному объясняют рассматриваемую категорию. Однако они четко вписываются в определение, в соответствии с которым, социально-экономическое развитие муниципальных территорий – это непрерывный процесс изменений в муниципальной системе, ориентированный на обеспечение положительного уровня жизни населения путем сбалансированного и устойчивого воспроизводства социального, экономического, ресурсного и экологического потенциала территорий [1].

В деятельности органов местного самоуправления по обеспечению социально-экономического развития своих территорий отчетливо прослеживаются четыре основных направления:

1. Обеспечение оптимального формирования доходной части местных бюджетов.
2. Активное привлечение инвестиций [2].
3. Поддержка существующих производственных объектов, имеющих стратегическое значение для территории.
4. Содействие развитию малого и среднего бизнеса.

Территории, подверженные реструктуризации угольной отрасли, характеризуются недостаточной ресурсно-финансовой базой и отсутствием оптимальной нормативно-законодательной базы.

Для таких территорий свойственны следующие негативные явления:

- снижение финансового, инвестиционного, инновационного и кадрового потенциала;
- снижение объемов производства;
- увеличение уровня безработицы и социальной напряженности;
- снижение уровня качества жизни населения.

Органы местного самоуправления углепромышленных территорий не могут самостоятельно и эффективно решать

социально-экономические проблемы. Поэтому необходимо разработать и реализовать специальные мероприятия для уменьшения негативного влияния на местную социально-экономическую ситуацию [3].

Проблема формирования доходов местных бюджетов должна решаться и на государственном уровне, и на уровне местного самоуправления. Поэтому формирование и управление муниципальными доходами следует рассматривать в двух основных направлениях:

- государственное регулирование формирования и использования средств бюджета;

- активизация деятельности органов местного самоуправления по обеспечению устойчивого развития и созданию благоприятных условий для жизнедеятельности, в том числе бизнес-среды углепромышленной территории [4].

В условиях несбалансированной экономической системы, порождающей дефицит финансовых ресурсов на всех уровнях государственного управления, вопрос рационального использования муниципальных ресурсов стоит особенно остро.

Поэтому в деятельность органов местного самоуправления все более активно внедряется составление комплексных стратегических планов социально-экономического развития территориальных единиц. Их цель – обеспечить наиболее эффективное распределение ресурсов для решения стоящих перед муниципалитетом задач.

Обязательным фактором системы стратегического планирования развития является согласованность всего перечня специальных документов, разрабатываемых на всех уровнях власти в соответствии с требованиями, которые установлены в нормативно-правовых актах государства и органов местного самоуправления [5].

Так как количество разрабатываемых документов довольно велико, для их систематизации необходимо разработать систему стратегического планирования, которая должна базироваться на иерархии пространственно-временной декомпозиции стратегических целей и задач соответствующих документов.

Система стратегического планирования регионального развития на государственном, региональном и местном уровнях представлена в таблице 1.

Таблица 1

Стратегическое планирование территориального развития

<i>Государственный уровень</i>	
Наименование	Цель
Долгосрочная стратегия развития государства	Решение основной проблемы территориального развития с учетом внешней и внутренней экономической политики сроком на 15-20 лет.
Долгосрочный прогноз социально-экономического развития государства	Получение дополнительной информации о состоянии основных социально-экономических параметров государства для подготовки дальнейших управленческих решений на период 8-10 лет.
Стратегический план социально-экономического развития государства	Количественное описание желаемого результата в заданном промежутке времени. Срок выполнения ограничивается 8 годами.
Государственные целевые программы развития	Обеспечение реализации основных задач долгосрочной стратегии территориального развития государства. Разрабатываются сроком до 7 лет.
<i>Региональный уровень</i>	
Долгосрочная стратегия развития региона	Решение основных проблем территориального развития, с учетом государственной внешней и внутренней экономической политики сроком до 10 лет
Долгосрочный прогноз социально-экономического развития	Обоснование стратегий развития регионов и принятие управленческих решений. Разрабатывается сроком на 8 лет
Стратегический план социально-экономического развития	Отражает желаемое состояние региона в заданном периоде времени. Разрабатывается на период до 8 лет
Региональная целевая программа развития	Обеспечение реализации приоритетных задач долгосрочной региональной стратегии развития. Разрабатывается сроком до 8 лет
<i>Местный уровень</i>	
Индикативные планы социально-экономического развития	Отражают разработку и реализацию документов, содержащих ряд оперативных задач сроком на 1 год

В системе местного самоуправления планирование служит повышению эффективности управления социальными и экономическими процессами на местном уровне, а также обеспечению комплексного развития депрессивных углепромышленных территорий [6].

В процессе планирования необходимо придерживаться конкретного алгоритма. Можно выделить семь этапов такого алгоритма.

Первый этап: определение целей развития муниципалитета. Основным направлением деятельности местных органов власти является удовлетворение потребностей населения территории, повышение его благосостояния, что подразумевает и коммерческий, и социальный аспект. Повышение благосостояния граждан означает не только уровень заработной платы, но и стимулирование производства различных товаров и услуг, создание дополнительных рабочих мест, благоустройство территории и т.д.

Второй этап: учет и прогноз динамики численности населения, тенденций экономического развития и других факторов, которые влияют на состояние местного населения и бюджета.

Третий этап: оценка ресурсного потенциала территории.

Четвертый этап: адаптация структуры управления к новому плану. Следует иметь в виду, что структура муниципальных организаций менее гибкая в сравнении с частными фирмами, т.к. в большей или меньшей степени отражает баланс политических сил, установленный в местном сообществе.

Пятый этап: организация многоканального финансирования для реализации плана. В центре внимания здесь должна быть активная финансовая и инвестиционная политика [7].

Шестой этап: реализация плана.

Седьмой этап: оценка результатов воздействия плана на социальные и экономические процессы, внесение в него необходимых коррективов. В случае если цели плана не были достигнуты, необходимо определить, какие изменения следует предусмотреть для достижения их реализации. Представляется, что наиболее рациональным может зарекомендовать себя мониторинг социально-экономического развития территории.

Задачами социально-экономического мониторинга являются:

– организация получения достоверной информации о социально-экономическом состоянии территории;

- оценка и анализ информации, определение причин, вызывающих социально-экономические изменения;

- составление прогнозов социально-экономического развития и рекомендаций для преодоления негативных и поддержания позитивных тенденций.

При проведении социально-экономического мониторинга дается качественная и количественная оценка:

- экономического потенциала территории (объемы производства, товарооборот и др.);

- инвестиционно-финансового климата (бюджетная независимость территории, объем капитальных вложений, состояние банковской инфраструктуры, налоговая нагрузка на предпринимателей и т.д.);

- состояния инфраструктуры (ЖКХ, транспорта и др.);

- уровня жизни (численность и занятость населения, отношение доходов к прожиточному минимуму, индекс потребительских цен и пр.).

Так, в конце 2019 года социально-экономическое положение ДНР характеризуется следующими показателями:

Индекс потребительских цен в 2019 г. составил 104,4 %. На промышленную продукцию - 99,2 %, на продовольственные товары – 100,5 %, на услуги - 99,9 % [8].

Стабильные темпы роста можно отметить в жилищно-коммунальном строительстве – на территории ДНР восстановлено 5500 частных домов, многоквартирных домов – 1800, объектов социально-культурного быта – 800, т.е. 25–30 %; построено 129 одноэтажных многоквартирных домов [9].

По итогам 2019 г. общий оборот розничной торговли, в сопоставимых ценах, увеличился на 17,1% и оптовой торговли – на 4,9% по сравнению с 2018 г. Розничный оборот предприятий юридических лиц в 2019г. увеличился на 15% по сравнению с 2018 г.

Индекс реальной заработной платы в 2019 г. составил 109,6% по сравнению с 2018 г. Средняя зарплата штатных работников выросла на 17,4% (в промышленности – на 12,1%, в транспортной, курьерской и почтовой деятельности – на 12,2%, в сельском хозяйстве – на 13,4 %, в строительстве – 14,3%, в оптовой и розничной торговле – 15,3 %, в здравоохранении – 27,2%, в образовании – на 29,8 %). Средняя численность штатных работников в 2019 г. снизилась на 1 % и составила 350400 чел.

Следует также отметить позитивные изменения в сфере частного предпринимательства ДНР. Анализируя реестр юридических лиц, можно отметить увеличение их количества с 188 в 2015 г. до 220 в конце 2019 г.

Наблюдается увеличение количества предприятий с государственной собственностью (в 2 раза) и предприятий акционированного общества (на 36 %) [10].

Так, объединяющими приоритетами социально-экономического развития в 2020 г. для органов местного самоуправления являются:

- защита и поддержка внутреннего рынка;
- создание благоприятных условий для развития предпринимательства;
- увеличение поступлений в бюджет;
- поддержание социальной сферы;
- повышение уровня занятости населения;
- обеспечение стабильной работы объектов жизнеобеспечения.

Для достижения этих целей приоритетными являются следующие задачи:

- восстановление промышленных объектов и возобновление работы промышленных предприятий;
- увеличение объема реализованной промышленной продукции;
- поддержка и развитие предпринимательства;
- восстановление и строительство объектов инфраструктуры и жилищного фонда;
- обеспечение досуга для подрастающего поколения;
- восстановление объектов социальной сферы;
- повышение уровня доступности к услугам социальной защиты населения;
- создание условий для улучшения инвестиционного климата;
- мониторинг территориального развития.

Выводы. Таким образом, использование инструментария стратегического управления, в условиях нестабильности экономики, позволит органам местного самоуправления сформировать систему мероприятий, обеспечивающих максимальное использование имеющегося потенциала и эффективное управление развитием углепромышленной территории на плановой основе.

Список использованных источников

1. Золотарев В.С. Экономические условия развития федерализма в России / В.С. Золотарев, В.Ю. Наливайский и др. // г. Ростов-на-Дону. – 2013 г. – С. 257.
2. Троицкая Р.А. Инвестиционное финансирование угольной отрасли ДНР / Р.А. Троицкая // Актуальные вопросы финансов, экономической безопасности и бухгалтерского учета: материалы республиканской конференции, г. Донецк, 28 марта 2019 г. – Донецк: ДонНТУ, 2019. – С. 138-141.
3. Ярембаш, А.И. Управление проектами и программами преодоления негативных социально-экономических последствий реструктуризации угольной отрасли: теория, методология, практика [монография]: ДонГУУ, Донецк, 2015. – 351 с.
4. Литвинова А.В. Доходы местных бюджетов шахтерских территорий как объект государственного и муниципального управления / А.В. Литвинова, Е.Г. Данченко // Проблемы регионального и муниципального управления развитием шахтерских территорий: материалы международной научно-практической интернет-конференции / под общ. ред. Т.В. Карпенко, Д.В. Олянича. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2010. – С. 9-14.
5. Василенко Д.В. Особенности формирования многоуровневой системы стратегического планирования регионального развития / В.Д. Василенко // Россия: тенденции и перспективы развития. – 2016. – № 11 (1). – С. 676-679.
6. Кислицкая Н.А. Научные подходы к обоснованию проблемы социально-экономического и политического развития муниципального образования / Н.А. Кислицкая // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (г. Омск, 12 декабря 2016 г.). / в 3 ч. Ч.1 – Стерлитамак: АМИ. – 2016. – С. 77-85.
7. Хаустова Д.А. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития муниципальных образований России / Д.А. Хаустова // Научные труды КубГТУ. – 2016 г. – № 11. – С. 205-212.
8. Индексы цен производителей промышленной продукции в 2020 году: Главное управление статистики ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://glavstat.govdnr.ru/pdf/cena/ind_prom3_0320.pdf (Дата обращения 20.05.2020 г.).

9. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – 260 с.

10. Трокаль Т.В. Экономическое развитие Донецкой Народной Республики (конец 2019 – начало 2020 гг.) / Т.В. Трокаль // Постсоветские исследования. – 2020 г. - № 2. – С. 162-168.

УДК: 005.336.4

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМАЛИЗАЦИИ СТРУКТУРНЫХ КОМПОНЕНТОВ

Сименко И. В.

д-р экон. наук., профессор

Сухарева Л. А.

канд. экон. наук., профессор

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

Статья посвящена анализу сущности интеллектуального капитала. Систематизация и анализ методологических подходов к определению дефиниции «интеллектуальный капитал» в зарубежной и отечественной научной модели позволил авторам сформировать свое суждение о дефиниции как синергетическом феномене и формировать его структурные компоненты.

Ключевые слова: *интеллектуальный капитал; человеческий, структурный, рыночный; синергетический феномен.*

The article is devoted to the analysis of the essence of intellectual capital. The systematization and analysis of methodological approaches to defining the definition of "intellectual capital" in the foreign and domestic scientific model allowed the authors to form their judgment on the definition as a synergistic phenomenon and to form its structural components.

Keywords: *intellectual capital; human, structural, market; synergistic phenomenon.*

Постановка проблемы. В условиях постиндустриального развития экономических отношений, эффективное управление только финансовыми и материальными ресурсами уже не обеспечивает

получение исключительных конкурентных преимуществ. Ключевым ресурсом в современном периоде развития общества является интеллектуальный капитал, то есть накопленные знания, способные продуцировать новую стоимость.

Для достижения успеха в новой информационной среде, стратегически ориентированные управленцы ищут другие возможности. При таких условиях основанием эффективного и конкурентоспособного хозяйствования любого предприятия выступает максимально результативное использование всех доступных как материальных, так и нематериальных ресурсов. Способность мобилизовать и в полной мере использовать нематериальные активы приобрела большую значимость, чем инвестиции в материальные активы. Вложения в развитие интеллектуального капитала и его дальнейшее использование обеспечивают существенные конкурентные преимущества предприятию, которые положительно влияют на оценку его деятельности инвесторами и другими субъектами рынка.

В 2018 году исследователи Международной лаборатории экономики нематериальных активов НИУ ВШЭ разработали подход к анализу стратегий использования интеллектуальных ресурсов. Выяснилось, что только 36,5% российских компаний интенсифицируют свой интеллектуальный капитал. При этом по результатам анализа более 1000 российских публичных компаний за период 2004-2015 гг. специалисты определили, что 63,5% компаний не применяют определенной стратегии относительно интеллектуальных ресурсов и только 23,2% выбирают стратегию интенсивного использования интеллектуального капитала [10].

Это обусловлено помимо прочего отсутствием надлежащего учетно-контрольного обеспечения эффективного управления формированием и использованием интеллектуального капитала. Отсутствие информации в финансовой отчетности об интеллектуальном капитале делает объективно невозможным производить оценку стоимости предприятия, снижает его конкурентоспособность и не способствует формированию долгосрочной стратегической политики.

Анализ исследований и публикаций. Интерес к изучению теоретико-методологических основ формирования интеллектуального капитала и отражения его объектов в информационной системе подтверждается научными трудами как

зарубежных, так и отечественных ученых. Достаточно фундаментальными являются исследования зарубежных ученых: Дж. К. Гилбрэйт, С. Алберт, К. Бредли, Л. Эдвинсон, М. Мелоун, Е.Брукинг. Среди отечественных ученых следует отметить работы О.Бутник-Северского, О.Н. Колпаковой, А.Н. Козырева, И.В.Прониной и других.

Признавая значительный вклад этих ученых следует отметить, что остаются недостаточно исследованными аспекты определения сущности интеллектуального капитала как социально-экономической категории.

Цель статьи – формализация структурных компонентов интеллектуального капитала как основа определения объектов информационного отражения.

Целевая направленность определила решение следующих задач:

– проследить эволюции взглядов ученых и экономистов практиков относительно определения дефиниции «интеллектуальный капитал»;

– систематизировать методологические подходы к анализу категории «интеллектуальный капитал»;

– формализовать компонентную структуру интеллектуального капитала как основы определения объектов информационного отражения.

Изложение основного материала. Объективной необходимостью бизнеса, функционирующего в условиях современной экономики, становится формирование и использование перспективных ресурсов предприятия, таких как знания, информация, интеллектуальный потенциал.

Интеллект, навыки, способности, квалификация работников, стали объектом изучения еще в конце XIX века. Так, основоположник неоклассической экономической теории Альфред Маршалл определял человеческие знания и навыки как важный фактор производства наряду с предпринимательскими способностями, промышленным и финансовым капиталом. По убеждению экономиста, образование работника, приобретенные им способности, являются инструментом развития предпринимательской деятельности, одним из факторов конкурентоспособности субъекта хозяйствования [1, с.86] (убеждение актуальное и на сегодняшний день). Особое значение знаниям работников для производства отводилось школой научной

организации труда и менеджмента и ее основоположником Фредериком Тейлором. Исследователь утверждал, что профессионально подготовленный, квалифицированный и опытный персонал обеспечивает эффективную организацию производственного процесса и повышение продуктивности труда. Главную часть капитала компании образуют знания ее сотрудников, накопленные ими при разработке продуктов, предоставлении услуг, а также ее организационная структура и интеллектуальная собственность [3, с. 61].

Впервые интеллектуальный капитал как социально-экономическая категория был исследован П. Друкером в работе «Концепция корпорации» (1946 г.), посвященной общей теории управления. Исследователь ввел понятие «knowledge worker» (работник знаний) [4, с.98]. Затем термин «интеллектуальный капитал» использовал Дж. Гелбрейт в работе «Новое индустриальное общество» в 1969 г. в контексте увеличения роли наукоемкого производства в экономике. Именно Дж. Гелбрейт термин «интеллектуальный капитал» использовал для определения интеллектуальной деятельности людей, а описывая знания термином «капитал» подразумевал ценности, позволяющие создавать новые ценности [8, с.122].

В последствии, начиная с 90-х гг. XX века исследователями и экономистами был сделан значительный вклад в развитие методологических основ интеллектуального капитала как научной экономической категории. При этом пока еще недолгая история развития научной мысли об интеллектуальном капитале позволяет проследить эволюцию взглядов ученых и экономистов относительно его интерпретации более детально. Это подтверждается результатами проведенного нами анализа генезиса взглядов зарубежных и отечественных исследователей относительно определения дефиниции интеллектуальный капитал.

Ряд зарубежных исследований: Дж. К. Гилбрейт, С. Эдвинсон, М. Мелоун, Е. Брукинг [8, 5, 6] определяют исследуемую дефиницию как: «...способность трансформировать знания и нематериальные активы в факторы (ресурсы), которые создают богатство за счет особого эффекта от «умножения» человеческого капитала на структурный» [5, с. 147]. Несколько ранее Л. Эдвинсон (1997г.) определяя дефиницию «интеллектуальный капитал» отмечал, что это: «...особенное объединение человеческого капитала (реальные и

потенциальные способности, а также соответствующие практические навыки работников компании) и структурного капитала (его составляющие представляют такие специфические факторы, как: связи с потребителями, бизнес процессы, базы данных, бренды и It-системы» [5, с. 101].

Обращают на себя внимание умозаключения отечественных ученых относительно исследуемой дефиниции, которые сводятся к главному: «...интеллектуальный капитал является одной из разновидностей капитала, с признаками как экономической категории, но со своей спецификой и признаками. Интеллектуальный капитал следует рассматривать через авансированную собственность, которая во время функционирования компании создает большую стоимость за счет дополнительной стоимости» [7]. Несколько иное определение дает А.Н. Козырев, обращая внимание на то, что интеллектуальный капитал: «...включает, в первую очередь, людей и знания, которыми они владеют, а также их навыки, связи и прочие инструменты, которые помогают использовать знания и навыки наиболее выгодным путем» [12, с. 29]. Кроме этого ученый акцентирует внимание и на структурные составляющие интеллектуального капитала: человеческий капитал, структурный капитал (интеллектуальная собственность, документированная информация), клиентский (рыночный) капитал (в т.ч. деловая репутация, связи с потребителями).

Проведенный анализ суждений ученых относительно исследуемой дефиниции позволил сформировать авторское определение понятия «интеллектуальный капитал», а именно:

- интеллектуальный капитал следует понимать как совокупность знаний, опыта, умений сотрудников, отношений с потребителями и партнерами, брендов, деловой репутации и других неосязаемых элементов, с помощью которых создаются продукты интеллектуальной собственности и дополнительный доход, обеспечивающие конкурентоспособность предприятия на рынке.

Однако, необходимо отметить, что позиции ученых на определение сущности интеллектуального капитала неоднозначны. Несмотря на это в экономической литературе на сегодняшний день сформирован ряд подходов наиболее приемлемых для последовательного категориального анализа, среди которых: структурный, функционально-структурный и терминологический подходы: структурный подход подразумевает понимание

интеллектуального капитала через раскрытие его структуры (Л.Эдвинссон, М. Мелоун, В. Иноземцев); функционально-структурный подход: определение интеллектуального капитала посредством анализа его функционального назначения, специфической роли, которую он имеет в процессе общественного воспроизводства (Е. Брукинг, А. Козырев, К.И. Свейби); терминологический подход: понимание интеллектуального капитала через понимание сущности капитала как определенного вложения (ценности, ресурса), которое создает условия для получения дохода (В. Иноземцев, Б. Леонтьев, О. Кендюхов) [2].

Для формирования понимания сущности интеллектуального капитала имеет немалое значение изучение его основных свойств и функций. Пронина И.В. предлагает рассматривать интеллектуальный капитал не только как социально-экономическую, но и как философско-экономическую категорию [2]. Так, интеллектуальный капитал, как философско-экономическая категория, по ее мнению, обладает как общими, так и специфическими свойствами. Среди общих его свойств следует выделить: актуальность, достоверность, адекватность, доступность, оперативность, избыточность, объективность, полнота, селективность, упорядоченность, направленность.

Исследуя структуру интеллектуального капитала, следует отметить, что в этом вопросе так же, как и в отношении определения дефиниции и функционального проявления его сущности нет однозначности. Первая научно обоснованная структура интеллектуального капитала была сформирована еще в конце 80-х гг. XX века К.И. Свейби, который представлял ее исходя из позиции отождествления интеллектуального капитала с нематериальными активами.

Среди компонентов интеллектуального капитала он предлагал выделять: индивидуальную компетентность, внутреннюю и внешнюю структуру предприятия [11]. В последствии, благодаря исследованиям Л. Эдвинссона, Т. Стюарта, Э. Брукинга, среди основных элементов интеллектуального капитала появились: человеческий капитал, структурный капитал, рыночный капитал и пр. [5, 6].

Помимо указанных структур на сегодняшний день авторами предложено и обосновано множество различных структурных компонентов интеллектуального капитала и совершенно очевидно,

что по мере развития общества и трансформации экономики их количество будет только возрастать.

Проведенный анализ позволяет заключить, что различные структурные элементы интеллектуального капитала представляют собой обобщение практического управления отдельными факторами создания стоимости на различных предприятиях. Однако принципиальных отличий между данными подходами нами не определено, поскольку каждый последующий дополняет предыдущий и сам по себе является реакцией на развитие экономики. Кроме того, в большинстве подходов рассматриваются идентичные компоненты интеллектуального капитала, независимо от того, как они именуется, трактуются, группируются и детализируются авторами.

Обобщая представленные структуры можно утверждать, что большинство авторов, тем не менее, придерживаются трехкомпонентной структуры интеллектуального капитала, включающей: человеческий, структурный (организационный) и рыночный (потребительский) капитал. Данная структуризация интеллектуального капитала рассмотрена нами детально, начиная с важнейшего его компонента – «человеческий капитал».

Человеческий капитал представляет собой совокупность знаний, опыта, здоровья и способностей сотрудников предприятия, которая используется ими в процессе трудовой деятельности, способствует росту производительности и экономическому росту предприятия, созданию новых продуктов интеллектуальной деятельности.

Л. Эдвинсон в своей трактовке структурного капитала объединяет две разнородные его составляющие: внутренние элементы (структуру организации, торговые марки, патенты; элементы, связанные с внешней средой (отношение с клиентами)).

При этом ученый особо выделяет организационный капитал как важный компонент структурного капитала, однако клиентский капитал, по мнению автора, учтен недостаточно [5].

Приведенная структура интеллектуального капитала Э.Брукингом несколько отличается от первого подхода, что проявляется в следующем:

– во-первых, четко разделены активы, имеющие ярко выраженную рыночную ориентацию (марки товаров, каналы распределения и т.п.), и активы, являющиеся результатом

высококвалифицированного труда (интеллектуальная собственность);

– во-вторых, дается более полный перечень элементов интеллектуального капитала;

– в-третьих, сдвиг акцента с человека как производителя знаний на обезличенный их учет в рамках категории «нематериальные активы» [6].

Основными источниками формирования человеческого капитала являются наука, культура, образование, спорт, здравоохранение, искусство.

Структурный капитал – систематизированная определенным образом информация о результатах интеллектуальной деятельности сотрудников и предприятия в целом.

Структурный капитал включает такие объекты, как ноу-хау, компьютерные программы, полезные модели, изобретения, патенты, производственные секреты и подобное. Также в состав структурного капитала входят философия управления, корпоративная культура, различные бизнес-процессы и процессы управления, внутренние стандарты, инструкции и правила.

Рыночный капитал представляет собой систему долгосрочных взаимоотношений предприятия со своими контрагентами: клиентами, поставщиками, инвесторами, государственными учреждениями, сотрудниками и пр.

Рыночный капитал может быть представлен совокупностью таких объектов, как бренды, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, деловая репутация, клиентские базы, каналы сбыта и другими активами, формирующими отношение к предприятию со стороны внешней среды.

Следует отметить, что интеллектуальный капитал, на самом деле, не складывается из отдельных, самостоятельных частей, он формируется в полной мере только путем их селекции.

Так, знания, квалификация и способности работников предприятия (человеческий капитал) воплощаются в организационные связи и взаимодействия с партнерами (структурный капитал), которые формируют основу длительных и продуктивных взаимоотношений с клиентами (рыночный капитал).

На основе установленного характера соотношения категориального аппарата и анализа содержания структурных

элементов интеллектуального капитала нами представлена схема трехкомпонентной структуры интеллектуального капитала (рис. 1).

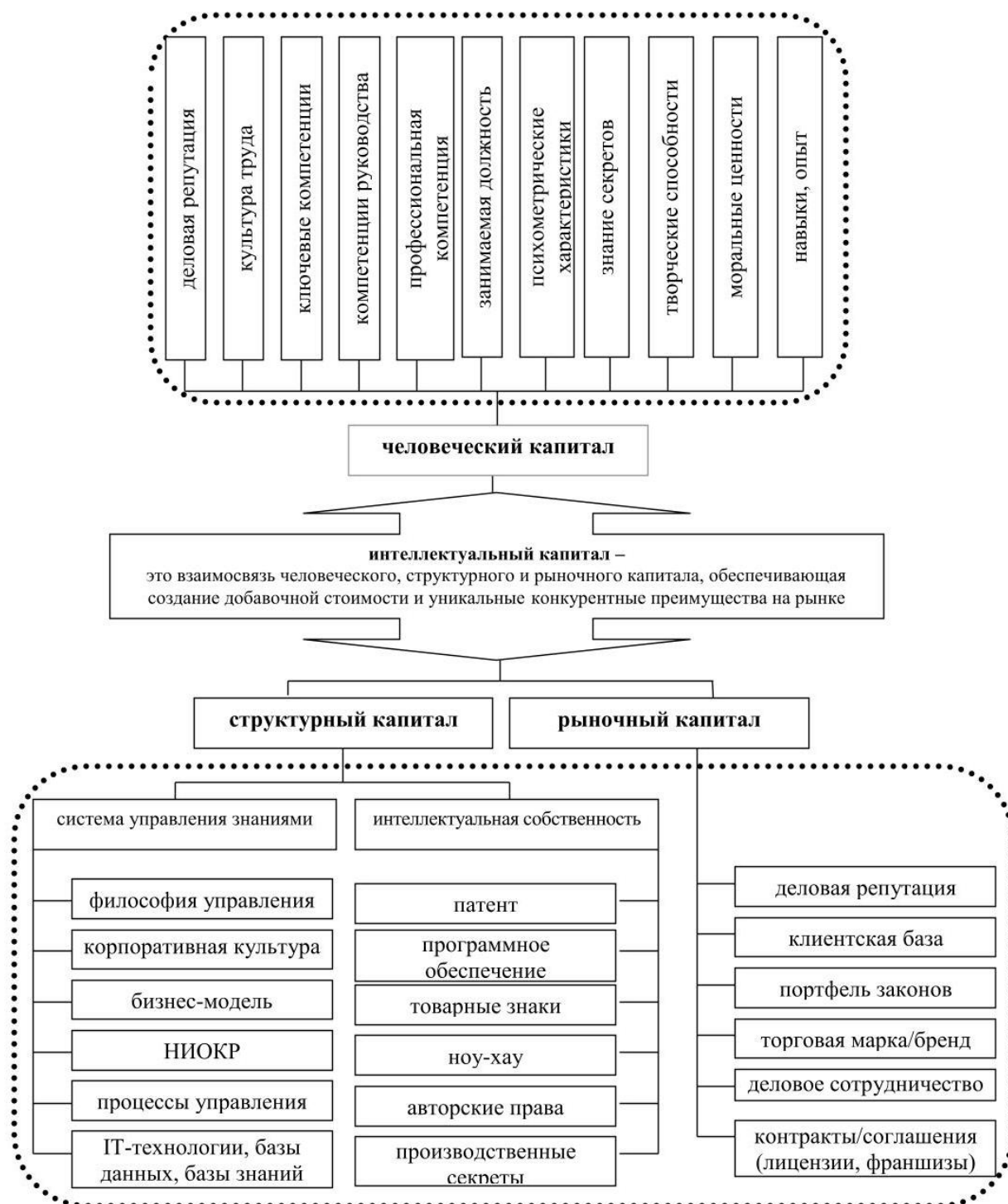


Рис. 1. Трехкомпонентная структура интеллектуального капитала

Выводы. В ходе проведенного исследования:

- сформулировано авторское определение дефиниции «интеллектуальный капитал»;

– формализована компонентная структура интеллектуального капитала как основы определения объектов информационного отражения.

Актуальным является влияние обоснования селективности проявления интеллектуального как социально-экономической категории на объекты накопления учетно-экономической информации с целью управления его отдельными структурными составляющими. Результаты проведенного исследования создают теоретическую основу для дальнейших исследований проблемы разработки методического обеспечения учетно-контрольного процесса.

Список использованных источников

1. Маршал А. Принципы экономической науки. – Москва: Прогресс-Универс. – 1993, т.1. – 415 с.
2. Пронина И.В. Интеллектуальный капитал: сущность, структура, функции // Аналитика культурологии. 2008. №11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-suschnost-struktura-funktsii>.
3. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента. пер. с англ. А.И. Зак. – Москва: Контроллинг, 1991. – 104 с.
4. Drucker P. Concept of the Corporation/ The New-York 1946. – 189 p.
5. Edvinsson L. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. Malone. – New-York: Harper Business, 1997. – 225 p.
6. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
7. Бутник-Северский О. Интеллектуальный капитал: теоретический аспект [Электронный ресурс] // О. Бутник-Северский. – Режим доступа: <http://www.ndiiv.org.ua>.
8. Гелбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество /Дж.К.Гелбрейт. – Москва: Прогресс, 1969. – 480 с.
9. Колпакова О.Н. Развитие теоретико-методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики: автореф. дис. ... докт. экон. наук. Уфа: ГОУВПОБАГСУ, 2011. 40 с.

10. European Valuation Standards 2000 / The European Group of Valuer's Associations. The Estate gazette, 2000 – 460 p.
11. Sveiby К.-Е. The Intangible Assets Monitor. 1996, 1997, 2001. URL: <http://www.sveiby.com/articles/CompanyMonitor.html>.
12. Козырев А.Н. Экономика интеллектуального капитала [Электронный ресурс] / А.Н. Козырев // Научные доклады. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. №7. URL: <http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/niim/publishing/papers/Kozyrev.pdf>.

УДК 330.342

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА МАКРО, МЕЗО И МИКРОУРОВНЕ

Рытова Н. А.

канд. экон. наук, доцент

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

Аргументировано, что следует различать оценки экономической и социальной результативности макро, мезо и микросистем. В первом случае оценки базируются на соотношении выпуска товаров и услуг и численности работников. Во втором – на соотношении их расходов на конечное потребление и их численности. Исключение составляет макросистема, где для социальной результативности используются аналогичные показатели для населения. Обоснованы различия между понятиями номинальной, реальной и действительной результативности. При оценке действительных значений социальной результативности на макроуровне используется показатель неравномерности распределения расходов домохозяйств на конечное потребление, а на мезо и микроуровне – оплаты труда.

Ключевые слова: макро, мезо, микросистема, результативность, социальная, экономическая, номинальная, реальная, действительная, расходы, конечное потребление, оплата труда, распределение.

It is argued that it is necessary to distinguish between estimates of economic and social performance of macro, meso and microsystems. In the first case, estimates are based on the ratio of the output of goods and services and the number of employees. In the second - on the ratio of their spending on final consumption and their numbers. The exception is the macro-system, where for social performance similar indicators are used for the population. The differences between the concepts of nominal, real and

actual performance are substantiated. In assessing the actual values of social performance at the macro level, an indicator of the uneven distribution of household spending on final consumption is used, and at the meso and micro level, labor compensation.

Keywords: macro, meso, microsystem, performance, social, economic, nominal, real, actual, expenses, final consumption, labor remuneration, distribution.

Постановка проблемы. Для того чтобы управлять каким-либо объектом, необходимо точно знать параметры его состояния. Эта банальная истина обуславливает необходимость формирования адекватных способов его оценки. Вполне очевидно, что для каждого объекта должен быть свой способ оценки. В социально-экономических системах (СЭС) из-за многообразия объектов управления таких способов множество. Как правило, они сводятся к оценкам их эффективности, которые дают лишь относительное представление о параметрах объекта и не учитывают его масштабы. Эта проблема расширяется, поскольку существуют СЭС разного уровня организации (макро, мезо и микро).

Анализ последних исследований и публикаций. Чтобы учитывать масштабы объекта, иногда используют абсолютные значения параметров, но результативность – показатель относительный. В большинстве случаев результативность определяется степенью достижения запланированных результатов или степенью достижения цели, например, в стандартах ISO серии 9000:2000 [1]. Используя такой подход нельзя сравнить результативность разных СЭС, например развивающихся и развитых стран, где значения фактических и плановых (целевых) показателей отличаются. Это не позволяет сравнивать результативность одной СЭС в разные промежутки времени, поскольку не учитываются масштабы изменения ее состояния. Поэтому, необходим иной способ оценки результативности. Эта задача усложняется, поскольку из диалектики отношений сфер производства и потребления следует различать понятия экономической и социальной результативности СЭС.

Цель статьи – разработать способы оценки, позволяющие адекватно сравнивать результативность макро, мезо и микросистем между собой и в динамике с учетом масштабов результатов их функционирования, а также экономической и социальной составляющей.

Изложение основного материала исследования Целью любой СЭС является удовлетворение потребностей не только социума, но и каждого его индивидуума. С этой точки зрения ее результативность – это результат расширенного воспроизводства экономических благ, соотнесенный с количеством индивидуумов в СЭС. При определении экономической результативности следует соотносить произведенные экономические блага с численностью занятых их производством, а социальной – потребленные экономические блага с соответствующей численностью потребителей. Такой подход к оценке результативности требует одинаковой методологии статистических исследований.

Практически во всех официальных статистиках учет и расчет исходных показателей, необходимых для оценки результативности, основан на методологии СНС. При этом они имеют отличия в названиях и отражении информации государственными статистическими службами. Но главной проблемой является полнота и достоверность отражения информации государственными статистическими службами. Если проблема достоверности информации для рядового исследователя практически не решаема, то проблему ее полноты можно решить аналитическим путем на основе существующих статистических данных.

На макроуровне экономические блага, как товары и услуги, произведенные в СЭС государства, объединения государств или мира (макросистемы), в Системе Национальных Счетов (СНС) измеряются валовым внутренним продуктом (**ВВП**). Его величина определяется стоимостью всех конечных товаров и услуг. [2]. Для сравнения макросистем традиционно используется среднелюдное значение **ВВП**, которое определяется в сопоставимых ценах по паритету покупательной способности (ППС).

Соотношение номинального **ВВП**, определенного в текущих рыночных ценах ($ВВП_n$), с численностью занятых его производством ($Ч_z$), (в СНС – численность занятых в экономике), характеризует номинальную экономическую результативность макросистемы ($ЭP_n$). Если $ВВП_n$ скорректировать на его дефлятор (D), то это позволяет сравнивать произведенные в разные промежутки времени физические (реальные) объемы валового внутреннего продукта ($ВВП_p = ВВП_n / D$) и реальную

экономическую результативность макросистем ($\mathcal{E}P_p$) в динамике.

$$\mathcal{E}P_n = \frac{ВВП_n}{\mathcal{C}_z}, \quad \mathcal{E}P_p = \frac{ВВП_p}{\mathcal{C}_z} = \frac{\mathcal{E}P_n}{D}. \quad (1)$$

Например, по данным Всемирного Банка (ВБ) значения реальной экономической результативности самые высокие в Евросоюзе. В Российской Федерации они меньше, но выше чем в Беларуси и Украине, у которой самые низкие показатели. В любом случае реальная экономическая результативность макросистем имеет тенденцию к повышению, как следствие закономерного роста производства и потребления товаров и услуг в долгосрочном периоде (рис. 1).

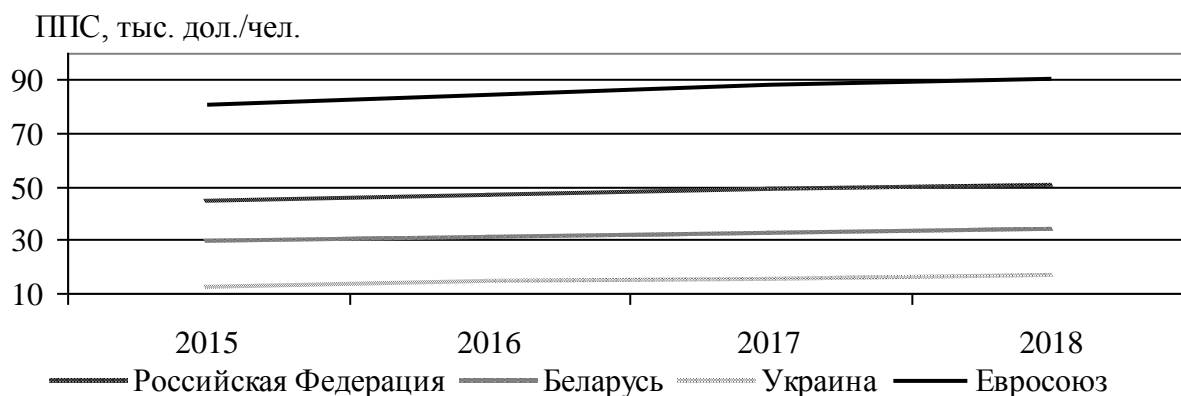


Рис. 1. Реальная экономическая результативность макросистем в динамике (по данным [3])

На макроуровне результат потребления экономических благ индивидуумами характеризуется в СНС расходами домохозяйств на конечное потребление (PDX) [2]. Эти расходы являются самыми значимыми в агрегированной структуре потребления $ВВП$. По соотношению их номинального значения со средней численностью населения (\mathcal{C}_n) определяется среднее значение номинальной социальной результативности макросистем ($\mathcal{C}P_n$).

Для получения средних значений реальной социальной результативности ($\mathcal{C}P_p$) PDX следует корректировать не на дефлятор D , а на индекс потребительских цен (I_{nc}). Если использовать значение показателя PDX рассчитанного по ППС в структуре $ВВП_{nnc}$ (PDX_{nnc}), это позволяет в среднем сравнивать

среднее значение реальной социальной результативности макросистем (CP_{nnc}) в динамике.

$$CP_n = \frac{PDX}{\mathcal{C}_n}, CP_p = \frac{PDX}{\mathcal{C}_n \cdot I_{nc}} = \frac{CP_n}{I_{nc}}, CP_{nnc} = \frac{PDX_{nnc}}{\mathcal{C}_n \cdot I_{nc}} \quad (2)$$

Например, по данным ВБ средние значения реальной социальной результативности по ППС самые высокие в Евросоюзе, в Российской Федерации – ниже, но выше чем в Беларуси. В Украине значения реальной социальной результативности самые низкие. Как и экономическая (рис. 1) социальная результативность имеет тенденцию к росту в долгосрочном периоде (рис. 2). Это следует из диалектики отношений сферы производства и потребления.

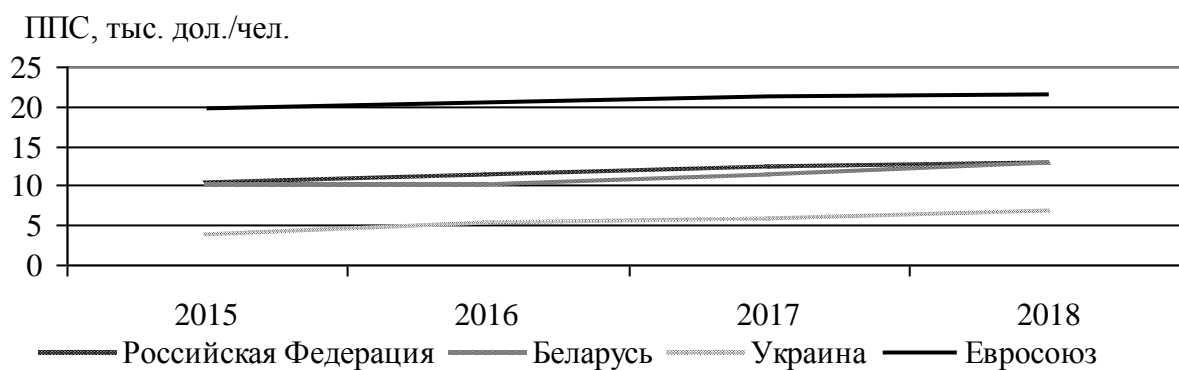


Рис. 2. Среднее значение реальной социальной результативности макросистем в динамике (по данным [3])

Расходы домохозяйств на конечное потребление зависят от их доходов, которые в обществе между индивидуумами объективно распределяются неравномерно. В национальных статистиках неравномерность их распределения характеризуется соответствующим показателем, например, индексом Джини. Чем больше его значение отклоняется от нуля и приближается к единице, тем в большей степени неравномерно распределены доходы. Следует отметить, что оценки индекса Джини различными организациями могут отличаться.

Рассчитать соответствующий показатель неравномерности распределения расходов домохозяйств на конечное потребление (K_{np}) можно способом, используемым при определении индекса Джини. Их значения будут отличаться, поскольку, согласно

положению Дж. М. Кейнса, с ростом доходов люди увеличивают потребление, но не в той же мере, в которой растет их доход [4]. Использование показателя $K_{нр}$ позволяет оценивать не средние, а действительные значения как номинальной ($СР_{дн}$), так и реальной ($СР_{др}$) социальной результативности макросистем.

$$СР_{дн} = СР_n \cdot (1 - K_{нр}) \text{ или } СР_{др} = СР_p \cdot (1 - K_{нр}), \quad (3)$$

Следует отметить, что рассчитанная по данным [5; 6] в 2018 г. неравномерность распределения расходов на конечное потребление в Украине ($K_{нр} = 0,140$) меньше чем в Беларуси ($K_{нр} = 0,153$). При этом уровень коррупции в Украине выше, чем в Беларуси [7]. То есть, неравномерность распределения расходов на конечное потребление в Украине занижена. Эти результаты подтверждают наличие проблемы недостоверности информации.

Тем не менее, использование информации разных государственных статистических служб дает определенное представление о соотношении социальной результативности разных макросистем. Это обусловлено большей степенью достоверности информации о расходах, чем о доходах домохозяйств.

Например, действительные значения номинальной и реальной социальной результативности самые высокие в Евросоюзе. В Беларуси они меньше, но выше чем в Российской Федерации и Украине, у которой самые низкие показатели (рис. 3).

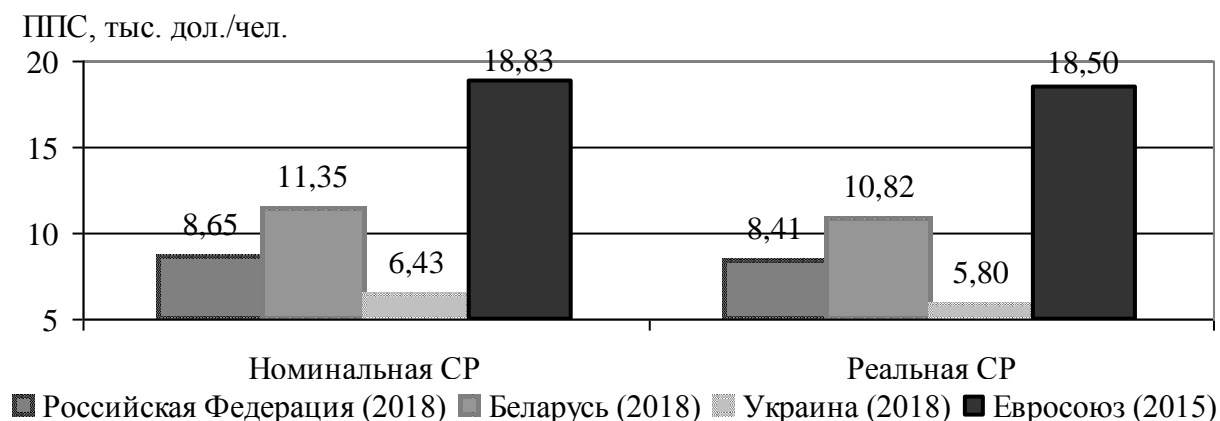


Рис. 3. Действительные значения номинальной и реальной социальной результативности макросистем (по данным [5; 6; 8-10])

На мезо и микроуровне в отраслях национальной экономики государства (мезосистемы) товары и услуги производятся

предприятиями (микросистемы). Для оценки их экономической результативности мезо и микросистем значение имеют только реализованные товары и услуги. Их стоимость определяется доходом от реализации ($ДР$). Его соотношение со средней численностью занятых в мезо или микросистеме ($Ч_m$) характеризует номинальную экономическую результативность мезо или микросистемы ($ЭР_{н.м}$).

$$ЭР_{н.м} = ДР / Ч_m . \quad (4)$$

Для сравнения реальной экономической результативности мезо или микросистем ($ЭР_{р.м}$) в динамике доход от реализации товаров и услуг ($ДР$) должен быть пересчитан в ценах периода, взятого за базу сравнения. Для этого используется соответствующий индекс цен производителей товаров и услуг ($I_{ц.м}$): $ДР_c = ДР_m / I_{ц.м}$. В официальных статистиках для мезосистем приводятся индексы цен по видам экономической деятельности. Для микросистем эти индексы рассчитываются на основе цен и объемов производства предприятия двух смежных периодов времени.

$$ЭР_{р.м} = ДР_c / Ч_m . \quad (5)$$

Например, в Российской Федерации наибольшее абсолютное значение и темпы роста реальной экономической результативности среди рассматриваемых отраслей экономики имеет добыча полезных ископаемых. Наименьшие значения показателей – в сельском, лесном хозяйстве, рыболовстве и рыбоводстве. В любом случае существует закономерная тенденция к росту (рис. 4).



Рис. 4. Реальная экономическая результативности отраслей экономики Российской Федерации в динамике (по данным [8])

На мезо или микроуровне данных о конечном потреблении работников отраслей экономики или предприятий нет. Но этот результат зависит от их статистически учитываемых доходов, как оплаты труда работников. По ее соотношению со средней численностью работников можно косвенно оценить социальную результативность СЭС на мезо или микроуровне.

В СНС понятие оплаты труда включает и отчисления на социальные мероприятия. Они прямо пропорционально связаны с оплатой труда и не тратятся на потребление товаров и услуг в текущем периоде времени [2]. Поэтому отчисления на социальные мероприятия не рассматриваются в качестве социального результата мезо или микросистемы.

В качестве социального результата на мезо или микроуровне также не рассматриваются доходы собственников средств производства. Они образуются из потребляемой части чистой прибыли, которая является экономическим эффектом, а ее увеличение снижает величину оплаты труда. К тому же, количество частных собственников средств производства относительно другой части общества незначительно, а их затраты частично ограничены физиологическими потребностями людей и большей частью связаны с предметами роскоши. Поэтому они не являются потребительски значимыми в обществе. Таким образом, основным социальным результатом мезо и микросистем является оплата труда работников без отчислений на социальные мероприятия. Соотношение ее номинального значения ($OT_{нм}$) со средней численностью работников ($Ч_m$) характеризует среднее значение номинальной социальной результативности мезо или микросистем ($CP_{нм}$). Для оценки средних значений реальной социальной результативности ($CP_{рм}$) номинальную оплату труда работников ($OT_{нм}$) следует корректировать на индекс потребительских цен ($I_{пц}$).

Нетрудно заметить, что показатели социальной результативности $CP_{нм}$ и $CP_{рм}$ тождественны показателям средней номинальной ($ЗП_{нм}$) и реальной ($ЗП_{рм}$) заработной платы работников. Их значения, как правило, приводятся государственными статистическими службами для национальной экономики и ее отраслей. На предприятиях сведения о заработной

плате в обязательном порядке отражаются в формах статистической отчетности.

$$CP_{н.м} = \frac{OT_{н.м}}{Ч_м} = ЗП_{н.м}, \quad CP_{р.м} = \frac{OT_{н.м}}{Ч_м \cdot I_{иц}} = \frac{ЗП_{н.м}}{I_{иц}} = ЗП_{р.м}. \quad (6)$$

Если средние значения заработной платы работников ($ЗП_{н.м}$ или $ЗП_{р.м}$) скорректировать на коэффициент неравномерности ее распределения ($k_{нр}$), это позволит оценить действительные значения номинальной или реальной социальной результативности мезо или микросистемы ($CP_{дн.м}$ или $CP_{др.м}$). При этом коэффициент неравномерности распределения заработной платы определяется способом аналогичным методу расчета коэффициента Джини.

$$CP_{дн.м} = ЗП_{н.м} \cdot (1 - k_{нр}), \quad CP_{др.м} = ЗП_{р.м} \cdot (1 - k_{нр}). \quad (7)$$

Например, среди рассматриваемых отраслей экономики Российской Федерации наибольшее среднее значение реальной социальной результативности имеет добыча полезных ископаемых, а наименьшее – сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство. В любом случае существует закономерная тенденция к росту, но более высокие темпы у добычи полезных ископаемых (рис. 5).

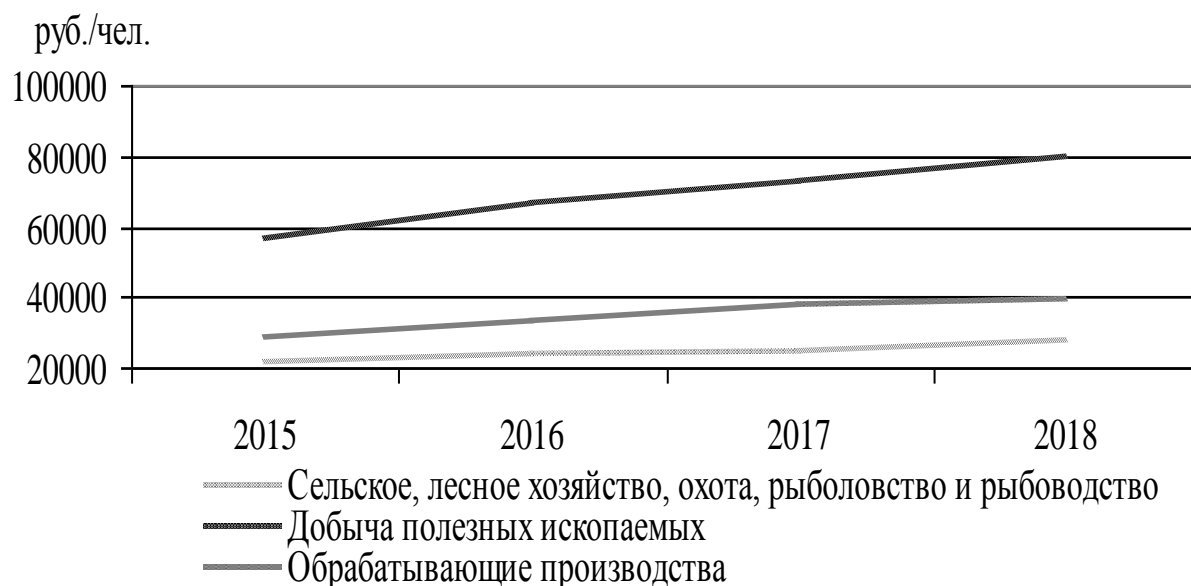


Рис. 5. Средние значения реальной социальной результативности отраслей экономики Российской Федерации в динамике (по данным 8)]

В этой отрасли и наибольшие значения действительной социальной результативности, несмотря на более неравномерное распределение заработной платы (таблица 1).

Таблица 1

Действительные значения социальной результативности отраслей экономики Российской Федерации в 2017г (по данным [8; 9])

Отрасль экономики	$k_{нр}$, %	Номинальная СР, тыс. руб./чел.	Реальная СР, тыс. руб./чел.
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	0,354	0,166	0,162
Добыча полезных ископаемых	0,363	0,475	0,463
Обрабатывающие производства	0,358	0,247	0,241

Экономическая и социальная составляющая результативности СЭС диалектически взаимосвязаны. Это следует из диалектики отношений между сферой производства и потребления. Поэтому необходимо комплексно оценивать социально-экономическую результативность СЭС. Для этого используются значения реальной экономической ($ЭР_{p(m)}$) действительные значения реальной социальной результативности ($СР_{э(m)}$).

При этом должна быть единая база сравнения. Таковой являются наилучшие (эталонные) значения этих показателей ($ЭР_{p(m)}^э$ и $СР_{э(m)}^э$). Для сравнения результативности одной СЭС в динамике эталонными являются значения этих показателей в базисном периоде.

$$СЭР_i = \sqrt{\left(\frac{ЭР_{p(m)}}{ЭР_{p(m)}^э}\right)^2 + \left(\frac{СР_{э(m)}}{СР_{э(m)}^э}\right)^2}. \quad (8)$$

Например, если из сравнения исключить Украину с сомнительными официальными статистическими данными и использовать имеющиеся расчетные значения показателей результативности, то наибольшее значение социально-экономической результативности СЭС Евросоюза, даже в 2015 г. В Российской Федерации значение этого показателя имеет тенденцию к росту и несколько выше, чем в Беларуси (рис. 6).

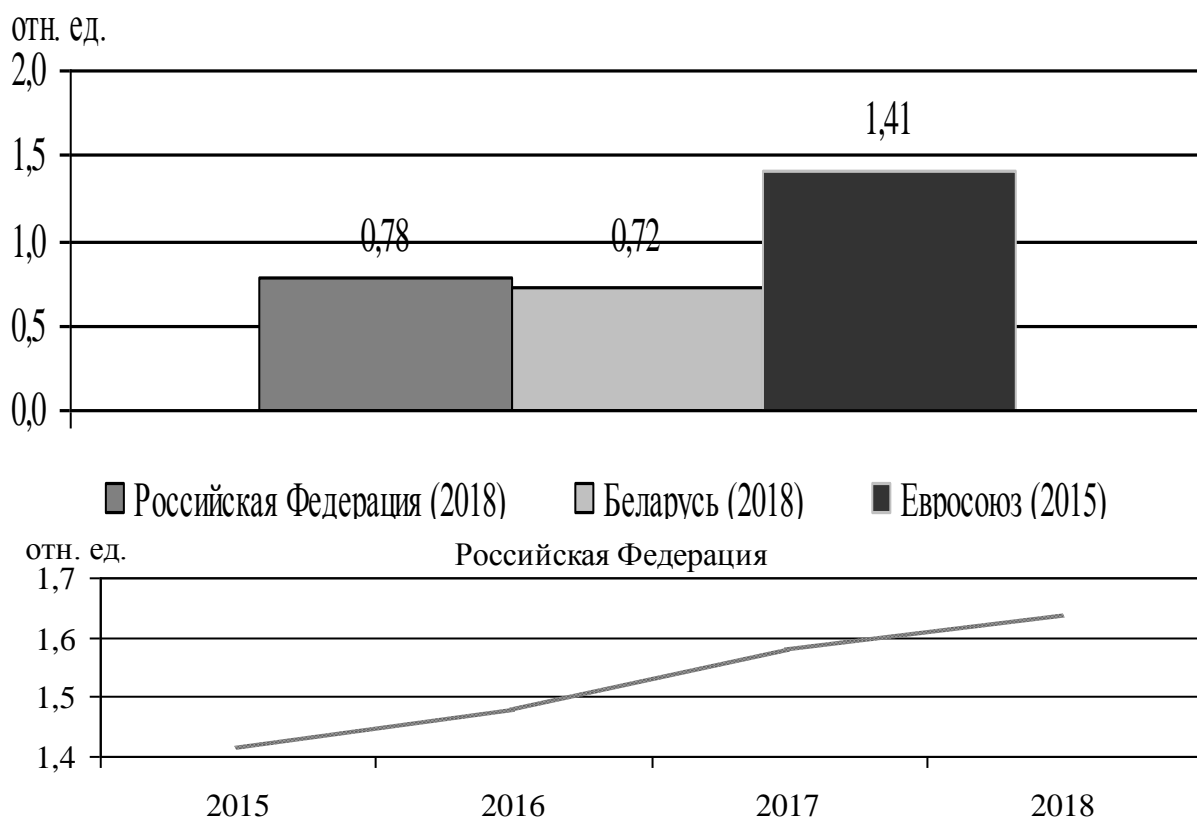


Рис. 6. Комплексная оценка результативности макросистем и Российской Федерации в динамике (по данным [5; 6; 8-10])

Выводы. Результативность любой социально-экономической системы на макро, мезо и микроуровне имеет экономическую и социальную составляющую. Экономическая результативность определяется в сфере производства товаров и услуг, а социальная – в сфере их потребления. Оценка результативности базируется на соотношении этого результата с численностью индивидуумов, которые их производят и потребляют.

При оценке результативности следует различать ее номинальные и реальные значения. Номинальные значения определяются стоимостью товаров и услуг в текущих ценах. Скорректированная на индекс цен эта стоимость характеризует реальную результативность.

Из-за неравномерности распределения доходов в социально-экономической системе уровень потребления товаров и услуг индивидуумом разный. Отсюда возникает понятие действительной социальной результативности. Для оценки ее номинальных или реальных значений соответствующие значения социальной

результативности макросистем корректируются на коэффициент неравномерности распределения расходов домохозяйств. На мезо и микроуровне – на коэффициент неравномерности распределения заработной платы.

Для адекватного сравнения социально-экономических систем разного уровня организации необходима комплексная оценка экономической и социальной составляющей результативности их функционирования. Сравнения результативности отраслей будет корректным только в рамках национальной экономики, а предприятий – в рамках одной отрасли.

С точки зрения парных категорий диалектики «количество» и «качество» оценка результативности социально-экономической системы является количественной. Такая оценка позволяет ответить на вопросы, сколько в среднем производится товаров и услуг одним индивидуумом и сколько он тратит средств на их потребление? Для ответа на вопрос «как производится и потребляется?» необходима «качественная» оценка, то есть оценка эффективности социально-экономической систем.

Список использованных источников

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 (Е) Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь (IDT). – М.: Изд-во стандартов, 2004. – 25 с.

2. Система национальных счетов 2008 [Электронный ресурс] /Европейская комиссия, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Организация Объединенных Наций, Всемирный банк. – 2012. – Режим доступа. – <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/sna2008russian.pdf>.

3. All indicators [Электронный ресурс] / The World Bank: World Development Indicators. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator?tab=all>.

4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2018 році [Электронный ресурс] /Державна служба статистики України. Публікації: доходи та умови життя. – Режим доступа: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publdomogosp_u.htm.

6. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь, 2019 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Статистические издания. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/uroven-zhizni-naseleniya/statisticheskie-izdaniya/index_14044.

7. The Corruption Perceptions Index 2018 [Электронный ресурс] / Transparency International. – Режим доступа: <http://transparency.org>.

8. Официальная статистика: [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики (Россия). Статистика: – Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/10705>.

9. Сведения о распределении численности работников по размерам заработной платы [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики (Россия). Каталог публикаций. – Режим доступа: <https://gks.ru/compendium/document/13268>.

10. Database by themes [Электронный ресурс] / Eurostat: Database. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

УДК: 331.108

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Киселева А. А.

канд. экон. наук, доцент,

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

В статье описан передовой опыт организации развития человеческих ресурсов предприятия на примере некоторых зарубежных стран. Определены основные направления развития человеческих ресурсов в этих странах, масштабы и способы их финансирования. Показана роль развития человеческих ресурсов в обеспечении конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: *человеческие ресурсы, развитие человеческих ресурсов, обучение, повышение квалификации, затраты на обучение, модель компетенций, конкурентоспособность предприятия.*

The article describes the best practices of organizing the development of human resources of an enterprise on the example of some foreign countries. The main directions of development of human resources

in these countries, the scale and methods of their financing have been determined. The role of human resource development in ensuring the competitiveness of an enterprise is shown.

Keywords: human resources, human resource development, training, professional development, training costs, competency model, enterprise competitiveness.

Постановка проблемы. В современных социально-экономических и научно-технических условиях развития общества предъявляются высокие требования к человеческим ресурсам. Прежде всего, это непрерывное повышение уровня профессионализма. Концепция образования в течение всей жизни продолжает оставаться актуальной. Постоянное развитие профессиональных и личностных качеств персонала позволяет обеспечить собственную конкурентоспособность работников на рынке труда и конкурентоспособность предприятия, на котором они осуществляют трудовую деятельность.

Влияние профессионального развития персонала на экономические результаты деятельности предприятия заключается в том, что высоко квалифицированные работники, обладающие необходимыми знаниями и опытом, показывают более высокий уровень производительности труда при минимальном использовании материальных и финансовых ресурсов. Безусловно, пополнение и обновление знаний персонала требует значительных затрат. Однако, практика показывает, что повышение квалификации и переподготовка работника обходятся предприятию дешевле, чем его замена.

Анализ исследований и публикаций. В современной науке вопросам развития человеческих ресурсов посвящено большое количество исследований отечественных и зарубежных ученых. Так, например, Н.П. Беляцкий, С.Е. Велесько, П. Ройш рассматривают общие вопросы развития персонала предприятий, его обучения, подготовки и повышения квалификации. Теоретические аспекты развития персонала отражены в работах В.Г. Афанасьева, В.И. Герчиковой, С.Ф. Фролова, В.В. Щербины и др. Развитие персонала, как направление системы управления человеческими ресурсами исследуется Л. Армстронгом, Б. Беккером, Д. Купером, Р. Ульямсом, Л. Харрисом и др. Алгоритм развития персонала предприятий различных сфер деятельности исследуют А. Р. Алавердов, А.Я. Кибанов, А.В. Молодчик, Г.В. Щекин и др.

Несмотря на достаточную проработанность темы, многие проблемные вопросы, связанные с организацией развития человеческих ресурсов продолжают оставаться актуальными. В частности, представляет научный интерес изучение передового зарубежного опыта развития человеческих ресурсов и возможности его применения на отечественных предприятиях.

Цель статьи. Исследовать зарубежный опыт организации развития человеческих ресурсов предприятия.

Изложение основного материала. Наиболее существенных успехов в организации обучения человеческих ресурсов достигли предприятия США и Японии. В рамках данного направления деятельности различают американскую и японскую модели внутрифирменного обучения. Каждая из них имеет свою специфику в силу того, что формировались под влиянием многолетних традиций.

По результатам исследования, проведенного С. Шамаколе и Р. Земски в 3200 компаниях Соединенных Штатов Америки, было установлено, что увеличение расходов на обучение персонала на 10% повышает производительность его труда на 8,5%, при этом капиталовложения увеличиваются на 3,8%. Специалисты Американского общества тренинга и развития считают, что каждый доллар, вложенный в обучение сотрудников, приносит компании доход в размере 3-8 долларов. Соответственно рентабельность таких вложений составит от 300 до 800% [1].

В рамках развития персонала американские компании делают акцент на обучении и переобучении человеческих ресурсов. Широко применяется как внутреннее, так и внешнее обучение. Все более востребованными и популярными становятся дистанционные и электронные формы обучения. Крупные и ориентированные на инновации компании создают собственные корпоративные университеты.

В последнее время актуальным направлением развития корпоративных университетов становится предоставление возможности для обучения не только внутренним, но и внешним специалистам. Практически каждая американская компания имеет собственную систему переподготовки персонала. Новые сотрудники обязаны проходить переподготовку ежегодно, что делает процесс обучения непрерывным.

Основными направлениями системы переподготовки и повышения квалификации в США являются:

– краткосрочные курсы при университетах и школах бизнеса;
– вечерние курсы, оплачиваемые компанией (их количество приближается к 100 и ориентированы они на обучение менеджеров высшего и среднего звена);

– внутрифирменные курсы повышения квалификации менеджеров (они организованы при 400 средних и крупных предприятиях и предназначены для подготовки менеджеров среднего и низового звеньев);

– центры повышения квалификации персонала при университетах и колледжах.

В качестве существенного недостатка американских обучающих программ, специалисты отмечают отсутствие в них экономических знаний. Подавляющее большинство работников в американских компаниях не понимают сущности экономических процессов. Они не осознают, как рост производительности труда персонала предприятия, конкурентоспособности и качества выпускаемой им продукции влияет на уровень и качество их жизни, и гарантирует занятость.

В мотивационной практике управления человеческими ресурсами на американских предприятиях обучение персонала признается наиболее значимым инструментом повышения индивидуальной трудовой отдачи работника.

В связи с этим в современных условиях стратегическое управление человеческими ресурсами предприятия базируется на учете сразу двух векторов:

1) стремление предприятия полностью покрыть кадровые потребности собственного производства высоко квалифицированными специалистами, тем самым, обеспечив себе важные конкурентные преимущества;

2) осуществление дополнительных вложений не только в подготовку и развитие персонала, но и в создание условий максимально эффективного его использования. Такой подход способствует заинтересованности руководства предприятий в сокращении текучести кадров и стабильности кадрового состава [2].

Предприятия разных стран выделяют различные средства на развитие персонала. В США расходы компаний на обучение

сотрудников с учетом выплат компенсаций выросли сегодня до 100 миллиардов долларов. При этом увеличение расходов на обучение в корпорациях является результатом их собственной кадровой политики, а не требованием государства [3].

Предприятия Франции каждый год вкладывают в развитие (подготовку и обучение) персонала фиксированный процент от фонда заработной платы, иначе их штрафуют. Согласно законодательству, любое французское предприятие с численностью работников более 10 человек обязано ежегодно тратить не менее 1,6% фонда заработной платы на повышение квалификации работников различного уровня. Если эти средства не использованы по целевому назначению, то их изымают в государственный бюджет или зачисляют в централизованный национальный фонд обучения работников. Причем обучение должно проходить в рабочее время, и время, затраченное работниками на обучение, оплачивается им как рабочее.

После успешной сдачи экзаменов по окончании прохождения курсов повышения квалификации французские работники могут получать до 20% прибавки к заработной плате.

Французские программы переобучения имеют сильную государственную финансовую поддержку. Крупные компании, штатная численность персонала которых превышает две тысячи человек, могут тратить на переобучение и повышение квалификации более 3% фонда заработной платы.

Японские компании ежегодно расходуют на подготовку и повышение квалификации персонала от 10 до 20% фонда заработной платы. Обучение работников рассматривается ими как важнейший элемент трудовой деятельности и является одной из составляющих «японского чуда» [4].

В японской модели приоритетное значение имеют моральные качества сотрудников и их преданность компании. Поэтому на многих предприятиях Японии учитываются, прежде всего, профессиональные, а также социально-значимые качества работника, позволяющие ему относительно быстро адаптироваться к условиям труда, проявлять творческую и инновационную активность, быть готовым к постоянному обучению и высокой профессиональной мобильности.

Система управления развитием персонала японских компаний базируется на принципе «человеческого потенциала». Данный

принцип предполагает учет, в первую очередь, реальных возможностей работника проявлять и развивать свои профессиональные качества, получая удовлетворение от выполняемой работы.

Главной задачей японской системы профессионального развития человеческих ресурсов выступает превращение «знаний отдельного работника в знания всего предприятия».

В связи с этим специалисты отмечают, что «один японский работник в два раза слабее одного американского работника, но команда из десяти японцев в два раза сильнее десяти американцев».

Основу японской системы фирменного профессионального обучения составляет концепция «гибкого работника», которая предполагает осуществление подготовки работников не по одному, а, как минимум, по двум-трём направлениям и дальнейшее систематическое повышение квалификации в течение всей жизни.

Для мировой практики развития человеческих ресурсов (в Австралии, Западной Европе, США) в последнее время становятся характерны две основные тенденции:

1) преобладание в смешанном обучении, которое, считается единственно эффективной формой корпоративного образования, неформальных методов;

2) привязка программ обучения и развития персонала к долгосрочным целям бизнеса, что делает их стратегическим ориентиром компании.

Мировые тенденции обучения и развития персонала в той или иной степени находят отражение и в России. Растет число компаний, в основе обучения персонала которых лежат разработанные модели компетенций. Данные онлайн опроса, проведенного Trainings.ru показывают, что более половины (54%) российских компаний имеют модель компетенций в том или ином виде [5].

Чаще всего в разработанных моделях встречаются компетенции, связанные с мышлением (стратегическим, инновационным, креативным). При этом многие компании испытывают сложности в разработке комплексных программ по развитию компетенций.

Еще одним внедренным в практику деятельности многих российских предприятий и хорошо зарекомендовавшим себя

подходом является Механизм Активного Развития (МАР), предложенный ведущим российским консультантом С.В. Хайнишем.

МАР представляет собой совокупность процедурно и организационно оформленных методов, способов и средств, которые обеспечивают реализацию инновационной деятельности персонала в процессе активного развития предприятия [6].

Процедура осуществления нововведений, лежащая в основе МАР, включает четыре этапа: определение потребности, генерация идеи, разработка и внедрение.

Необходимость нововведений на предприятии определяется по результатам проведения диагностики или на основе инициативных предложений сотрудников. Их реализация осуществляется непосредственно руководством предприятия или созданным специально в рамках МАР отделом активного развития.

Последующие этапы процесса реализации нововведений могут осуществляться двумя способами: либо традиционным (включение этих работ в качестве заданий в планы служб и функциональных подразделений предприятия), либо путем создания временных рабочих групп, в состав которых могут входить как штатные сотрудники предприятия, так и приглашенные работники других предприятий.

МАР ориентирован на человека, повышает общий уровень трудовой активности персонала, а для наиболее активных работников создаются условия и возможности реализации их инновационного потенциала.

Кроме того, внедрение МАР подразумевает дифференцированную оплату труда, в соответствии с которой наиболее активные и инициативные работники помимо основной заработной платы получают дополнительное вознаграждение за конкретно выполненную работу и дополнительный трудовой вклад.

Выводы. Таким образом, темпы и масштабы перемен в отечественной экономике требуют от персонала предприятий быть готовыми в сжатые сроки приспособляться к новым условиям профессиональной деятельности. Для этого обоснованно необходимым является расширение профессиональных знаний, систематическое повышение квалификации, прохождение переподготовки и т.д.

Применение в системе управления предприятием принципа развития человеческих ресурсов позволяет обеспечить соответствие профессионально-квалификационного состава персонала целям и задачам предприятия, облегчить и ускорить адаптацию новых сотрудников, обеспечить непрерывное развитие работников и их должностной рост.

Руководству отечественных предприятий целесообразно внимательно изучать, осмысливать и грамотно перенимать зарубежный опыт осуществления корпоративного обучения работников с целью обеспечения конкурентоспособности предприятия в кризисных условиях.

Список использованных источников

1. Костицын, Н.А. Окупаемость инвестиций в программы корпоративного обучения [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://masters.donntu.org/2010/iem/syrovaya/library/article3.htm> (дата обращения 27.11.2020 г.)

2. Окунькова Е.А. Роль человеческого капитала в инновационном развитии экономических систем /Е.А.Окунькова //Глобальный научный потенциал. – 2018. - № 11 (92). – С 120-123.

3. Желнина, Е. Профессиональная подготовка персонала современной крупной компании / Е. Желнина // «Кадровик. Кадровый менеджмент». - 2009. - № 3. - Режим доступа: <https://hr-portal.ru/article/professionalnaya-podgotovka-personala-sovremennoy-kрупnoy-kompanii> (дата обращения 07.12.2020 г.)

4. Пантелеева, Е. Современный японский менеджмент: Управление персоналом /Е. Пантелеева. - Проблемы прогнозирования. - № 14, 2009. - С.46-50.

5. Хлопова, Т.В. Эффективность методов профессионального обучения персонала российских предприятий /Т.В. Хлопова // Проблемы прогнозирования. - №4, 2003. – С. 67-73.

6. Толстых Т.О. Инжиниринговая модель формирования человеческого капитала в рамках реализации пространственно-отраслевых проектов / Т.О. Толстых //Современная экономика: проблемы и решения. – 2016. - №2 (74). – С. 67-75.

УДК 331.104

ТРУДОВАЯ АДАПТАЦИЯ РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Кондаурова И. А.*канд. экон. наук, доцент**ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

В статье рассматриваются актуальные вопросы, касающиеся трудовой адаптации. Рассмотрены основные подходы с позиций различных ученых к пониманию адаптации и трудовой адаптации как экономической категории. Выделены основные составляющие трудовой адаптации персонала: организационную, профессиональную, социальную и психологическую. На основе обобщения автором дана характеристика основных элементов трудовой адаптации работников. Предложено выделить как отдельный элемент организационную социализацию работника. Дано авторское определение этой категории. Предложена периодизация, которая может быть использована как аналитическая основа для изучения становления и развития трудовой адаптации персонала. Сформулированы препятствия в развитии адаптации персонала и выделены ключевые факторы ее успешной реализации.

Ключевые слова: *адаптация, организационная адаптация, организационная социализация, профессиональная адаптация, психологическая адаптация, социальная адаптация, трудовая адаптация.*

The article discusses topical issues related to labor adaptation. The main approaches from the standpoint of various scientists to the understanding of adaptation and labor adaptation as an economic category are considered. The main components of personnel labor adaptation are highlighted: organizational, professional, social and psychological. On the basis of generalization, the author describes the main elements of labor adaptation of workers. It is proposed to highlight the organizational socialization of the employee as a separate element. The author's definition of this category is given. Periodization is proposed, which can be used as an analytical basis for studying the formation and development of labor adaptation of personnel. The obstacles in the development of personnel adaptation are formulated and the key factors of its successful implementation are highlighted.

Key words: *adaptation, organizational adaptation, organizational socialization, professional adaptation, psychological adaptation, social adaptation, labor adaptation.*

Постановка проблемы. Важнейшим потенциалом и богатством любой организации выступают ее человеческие ресурсы. От полноты и качества реализации человеческого потенциала во многом зависит успех в достижении поставленных перед организацией целей. Приобретению и закреплению интереса

работника к результатам его труда, налаживанию деловых и личных контактов с коллективом способствует система адаптации персонала. Оптимально спланированная, организованная, контролируемая адаптация персонала дает эффективные результаты деятельности работников, экономит временные и финансовые затраты, обеспечивает сплоченность коллектива. Именно поэтому проблема адаптации, достижение успешности, надежности, стабильности человека в различных сферах его деятельности заслуживает особого внимания.

Широта исследований проблемы адаптации и, в частности, трудовой адаптации персонала приобрела такой размах, что сформировались принципиально разные подходы к изучению этого вопроса. Вследствие этого существует значительное расхождение во взглядах относительно выделения научных подходов. Поэтому существует необходимость рассмотрения и обобщения накопленного теоретического опыта для дальнейших исследований практики адаптации работников в организации.

Анализ исследований и публикаций. Исследованием вопроса занималось множество учёных. В зарубежной практике можно выделить М. Вебера, У. Томаса, Ф. Зданецкого, Г. Спенсера и др. [9]. Общеметодологическое значение для разработки теоретических основ адаптации персонала имеют труды В.Г. Ананьева, А.Н. Баталовой, Л.С. Выготского, А.Я. Кибанова, М.С. Негровой и др. [1; 4; 6; 10]. Изучая литературные источники по проблеме адаптации, мы заметили несогласованность понятий в этой области, что затрудняет осуществление исследований и дальнейшее развитие теории. В связи с этим возникает необходимость четкого анализа места и роли основных категорий понятийного аппарата теории трудовой адаптации.

Целью статьи является исследование и обобщение различных теоретических подходов к пониманию сущности трудовой адаптации работников организации как социально-экономической категории, формирование на этой основе авторских выводов.

Изложение основного материала. Впервые термин «адаптация» введен в научный оборот во второй половине XVIII в. немецким физиологом Г. Аугбертом. В общем виде адаптацию можно определить, как процесс приспособления объекта (системы, человека) к окружающей среде без потери своей идентичности.

Адаптация как явление рассматривают различные науки: биология, антропология, философия, психология, социология, экономика.

Научные взгляды на проблемы адаптации человека в обществе длительное время формировались в рамках психологии и социологии. Так, согласно Г. Спенсеру, социальная адаптация – приспособление человека к изменениям условий, результатом которого является удовлетворенность его функциональных потребностей.

В конце XIX - начале XX вв. в рамках формирования тейлоризма зарождается теория об ориентации работников. По мнению Ф. Тейлора, работодатели должны быть заинтересованы в формировании коллектива на основе сотрудничества, нацеленности на совместный результат. Вместо того, чтобы искать нового работника, необходимо повышать уровень знаний и навыков действующих.

Э. Фромм различает понятия статической и динамической адаптации, объясняя это тем, что человеческая природа является продуктом исторической эволюции. В первом случае человек приобретает новые привычки, при этом характер человека остается неизменным. При динамической адаптации под давлением обстоятельств происходят «изменения личности, изменения характера, проявляются новые стремления, новые тревоги» [11].

Интересны исследования в этом направлении американского социального психолога Э. Шейна. В своей работе «Организационная социализация и лидерство» Шейн исследует случаи тяжелой адаптации новых работников. Этот процесс он называет организационной социализацией, в рамках которой работник осваивает новые знания, обязанности, модели поведения, знакомится с организационной культурой, правилами, целями и принципами конкретной организации [12].

А.Н. Баталова в своих исследованиях социальных технологий управления адаптацией персонала утверждает, что адаптация должна облегчить отношения между человеком и организацией на первом этапе их взаимодействия. По ее мнению, адаптация - это процесс знакомства сотрудника с деятельностью и организацией и возможное изменение собственного поведения в соответствии с требованиями среды [1, с. 162]. Она также отмечает, что работа с человеком как ресурсом компании начинается на этапе адаптации.

М.С. Негрова представляет адаптацию как адекватную реакцию на изменяющиеся условия, как новую форму организации, которая предусматривает новое качество: новые связи, возникающие при этом сложности, построение иерархии потоков, самоорганизацию и соорганизацию [6, с. 205].

Известный российский ученый, основатель марксистской исследовательской традиции изучения высших психологических функций Л.С. Выготский вводит в научный оборот понятие «усвоение» в противовес категориям «адаптация» и «приспособление» [4, с. 245]. Категория «усвоение», по мнению Выготского, в большей степени соответствует специфике развития человека, подтверждает факт активности человека в процессе развития. Усвоение – основной путь получения индивидом общественно-исторического опыта, когда человек приобретает социально-профессиональные знания, моральные нормы и правила поведения и формы общения с другими людьми.

С точки зрения традиционного подхода, как правило, выделяют четыре основных составляющих трудовой адаптации: организационную, профессиональную, социальную и психологическую. Иногда к традиционным добавляют адаптацию к окружающей среде, а также экономическую адаптацию. Кроме того, по нашему мнению, ключевым элементом трудовой адаптации новых работников выступает их успешная организационная социализация. Организационную социализацию следует рассматривать через призму тех усилий, прилагаются работником, его погруженности в трудовой процесс, преданности организации, лояльности и вовлеченности, результаты которой должны быть ориентированы на положительные аспекты организационного поведения, большей гибкости и адаптивности к изменениям и формирования благосостояния работников. Содержание основных видов трудовой адаптации, обобщенное и переработанное нами из различных источников, представлено в виде таблицы 1.

Результатом трудовой адаптации является достижение наибольшей степени вовлеченности и приверженности работников своему предприятию. Некоторые зарубежные исследователи утверждают, что добиться таких результатов возможно только при условии включения в программу и формирования четырех уровней адаптации: соблюдение, осознание, принятие культуры и

установление связей / взаимодействия (Compliance, Clarification, Culture, Connection). Причем четвертый уровень может быть достигнут только в случае обеспечения трех предыдущих, и синергично с ними взаимодействует.

Таблица 1

Основные элементы трудовой адаптации и их содержание
(обобщено на основе [2; 3; 7; 8] и дополнено автором)

<i>Элемент трудовой адаптации</i>	<i>Содержание</i>
Организационная адаптация	Процесс усвоения вновь принятым работником информации, касающейся организационной структуры предприятия (подразделения), трудового распорядка, механизма управления, места и роли подразделения в общей структуре предприятия, особенностей организации труда, взаимоотношений с другими подразделениями и т.п.
Психологическая адаптация	Процесс бесконфликтного вхождения нового работника в трудовой коллектив, ознакомление и принятие традиций и т.п.
Социальная адаптация	Приспособление работника к условиям социальной среды организации, принятие норм и ценностей этой среды, интеграция в социальные группы, ознакомление с особенностями корпоративной культуры, социальной инфраструктурой предприятия, культурно-бытовым обеспечением, социальным страхованием и т.п.
Профессиональная адаптация	Ознакомление нового работника с рабочим местом, режимом труда и отдыха, порядком оплаты труда, нормами труда, правилами техники безопасности и т.п.
Организационная социализация	Непрерывный процесс приобретения работником знаний, умений, необходимых для выполнения его организационной роли. Организационную социализацию следует рассматривать с учетом усилий, которые прилагаются работником, его погруженности в трудовой процесс, преданности организации, лояльности и вовлеченности. Ее результаты должны быть ориентированы на положительные аспекты организационного поведения, гибкости и адаптивности к изменениям и формирование благосостояния работников

Как правило, процесс адаптации проходит в несколько стадий: ознакомление, приспособление, ассимиляция (полное приспособление к среде), идентификация (отождествление личных целей работника с целями предприятия) [7]. Поэтому в процессе трудовой адаптации персонала следует предусмотреть ряд мероприятий: проведение экскурсии по предприятию; ознакомление с его основными видами деятельности и стратегическими планами; проведение тренинга для новых сотрудников. При этом следует помнить, что процесс трудовой адаптации и его результативность должны основываться на взаимном согласованности интересов работника и предприятия. Только таким образом достигают результативности процесса адаптации работника и поставленных перед соответствующим подразделением предприятия целей. В этом аспекте важно подчеркнуть значимость результатов работы нового сотрудника в общих результатах коллективного труда.

Рассмотрев развитие теоретических подходов к пониманию адаптации персонала, и учитывая мировые тенденции развития управления персоналом, условно можно выделить три периода постепенной переоценки сущности и отношения к трудовой адаптации (табл. 2). Предлагаемую периодизацию можно использовать как аналитическую основу для изучения становления и развития трудовой адаптации персонала.

П. Журавлев, М.Н. Кулапов и С.А. Сухарев в своей монографии [5, с. 136-137] отмечают, что неизменные уже много лет проблемы управления трудовыми ресурсами в США, напрямую связаны с профессиональной адаптацией, а именно: разрыв между стратегическими решениями и мерами по управлению людьми; отсутствие материальной оценки эффективности управления людьми; ненадлежащая интернационализация профессиональной подготовки. Такие проблемы наблюдают не только в США, но и во многих других странах с прогрессивным менеджментом персонала.

По нашему мнению, существенными преградами в развитии трудовой адаптации в целом могут быть следующие:

цели предприятия формируются без учета перспектив их совместимости с адаптацией персонала;
отсутствие обоснованной модели адаптации,
неопределенность будущих результатов;

размытое представление участников адаптации о промежуточных и конечных целях этого процесса, отсюда затруднение контроля;

отдельные направления адаптации персонала слишком связаны с национальной культурой (менталитет, вероисповедание, традиции), что препятствует ее универсализации и т.п.

Таблица 2

Периодизация формирования отношения и становления трудовой адаптации персонала [1; 5; 12]

<i>Период</i>	<i>Отношение к трудовой адаптации</i>
Индустриальный (конец XIX - начало XX в.)	Трудовая адаптация рассматривается как обязанность, а не как право каждого работника; люди вынуждены приспосабливаться к средствам труда, а не наоборот формируются систематичность, подчиненность труда человека определенным стандартам с целью повышения производительности труда, как следствие этого - зарождаются новые адаптивные профессиональные требования; нет механизма планирования, реализации и контроля трудовой адаптацией;
постиндустриальный (середина XX в.)	Трудовую адаптацию рассматривают лишь как один из инструментов развития персонала; первая волна значительного несоответствия знаний и умений работников выполняемой работе вследствие усовершенствования средств труда; предприятия начинают считаться с повышением профессиональных требований, которые уже не удается компенсировать физическими возможностями человека: постоянная диверсификация знаний и умений, ответственность не только за свой участок работы, но и за работу коллег, развитие аналитического мышления, формирование более открытых двусторонних отношений предприятия и работника
инновационный (конец XX в. по настоящее время)	Трудовая адаптация становится обязательным условием управления персоналом компаний - лидеров мирового предпринимательства, что обусловлено их постоянной структурной трансформацией; Успешность компании зависит от скорости реализации перспективной бизнес-идеи непосредственными исполнителями (персоналом), связанная с умением и темпами их трудовой адаптации

Обобщение существующих подходов, практического опыта и результатов исследований, позволило нам выделить следующие ключевые факторы успешной трудовой адаптации работников:

стабильность компании на рынке, престижность и привлекательность как работодателя;

достойные условия труда, техническое оснащение и организация рабочих мест;

корпоративная культура, налаживание коммуникаций, здоровый социально-психологический климат в коллективе;

уровень знаний, компетенции, мотивация, личностные качества и другие индивидуальные характеристики вновь принятого работника и др.

Выводы. Итак, трудовая адаптация является не только одним из важнейших явлений и процессов в общем процессе профессионального самоопределения, становления и развития человека, но и условием, составляющей в управлении персоналом. Рассмотрев видовую характеристику составляющих адаптации персонала, можно сделать вывод, что она выполняет психологическую, развивающую, стимулирующую и воспитательную функции. Трудовая адаптация, как и любой другой управляемый процесс, проходит различные этапы становления совершенствования, изучение которых позволит преодолеть возникающие при этом препятствия и выработать направления ее развития в условиях конкретной организации.

Список использованных источников

1. Баталова А. Н. Социальные технологии управления адаптацией персонала в организациях инновационного типа /А.Н.Баталова // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 1 (15). – С. 161-165.

2. Вертягина Е. А. Факторы профессиональной адаптации молодого специалиста / Е. А. Вертягина // Грамота. – 2009. – № 4 (23): в 2-х ч. – Ч. I. – С. 51-53. – Режим доступа: www.gramota.net/materials/1/2009/4-1/14.html.

3. Веснин В. Р. Технология работы с персоналом и деловыми партнерами: учеб. - практ. пособие /В. Р. Веснин. – Москва: ТД Элит-2000, 2003. – 592 с.

4. Выготский Л. С. Мышление и речь / Л. С. Выготский. – 5-е изд., испр. – М.: Лабиринт, 1999. – 352 с.

5. Журавлев П.В. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников: монография / П.В. Журавлев, М.Н.Кулапов, С.А. Сухарев. – Москва: Изд-во Рос. экон. акад. – Екатеринбург: Изд-во «Деловая книга», 1998. – 232 с.
6. Негрова М. С. Адаптация к социальной сложности /М.С.Негрова // Вестник МГИМО. – 2013. – № 2 (29). – С. 202-206.
7. Панченко Л.Л. Адаптация к профессиональной деятельности: учеб. пособие / Л.Л. Панченко. – Владивосток: Мор. гос. ун-т, 2006. – 35 с.
8. Прошина А.Н. Адаптация персонала в российских организациях: социально-управленческий анализ (на примере работников с ограниченными возможностями): монография /А.Н.Прошина. — М.: ИНФРА-М, 2019. – 124 с.
9. Спенсер Г. Опыты научные, философские и политические /Г.Спенсер. – URL: <https://dlib.rsl.ru/viewer/01008405500#?page=1>
10. Управление персоналом организации /под ред. А.Я.Кибанова. – Москва: Инфра-М, 2005. – 638 с.
11. Фромм Э. Бегство от свободы [Текст]. Пер. с англ. Г.Ф.Шверника, Г. А. Новичковой /Э.Фромм. – Москва: Академический проект, 2008. – 254 с.
12. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство. Построение, эволюция, совершенство: Пер. с англ. / Э.Х. Шейн. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.

УДК 005.93:007

МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ КОММУНИКАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Моисеева А. В.

ассистент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В статье раскрыт метод оптимизации коммуникационно-информационных структур управления предприятием. В ходе исследования приведен метод оценки сложности коммуникационно-информационной структуры управления предприятием. Построены иерархические модели коммуникационно-информационной

структуры управления предприятием на уровне структурных элементов, на уровне задач планирования и на уровне комплексов задач.

Ключевые слова: коммуникационные каналы, коммуникационно-информационная загрузка, коммуникационно-информационные структуры, управление предприятием, модель.

The article describes the method of optimization of communication and information structures of enterprise management. In the course of the study, a method for assessing the complexity of the communication and information structure of enterprise management is presented. Hierarchical models of the communication and information structure of enterprise management are constructed at the level of structural elements, at the level of planning tasks and at the level of task complexes.

Keywords: communication channels, communication and information load, communication and information structures, enterprise management, model.

Постановка проблемы. В современных условиях экономики для устойчивого функционирования и развития предприятий необходим поиск новых источников повышения эффективности их хозяйственной деятельности. Нематериальные экономические ресурсы, такие как коммуникационно-информационные структуры, приобретают все большее научное и практическое значение.

На сегодняшний день управление коммуникационными и информационными ресурсами на предприятиях носит бессистемный характер, в связи с этим не учитываются коммуникационные потребности и долгосрочные интересы развития предприятия. Возникают проблемы, связанные с неполным использованием кадрового потенциала и неспособностью своевременно реагировать на изменяющиеся внешние и внутренние факторы. В связи с этим проблема оптимизации коммуникационно-информационными структурами управления является нерешенной для современных предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием управления коммуникационно-информационных ресурсов предприятия занимались такие ученые, как Н.С. Шувал-Сергеева, Т.А. Блатова, В.В. Макаров [1], Однако, метод оптимизации коммуникационно-информационных структур управления предприятием исследован недостаточно.

Актуальность исследования. В современных экономических условиях одной из актуальных задач предприятий является

оперативность управления, поскольку последствия влияющих внешних и внутренних факторов могут существенно ослабить их позиции на отечественных и зарубежных рынках. С целью повышения конкурентоспособности предприятиям необходимо своевременно реагировать на изменения внешних и внутренних факторов. Для достижения этих целей необходимо максимально рационально использовать все организационно-экономические ресурсы предприятия, в том числе целесообразно оптимизировать коммуникационно-информационные структуры его управления.

Цель статьи заключается в разработке метода оптимизации коммуникационно-информационных структур управления предприятием.

Изложение основного материала. В современных условиях информационная экономика сопровождается бурным развитием коммуникационных и информационных технологий, которые интенсивно оказывают влияние на модернизацию организационных структур систем управления предприятием. Появление глобальной информационной сети Интернет всецело изменило традиционные модели ведения бизнеса и экономики: о существенных изменениях предприятий свидетельствует повышение эффективности управления их организационно-экономической гибкостью.

Средства коммуникации – это средства передачи информации от одного человека к другому. Такая передача осуществляется с помощью речи, приборов или в письменной форме. Именно посредством коммуникаций информация передается лицам, принимающим решения, а решения – их исполнителям. Без коммуникаций не может быть организации, так как без них невозможно обеспечить координацию деятельности людей. Они были бы связаны друг с другом посредством некоторой абстрактной цепи руководства, но действовали бы без понимания. Там, где коммуникации недостаточны, координация неразвита, так как это подразумевает взаимную информированность людей об их планах.

Коммуникационно-информационная структура формируется тогда, когда несколько объектов связываются вместе несколькими коммуникационными каналами – линиями коммуникации между двумя структурными элементами предприятия.

Коммуникационно-информационная структура может быть проанализирована на предмет:

– неадекватности коммуникационно-информационной структуры - когда кто-нибудь может оказаться не включенным в структуру.

– перегруженности каналов.

В этом случае может стать необходимым: увеличение числа каналов, установление их очередности. Это положение поясняется следующим образом. Поток информации может носить элемент запаздывания в систему из-за наличия очереди. В этом смысле информацию, проходящую через ряд руководителей, можно сравнить с потоком работ на предприятии.

Например, если принимающий решение рассматривается как обрабатывающий центр, объем поступающих данных и время, необходимое для принятия решения, будет определять средний размер задержки. Если присвоить принимаемым решениям соответствующие приоритеты, это позволит как повысить эффективность коммуникационно-информационной структуры, так и уменьшить время задержки. Другой способ уменьшения задержек – использование запасных каналов. Фильтрация или отбор решений – еще один способ сокращения времени прохождения через систему; допущение более высокой степени ошибок: избыточность информации как средство устранения ошибок не всегда возможна.

С целью минимизации загрузки коммуникаций, необходима, группировка областей принятия решений.

Коммуникационно-информационную структуру управления предприятием можно представить в виде иерархии центров принятия решений. Таким образом, для достижения целей предприятия необходимо точно определить основные области решений. И для координации необходимо взаимодействие между этими решениями. Чем теснее взаимодействие, тем сильнее взаимозависимость и больше координационная нагрузка. Существуют несколько вариантов уменьшения этой нагрузки:

- сближение наиболее тесно взаимодействующих центров принятия решений. Такие центры принятия решений группируются по иерархии под одним координатором;

- создание относительно обособленных единиц с целью минимизации взаимодействия с другими единицами.

Координация требует коммуникаций. Это в свою очередь вызывает необходимость иметь каналы, позволяющие передавать необходимый объем информации. Когда коммуникационно-

информационная загруженность каналов становится чрезмерной, следует увеличивать число каналов или улучшать технологию, уменьшать число сообщений, увеличивать делегирование полномочий или объединять тех, кто чаще вступает в коммуникационно-информационное общение друг с другом.

При децентрализации число внутренних коммуникаций уменьшается, хотя объем внешних связей может расти, если каждое подразделение имеет собственный рынок и общественные связи. С другой стороны, централизация может уменьшить стоимость информации, устраняя дублирование в документообороте.

Когда коммуникационно-информационная загруженность руководителя становится чрезмерной, следует увеличивать число уровней, упрощать решения, делегировать более низкому уровню отбор данных или просто задерживать обработку сообщений. Некоторые из этих предложений имеют очевидные недостатки.

Избыток каналов может способствовать передаче ненужных сообщений, а колебания, вызываемые неопределенностью в выборе каналов, могут препятствовать эффективному выполнению функций. Это возможно на предприятии с нечеткой структурой.

Централизованная иерархическая структура не всегда приемлема из-за своей непрерывности, поскольку в такой структуре основной упор делается на достижение координации с помощью вертикальной цепи руководства. Это может перегрузить коммуникационно-информационные каналы и координаторов, замедлить принятие решений, зависящих от объема сообщений, длины и сложности среднего сообщения. Быстрое изменение обстановки вносит неопределенность в объект координации. Это делает целесообразным использование децентрализованных структур, в которых большая ответственность сосредоточена на низших уровнях.

Децентрализованные структуры эффективны в условиях быстрого изменения ситуации. Тем не менее, когда принимаемые решения зависят друг от друга, необходима коммуникационно-информационная структура, для того чтобы связать вместе такие решения. А если коммуникационная структура содержит и некоторый центральный орган для сортировки и передачи каждому только релевантной информации, то будет экономиться время всех элементов структуры, тогда как в противном случае все будут стремиться вступать в контакт непосредственно друг с другом.

По мере того как принятие решений различными работниками управления или отделами становятся более взаимозависимыми, чтобы справиться с информационным потоком, увеличивают число самостоятельных координационных подразделений (центров-фильтров). А если эти подразделения формируются в соответствии с некоторой иерархией власти, то снова приходим к централизованным структурам.

В этой связи, как бы возникает дилемма. Инновационная деятельность с реакцией на изменения диктует использование децентрализованной структуры, в то время как координация деятельности требует централизованной структуры. Однако, координаторы в коммуникационно-информационных структурах могут не образовывать иерархию власти. Они могут осуществлять координацию, обладая не большими правами. В такой коммуникационно-информационной структуре сообщения могут проходить больше по горизонтальным каналам, чем по вертикальным. Но для обеспечения общей координации в этом случае необходима единая политика. В самом деле, большинство связей в такой коммуникационно-информационной структуре может осуществляться в основном по горизонтальным каналам. Именно поэтому в условиях взаимозависимости, дефицита времени и неопределенности обостряется потребность в каналах. По горизонтальным каналам проходит подавляющее большинство сообщений, так как именно с их помощью главным образом осуществляется рутинная (регулируемая правилами) координация.

Следует добавить, что при централизованной структуре искажаются коммуникации, так как информация на пути вверх проходит через различные фильтры (координационные центры).

В централизованной структуре могут также искажаться сообщения, проходящие по цепи управления сверху вниз, так как каждый уровень склонен интерпретировать их в свою пользу. Для минимизации таких искажений можно использовать специальный персонал, следящий за тем, чтобы сообщения передавались в первоначальном виде.

Анализ коммуникационно-информационных структур позволяет проникнуть в самую суть проблемы распределения полномочий по принятию решений. Возможность разрешения работнику управления принимать те или иные решения часто зависит от того, может ли быть ему передана необходимая

информация и может ли он в свою очередь передать свое решение тем работникам предприятия, на поведение которых предполагается воздействовать. По-видимому, простым способом распределения функции принятия решений была бы передача каждому работнику предприятия тех решений, для принятия которых у них есть необходимая информация. Основная сложность заключается в том, что работник управления не располагает всей информацией, необходимой для принятия данного решения.

Если использовать этот подход к решению проблемы, то принятие решений тяготеет к тому работнику управления, который находится в центре коммуникаций. Рассмотрим на примере рис. 1 коммуникационно-информационную структуру, в которой человек, находящийся в центре коммуникаций, должен принимать решение.

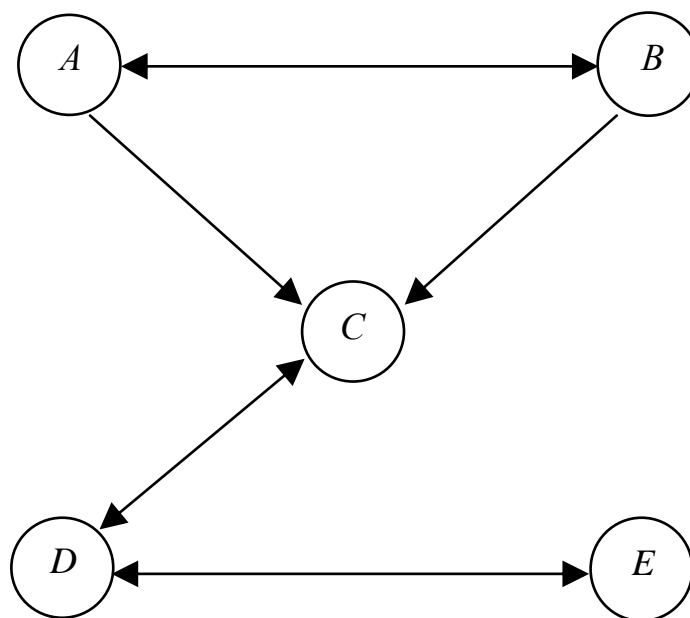


Рис. 1. Пример коммуникационно-информационной структуры

Произведем следующие расчеты. Все каналы, посредством которых люди вступают в контакт друг с другом, складываются.

Таким образом, для данного случая, общий итог равен 34. Этот общий итог включает в себя:

для А $AB = 1$, $AC = 1$, $AD = 2$, $AE = 3$, сумма = 7

для В $BA = 1$, $BC = 1$, $BD = 2$, $BE = 3$, сумма = 7

для С $CA = 1$, $CB = 1$, $CD = 1$, $CE = 2$, сумма = 5

для D $DA = 2$, $DB = 2$, $DC = 1$, $DE = 1$, сумма = 6

для E EA = 3, EB = 3, EC = 2 ED = 1, сумма = 9

Разделив общий итог на каждую индивидуальную сумму, получим коэффициент центральности для всех позиций: для A - 4,9; для B - 4,9; для C - 6,8; для D - 5,7; для E - 3,8.

В случаях, когда правильное решение зависит от информации, поставляемой всеми участниками, а решение почти очевидно, если вся информация собрана, быстрее всех может принять правильное решение человек с самым высоким коэффициентом центральности. В нашем примере это C, поэтому вся информация для принятия решения должна поступать к нему.

Такой способ распределения полномочий принимать решения налагает следующие ограничения: каждый участник вносит одинаковый вклад в решение проблемы; затраты влияют на выбор уровня решения в такой же степени, как и скорость; коммуникационно-информационная структура учитывает принятие одного решения.

Вслед за качественной характеристикой коммуникационно-информационной структуры возникает задача количественной ее оценки.

Важной характеристикой коммуникационно-информационной структуры является ее сложность, характеризующая количеством функций управления выполняемых структурными элементами и количеством связей между ними.

Известен метод оценки сложности коммуникационно-информационной структуры управления предприятием, основанный на оценке сложности исходной коммуникационно-информационной структуры, принятой за единицу [2]. Сложность исходной коммуникационно-информационной структуры управления предприятием выражается при этом количеством условных единиц, определяемых произведением среднего разряда рабочих на среднюю группу ремонтной сложности единицы оборудования. Сложность коммуникационно-информационной структуры любого порядка определяется следующим образом:

$$S_i = S_0 \cdot M_i \quad (1)$$

где: S_i - сложность коммуникационно-информационной структуры i -го порядка в условных единицах; S_0 - сложность исходной коммуникационно-информационной структуры в

условных единицах; M_i -количество элементов, входящих в коммуникационно-информационную структуру.

Приведенный метод оценки сложности коммуникационно-информационной структуры управления предприятием имеет определенные недостатки. Коммуникационно-информационная структура оценивается здесь по количеству и сложности входящих в нее важнейших элементов оборудования и рабочей силы, что одинаково не позволяет сделать каких-либо выводов о рациональности ее построения.

Любая коммуникационно-информационная структура управления предприятием характеризуется неограниченным числом переменных, и выбор существенных переменных всегда определяется целями ее исследования. При определении сложности коммуникационно-информационной структуры необходимо выделить связи между ее структурными элементами. Допустим, что сложность коммуникационно-информационной структуры управления предприятием прямо пропорциональна числу всевозможных связей коммуникационно-информационной структуры управления предприятием. Сложность коммуникационно-информационной структуры управления предприятием, как понятие целесообразно заменить близким (но не равнозначным) понятием разнообразия, которое поддается количественному определению. Чем сложнее коммуникационно-информационная структура, тем она разнообразнее и эффективнее.

Таким образом, оценку сложности коммуникационно-информационной структуры управления предприятием можно считать соответствующей оценке разнообразия числа всевозможных связей между элементами коммуникационно-информационной структуры. Количество всевозможных связей между элементами коммуникационно-информационной структуры управления предприятием можно рассчитать, воспользовавшись теорией связей Ф. Грайкунаса [3], согласно которой:

$$\begin{aligned}
 A &= M \\
 B_{\min} &= \frac{M}{2}(M-1) & B_{\max} &= M(M-1) \\
 C_{\min} &= 2^M - (M+2) & C_{\max} &= M\left(\frac{2^M}{2} - 1\right) \\
 F &= A + B + C
 \end{aligned} \tag{2}$$

$$F_{\min} = \frac{M}{2}(M-1) + 2^M - 1$$

$$F_{\max} = M\left(\frac{2^M}{2} + M - 1\right)$$

где: A – число непосредственных связей возникающих при выполнении функций управления элементами коммуникационно-информационной структуры управления предприятием; B – число перекрестных связей, детерминированные необходимостью выполнения смежных функций управления; C – число непосредственных групповых связей возникающих при выполнении управленческих действий по реализации функций управления; M – число подчиненных структурных элементов или норма управляемости; F – общее число всевозможных связей.

Если преобразовать формулу (2) расчета максимального числа всевозможных связей так, чтобы охватывались все ступени иерархии системы управления предприятием, то общее число всевозможных связей будет:

$$F_{ij} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m M_{ij} (2^{M_{ij}-1} + M_{ij} - 1) \quad (3)$$

где i – номер ступени иерархии (отсчет снизу); j – номер структурного элемента.

Нужно отметить, что различные ступени иерархии в формуле (3) имеют равную значимость, то есть чувствительность ее к числу ступеней и числу элементов на каждой ступени одинакова. Однако, очевидно, что сокращение одного элемента вверху иерархической структуры не равноценно сокращению одного элемента внизу этой структуры. Связи верхних элементов иерархической пирамиды имеют большую значимость, чем связи нижних элементов. Поэтому при оценке разнообразия (или сложности) коммуникационно-информационной структуры управления предприятием необходимо увеличивать удельный вес этих связей в общей оценке сложности коммуникационно-

информационной структуры. Будем считать, что удельный вес ступени соответствует ее номеру (считая снизу).

В этом случае, чем выше иерархическая ступень, тем больше ее значимость, достигающаяся умножением разнообразия связей (или сложности) соответствующей i -ой ступени на i -й номер ступени.

Окончательно формула для оценки разнообразия (сложности) коммуникационно-информационной структуры управления предприятием, предлагаемая нами будет иметь вид:

$$K = \sum_{i=1}^n i \cdot \text{Log}_2 \sum_{j=1}^m M_{ij} (2^{M_{ij}-1} + M_{ij} - 1) \quad (4)$$

Здесь число всевозможных связей принятое из формулы (3) рассчитано как разнообразие этих связей по ступеням иерархии (взяв логарифм по основанию два) и полученной по каждой i -ой ступени результат умножением на число i - для того, чтобы учесть удельный вес ступеней. Используя формулу (4), можно определить сравнительную сложность различных вариантов коммуникационно-информационных структур управления предприятием.

При создании гибких организационных структур управления предприятиями одной из наиболее важных проблем является разработка взаимосвязанного представления их коммуникационно-информационных структур: описание и выбор оптимального взаимодействия между структурными элементами.

Учитывая, что накопленный опыт по разработке коммуникационно-информационных структур управления связан в основном с созданием структурных элементов, в этой связи задача выбора оптимальных коммуникационно-информационных структур управления предприятиями является наиболее сложной и наименее изученной. Нами предлагается описание коммуникационно-информационных структур управления предприятиями в виде графической модели.

Итак, модель функционирования коммуникационно-информационной структуры управления предприятием имеет замкнутую структуру с обратной связью. Контур обратной связи реализуется посредством сопоставления параметров, которые заданы «эталонной» моделью A_p^0 , и параметров фиксируемых в

модели A_{op} режима оперативного управления функционированием коммуникационно-информационных структур предприятия. Кроме того, модели A_p^O и A_{op} по своей топологии будут представлять собой граф $G(A_{ij}; L_{ij})$, вершины которого идентифицируются функциональными операторами A_{ij}^O и A_{ij} соответственно. Ветвям L_{ij} придаются значения информационно-логических связей между соответствующими операторами.

При построении графической модели функционирования коммуникационно-информационной структуры управления предприятием мы исходили из принципа, что математическая модель должна представлять иерархию уровней, которые позволяют свести исследования коммуникационно-информационных структур к ряду простейших моделей.

С одной стороны, коммуникационно-информационная структура управления предприятием, в соответствии с ее целевыми функциями, делится на структурные элементы $m \in M$, каждый из которых имеет свою целевую функцию F_m , определяющую порядок функционирования структурных элементов как в плановом F_m^O , так и в режимах оперативного управления $F_{(op)m}$.

$$F_m = f_m(\bar{X}_m; \bar{Y}_m; \bar{Z}_m) \quad m \in M, \quad (5)$$

$$\bar{L}_{mr} = \bar{L}_{mr}(\bar{X}_m; \bar{Y}_m; \bar{Z}_m) \quad m, r \in M, \quad (6)$$

$$\bar{X}_m = \{\bar{X}_{km}\} \quad k \in M,$$

$$\bar{L}_m = \{\bar{L}_{mr}\} \quad r \in M,$$

где: \bar{Y}_m, \bar{Z}_m – соответственно векторы управляющих и возмущающих воздействий на m -й структурный элемент; \bar{X}_{km} – вектор влияния на m -й структурный элемент со сторон k -го структурного элемента; \bar{L}_{mr} – вектор влияния m -го структурного элемента на r -й структурный элемент; \bar{X}_m, \bar{L}_m – соответственно входные и выходные векторы взаимодействия m -го структурного элемента; M – множество структурных элементов.

Уравнение (5) характеризует локальную функцию цели m -го структурного элемента, уравнение (6) – вектор функции выходных координат.

Разбиение коммуникационно-информационной структуры управления предприятием на ее структурные элементы рекомендуется производить на основании выделения организационных сфер управления производственной деятельностью предприятия.

Взаимосвязи множества структурных элементов M образуют множество взаимодействий L , при этом каждый структурный элемент, выделенный указанным выше способом, обладает не пустым множеством свойств S , которые оцениваются показателями качества функционирования структурного элемента.

Между множествами M, L и S существует соответствие, при котором M и L отображаются в S , то есть $S = f(M, L)$.

Отсюда можно сказать, что S - множество критериев цели элементов коммуникационно-информационной структуры управления предприятием и в зависимости от их изменения будет изменяться сама структура каждого элемента коммуникационно-информационной структуры и структура их взаимосвязей.

Каждому структурному элементу m на период времени τ задается множество целей $f_{m_1}, f_{m_2}, \dots, f_{m_i}$, где $f_{m_i} \in F_m$, согласованных с общей глобальной целью коммуникационно-информационной структуры управления предприятием F_c .

$$F_c = \sum_{m=1}^n K_m F_m \quad (7)$$

где: K_m - весовой коэффициент важности функционирования m -го структурного элемента при целенаправленном функционировании всей коммуникационно-информационной структуры управления предприятием.

Для того чтобы множество цели F_m было допустимым, необходимо, чтобы $S \geq F_m$.

Анализируя взаимосвязи L между структурными элементами множества M на основе соподчиненности целевых функций структурных элементов F_m , а также на основе общесистемной логики функционирования коммуникационно-информационных

структур управления предприятием, можно прийти к трехуровневой модели (рис. 2).

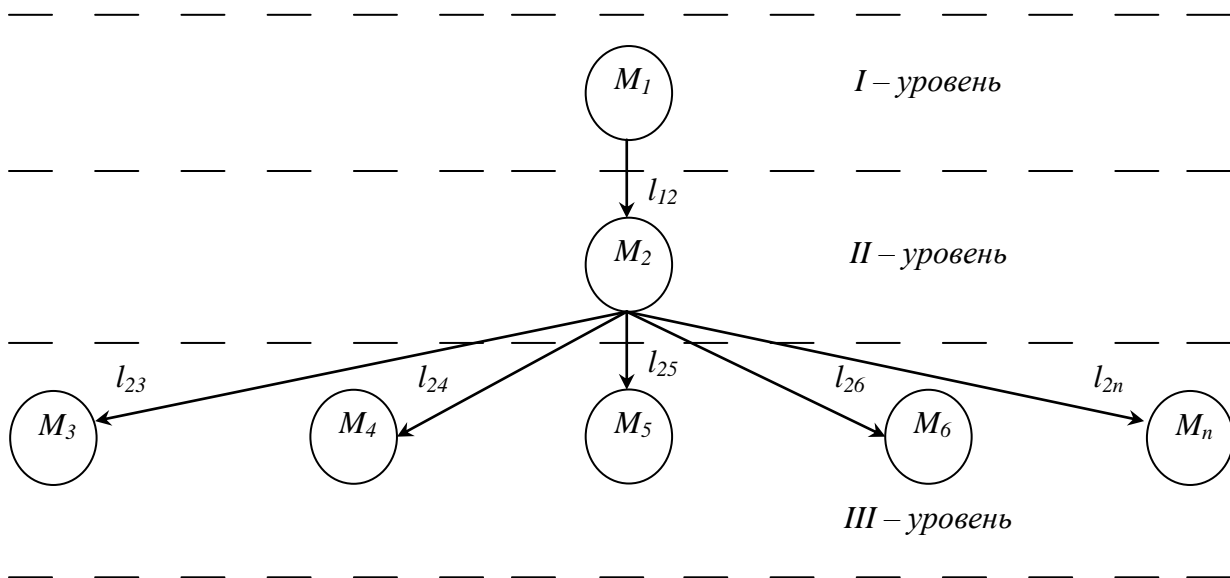


Рис. 2. Представление иерархической модели коммуникационно-информационной структуры управления предприятием на уровне структурных элементов

где: M_n - модель n-го структурного элемента; *I, II, III* - уровни иерархии: модель управления процессом сбыта продукции; модель управления процессом производства продукции; модель управления обеспечением ресурсов процесса производства; l - множество взаимодействий структурных элементов.

Итак, на верхнем уровне иерархии – модель управления процессом сбыта продукции, на втором уровне – модель управления процессом производства продукции на третьем уровне – модели управления обеспечением ресурсов процесса производства.

Модель коммуникационно-информационной структуры управления предприятием на уровне ее структурных элементов представляет собой иерархию моделей и является мультиграфом, в котором структурные элементы $t \in M$ являются множеством вершин графа, а отношение между структурными элементами L_m являются ребрами графа.

При этом обобщенные параметры структурного элемента $S(L_m)$ выступают его характеристиками.

С другой стороны, анализируя аналогичным образом, каждый структурный элемент, их можно представить, как совокупность задач или комплексов задач, реализуемых в процессе управления. При этом, все задачи или комплексы задач, связаны с функциональными процедурами управления предприятием.

Иерархическая структура модели на уровне задач строится по ранговой связи структурных элементов на основе заданной функциональной процедуре с учетом организационных сфер управления производственной деятельностью предприятия (рис. 3).

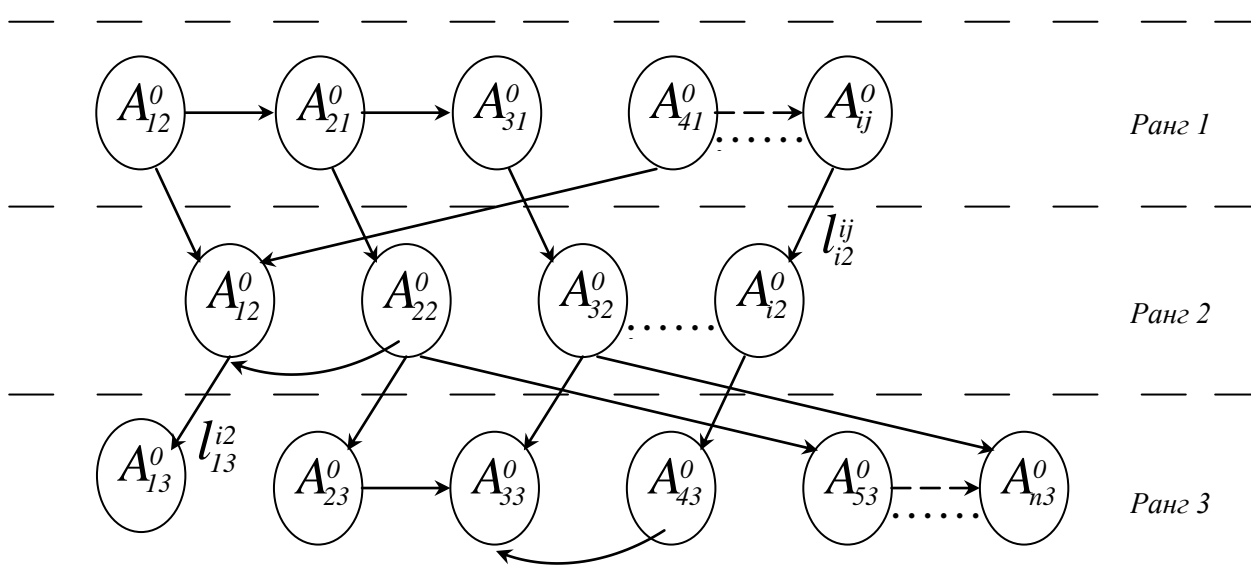


Рис. 3. Представление иерархической модели коммуникационно-информационной структуры управления предприятием на уровне задач планирования

где: A_{ij}^0 - модель i -й задачи планирования j -го ранга связей структурных элементов ($i=\overline{1,n}; j=\overline{1,3}$); Ранг 1, Ранг 2, Ранг 3 - соответственно: планирование процесса сбыта продукции, производства продукции, обеспечения ресурсами производство; l - множество связей между задачами планирования.

Представление иерархической модели коммуникационно-информационной структуры управления предприятия на уровне комплексов задач приведена на рисунке 4.

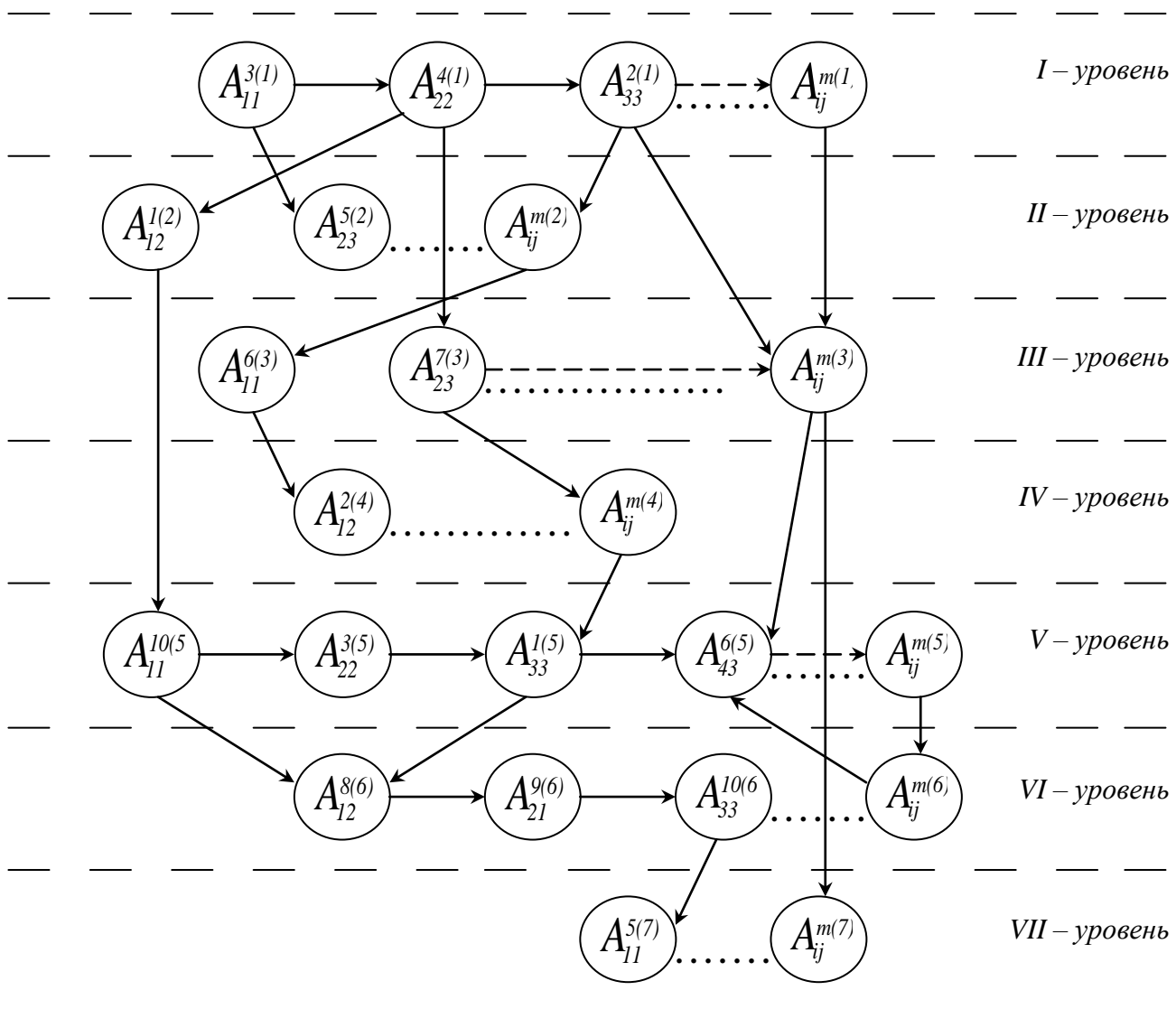


Рис. 4. Представление иерархической модели коммуникационно-информационной структуры управления предприятием на уровне комплексов задач

где: $A_{ij}^{m(\varphi)}$ - модель i -й задачи j -го ранга связей m -го структурного элемента φ -го уровня ($i=\overline{1,n}$; $j=\overline{1,3}$; $\varphi=\overline{1,7}$); I, II, III, IV, V, VI, VII – уровни комплексов задач, соответственно по планированию, организации, учету, контролю, анализу, регулированию, стимулированию.

Модель каждого структурного элемента можно представить в виде графической схемы реализуемых задач A_{ij}^m . При этом набор задач каждого структурного элемента на основе функционального подхода к управлению предприятием может быть разбит на комплексы задач $A_{ij}^{m(\varphi)}$, где, $\varphi = 1, 2, \dots, 7$.

Отсюда, модель структурного элемента имеет семиуровневую структуру:

- I - комплекс задач планирования;
- II - комплекс задач организации;
- III - комплекс задач учета;
- IV - комплекс задач контроля;
- V - комплекс задач анализа;
- VI - комплекс задач регулирования;
- VII - комплекс задач стимулирования.

Одновременно модель каждого уровня структурного элемента может быть представлена в виде ступеней иерархии системы управления предприятием, связанных с представлением информации организационным звеньям управления предприятием: звеньям нижней, средней и верхней ступеней.

Задачи I и II уровней в основном представляются двухступенчатой иерархией - «звеньями средней ступени - звеньями верхней ступени», остальные – трехступенчатой иерархией - «звеньями нижней ступени - звеньями средней ступени - звеньями верхней ступени». В этом случае в качестве критериев «сжатия» информации для каждой ступени иерархии системы управления предприятием используется принцип агрегации показателей, который заключается в том, что на нижней ступени управления предприятием необходимо производить расчеты по дифференцированной системе показателей, а на более высоких ступенях осуществлять их агрегирование.

Определяющим при построении моделей всех уровней является выявление отношений между элементами модели. Это выражается в том, что математическая модель любого уровня, представляющая собой граф, вершины которого также графы, но лежащие на нижнем уровне модели, рассматриваются как вершины графа, входящие в модель верхнего уровня, отсюда модель

коммуникационно-информационной структуры управления предприятием представляется в виде системы иерархических графов (рис. 5).

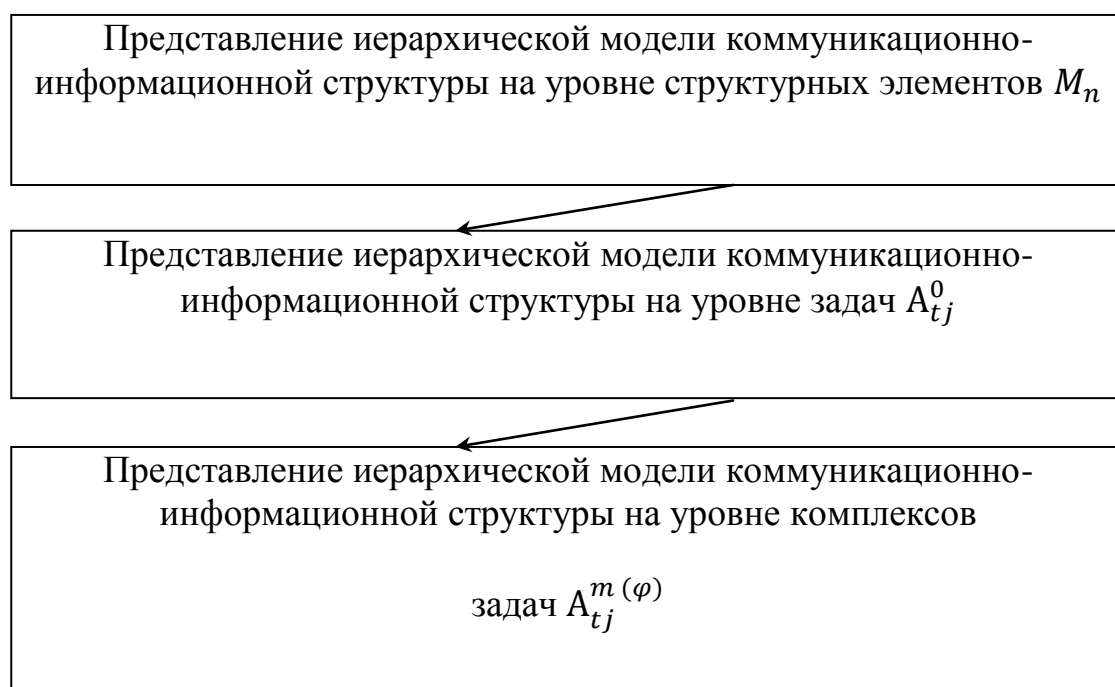


Рис. 5. Модель коммуникационно-информационной структуры управления предприятием

Подобное многоуровневое представление модели коммуникационно-информационной структуры управления предприятием связано с различной стратификацией самого процесса ее функционирования:

1-я страта – определяется структурой функционирования объекта;

2-я страта – определяется функциональными процедурами управления;

3-я страта – определяется структурой представления информации организационным звеньям данной ступени иерархии системы управления предприятием.

Представление модели коммуникационно-информационной структуры управления предприятием в виде иерархической системы графов позволяет существенно упростить исследование коммуникаций между структурными элементами, задачами, комплексами задач, что дает возможность сделать выбор в пользу оптимальной коммуникационно-информационной структуры управления предприятием на основе таких показателей качества

коммуникационно-информационных структур, как связность графа, ранг структурного элемента и множества коммуникаций.

Связность графа дает возможность выявить наличие обрывов, «висящие» вершины (задачи, выпадающие из логического контура коммуникационно-информационных структур).

Значимость присутствия каждой задачи определяется количеством коммуникаций данного структурного элемента (задачи) с другими и характеризуется параметром «ранг структурного элемента». Однако, показатель «ранг структурного элемента» нельзя считать главным, так как он не учитывает информационно-содержательные и другие характеристики структурного элемента.

В этой связи оценка влияния удаления задач из коммуникационно-информационной структуры возможна с помощью параметра «множество коммуникаций». Он дает возможность выявить те элементы (задачи), удаление которых разрушит коммуникационно-информационную структуру.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Исходя из вышесказанного, следует отметить, что метод оптимизации коммуникационно-информационных структур управления предприятием, базирующийся на иерархической модели коммуникационно-информационных структур его управления, будет способствовать повышению эффективности управления организационно-экономической гибкостью предприятия, а также его функционированию и развитию в целом.

Список использованных источников

1. Шувал-Сергеева, Н.С. Внедрение информационно-коммуникационных технологий в организации: от оптимизации структуры до повышения конкурентоспособности / Н.С. Шувал-Сергеева, Т.А. Блатова, В.В. Макаров // Радиопромышленность. – М: АО «ЦНИИ «Электроника», 2017. – № 2. – С. 101–106.

2. Рыжко, А.Л. Экономика информационных систем: учебное пособие / А.Л. Рыжко, Н.М. Лобанова, Н.А. Рыжко, Е.О.Кучинская. – М.: Финансовый университет, 2014. – 204 с.

3. Кошарный, А.В. Технологии управления инновационными процессами: учебное пособие / А.В. Кошарный,

Е.А. Кошарный, Н.А. Петрий, В.Б. Тарабаева. – Белгород: Изд-во БелГУ, 2011. – 279 с.

УДК 332.1:316.422

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Новоградская-Морская А. М.

аспирант

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

Региональная инновационная стратегия признана мощным двигателем экономического развития на региональном уровне. За прошедшие годы методология разработки региональной инновационной стратегии была разбита на три этапа: формирование консенсуса, анализ инновационного потенциала в регионе и определение приоритетов и плана действий.

Ключевые слова. Региональная инновационная стратегия; процесс формирования региональной инновационной стратегии; формирование консенсуса; анализ инновационного потенциала региона; SWOT-анализ; приоритеты; меры и мероприятия в региональной инновационной стратегии

The regional innovation strategy is recognized as a powerful engine of economic development at the regional level. Over the years, the methodology for developing a regional innovation strategy has been divided into three stages: building consensus, analyzing the innovation potential in the region, and defining priorities and an action plan.

Keywords: regional innovation strategy; the process of forming a regional innovation strategy; consensus building; analysis of the region's innovative potential; SWOT analysis; priorities; measures and activities in the regional innovation strategy.

Постановка проблемы. Современный этап развития мировой экономики находится под влиянием процесса глобализации. Отдельные регионы должны справляться с его последствиями и создавать условия для непрерывной перестройки собственной экономики. Одним из инструментов реструктуризации являются инновационные процессы, которые ведут к повышению производительности и конкурентоспособности. Инновационные процессы формируют условия для лучшего применения компаний на рынке, что приводит к экономическому развитию регионов и

государства. Это подтверждается опытом передовых европейских регионов, для которых поддержка исследований, разработок и инноваций относится к ключевым приоритетам.

Анализ исследований и публикаций. Проблематика регионального развития разрабатывается довольно давно. Среди работ современных отечественных авторов, посвященных исследованиям концептуальных основ развития российских регионов необходимо отметить труды таких ученых, как Гранберга А., Агафонова Н., Литовка О., Сигова И., Разумовского В., Карлика А., Грищенко А., Швецова А., Лапаева Д., Романовой О., Матвейкина В., Червовой Л., Яновского В., Ходачека В., Дваса Г., Малинина А. и др.

Цель статьи. Целью статьи является представление региональной инновационной стратегии как движущей силы экономического развития в регионе, объяснение содержания и процесса формирования региональной инновационной стратегии и представление практического подхода к разработке региональной инновационной стратегии. Внимание будет уделено формированию консенсуса в регионе, детальному анализу и оценке регионального инновационного потенциала в качестве результатов для формирования региональной инновационной стратегии в регионе. Результаты анализа имеют большое значение и рассматриваются как основные предпосылки для определения основных приоритетов для увеличения инновационного потенциала в регионе.

Изложение основного материала. Несколько исследований, посвященных инновациям, подтверждают, что ключ к увеличению благосостояния и повышению конкурентоспособности экономики следует искать на региональном уровне. Это связано с тем, что регионы находятся ближе к компаниям маленьким и крупным, которые являются двигателями роста, и благодаря этой близости они имеют больше возможностей для оказания поддержки и инициирования диалога со всеми соответствующими участниками (исследовательскими институтами, университетами, финансовыми институтами, государственными органами). Вместе они могут сформировать общее видение, мобилизовать все усилия для достижения этого видения и быстро и гибко реагировать на любые возникающие потребности. Непосредственный контакт региональных административных органов со всеми

соответствующими субъектами позволяет также лучше определять программы, схемы и вспомогательные мероприятия.

Региональные инновационные стратегии являются одним из основных инструментов политики поддержки инноваций на региональном уровне. Формулировка стратегии воспринимается как инструмент для борьбы с будущим. Регионализация планирования и запуска инновационного процесса приводит к постоянной валидности деятельности региональной структуры.

Инновации были широко признаны в качестве важного фактора экономического роста. Инновационные системы можно найти на всех уровнях экономики, например, с государственной, региональной и отраслевой точки зрения. Есть несколько различий между государственным и региональным уровнями. По сравнению с государственным уровнем регионы важны для близости всех участников и возможности создания социального капитала. Географическая близость имеет потенциал для создания конкурентных преимуществ с точки зрения взаимодействия, обучения, доступа к навыкам и сотрудничества в области развития и бизнеса.

Сильное взаимодействие между обучением, социальным капиталом и региональными последствиями побуждает экспертов уделять больше внимания региональному уровню инноваций, что приводит к таким понятиям, как промышленные районы и инновационная среда и в последнее время в региональных инновационных стратегиях. Эти концепции пытаются определить предварительные условия для экономического роста регионов, в основном на основе инноваций и обучения, а также выявить некоторые ключевые проблемы, связанные с инновационной деятельностью в регионе. Все концепции показали возрастающую важность поддержки инноваций.

Региональная инновационная поддержка имеет три основные задачи:

- активизация потенциальных региональных ресурсов для разработки и применения новых технологий,
- взаимосвязь региональных ресурсов в региональных инновационных сетях, которые включают всех соответствующих участников в промышленности, науке и политике,
- интеграция региональных сетей в надрегиональные системы технологического сотрудничества.

Региональная экономика представляет собой сложную систему, которая выходит за рамки разработки отраслевой политики, разграниченной в отдельности. Это включает в себя не только конкретные усилия по увеличению расходов на НИОКР, поддержку МСП или поддержку высокотехнологичной деятельности. Основное внимание уделяется разработке комплексных подходов, основанных на характеристиках различных территорий. Он создает сети учреждений и заинтересованных сторон, создает пространство для развития конструктивного диалога и использует их вклад в процесс принятия решений. Этот подход к инновациям «третьего поколения» был поддержан Европейской комиссией. Он не считается линейным процессом, который начинается с исследований, что в конечном итоге приводит к развитию, которое в дальнейшем приводит к росту на территориях, которые имеют больше возможностей. Это продукт сочетания политики, включающий несколько органов и заинтересованных сторон, в которых территории, их особенности и условия имеют первостепенное значение. С другой стороны, специализация очень важна для получения регионального конкурентного преимущества. Функционирующие инновационные системы включают сильных поставщиков и требовательных клиентов, а также фирмы, которые конкурируют друг с другом за клиентов, но также сотрудничают.

Региональная инновационная стратегия является одним из основных инструментов политики поддержки инноваций на региональном уровне.

Развитие региональных инновационных стратегий поощряет регионы к достижению консенсуса по среднесрочным и долгосрочным целям. Этот процесс основан на широком подходе «снизу вверх» в сочетании с «нисходящим» вкладом, охватывающим все региональные заинтересованные стороны. Бизнес-требования учитывают более широкую оценку потребностей и активов региона, часто в форме официального SWOT-анализа, детализирующего инновационный потенциал региона в более широком международном контексте.

Этот открытый, свободный диалог позволяет заинтересованным сторонам выработать общее видение, движущую силу успешного развития и реализации всех политических действий. Этот комплексный подход включает в себя

укрепление связей между государственным и частным секторами, чтобы стимулировать инновационную систему региона и тем самым повысить производительность и конкурентоспособность. Но инновационная стратегия - это больше, чем диалог и слова; это призыв к действию. Потенциальные выгоды для всех заинтересованных сторон и для региона в целом, как правило, проявляются на ранних этапах процесса, и этот факт помогает обеспечить активную и долгосрочную поддержку различных участников.

Хотя не существует единой методологии, определяющей, как следует развивать региональную инновационную стратегию, существует основополагающая общая философия.

Процесс формирования региональной инновационной стратегии в целом можно разделить на три этапа:

Этап 1:

Формирование консенсуса – создание руководящих и исполнительных подразделений проекта, информационная кампания, достижение консенсуса между участниками регионального и инновационного развития, установление скоординированного сотрудничества с партнерами по проекту, определение целей проекта и подготовка рабочих строить подробных планы.

Основной целью первого этапа создание организационной структуры проекта, который представляет и обеспечивает принцип консенсуса и партнерства в регионе, что является неизбежным условием для проекта и, особенно для реализации региональной инновационной стратегии.

Организационная структура должна быть сформирована таким образом, чтобы фокусироваться на пяти областях:

- повышение осведомленности об инновациях в регионе,
- управление человеческими ресурсами для исследований, разработок и инновационного развития,
- сотрудничество между наукой, исследованиями, разработками и промышленностью,
- финансирование исследований, инновационных разработок и законодательной системы,
- инфраструктура для поддержки исследований, разработок и инновационного развития.

Этап 2:

Анализ – детальный анализ региональной инновационной системы. С целью определения потребностей и особенностей региона необходимо провести:

- анализ экономического потенциала и отраслевых тенденций,
- анализ потребностей предпринимателей,
- анализ технологического предложения и поддержки предпринимателей,
- SWOT-анализ инновационного потенциала в регионе.

Этап 3:

Определение приоритетов и планов действий, формулирование региональной инновационной стратегии – проект стратегических областей региональной инновационной стратегии, приоритетов и мер, разработка плана действий и комплекса мероприятий, проект принципов реализации региональной инновационной стратегии, разработка системы мониторинга и оценки.

Предлагаем пять приоритетов для повышения инновационного потенциала региона:

Инновационная политика и культура в регионе

Инновации – это инструмент конкурентоспособности компании и всего региона в условиях экономики, основанной на знаниях (создать среду, стимулирующую инновации, и интегрировать поддержку инноваций в свои стратегические планы и политику)

Меры:

1. Создание региональной инновационной осведомленности. Целью этой меры является повышение инновационной культуры и осведомленности об инновациях всех инновационных элементов региона как группы, и, следовательно, повышение качества деловой среды.

2. Повышение осведомленности в области прав интеллектуальной собственности. Целью данной меры является повышение осведомленности и понимания важности защиты инноваций и причин защиты интеллектуальной собственности.

3. Поддержка инновационного развития со стороны регионального правительства. Целью данной меры является создание рамочных условий для инновационного развития в регионе. Основными направлениями деятельности являются:

включение приоритетов и мер региональной инновационной политики в региональные и государственные стратегические программы, создание системы продвижения, мониторинга и обновления региональной инновационной политики.

Кадровые ресурсы для инноваций.

Человеческий и интеллектуальный капитал является наиболее важной предпосылкой для создания и реализации инноваций. Управленческие, научные, технические, экономические и предпринимательские навыки и знания проходят через весь инновационный процесс [1]. Уровень образования граждан положительно влияет на процветание региона в целом. Его постепенный рост должен стать одним из главных приоритетов долгосрочной ориентации региона

Меры:

1. Поддержка непрерывного образования и профориентации. Требуется повышенная гибкость сотрудников, в том числе выпускников и лиц с дополнительным образованием. Поэтому в рамках этой меры рекомендуется поддерживать мероприятия по развитию непрерывного образования.

2. Улучшение условий в области творчества и технических навыков в школах. Целью этой меры является увеличение числа кандидатов, подающих заявки на изучение естественных наук и технических областей, привлечение студентов к творческому мышлению и развитие инновационных и деловых знаний и навыков среди выпускников высших учебных заведений.

3. Поддержка обновления учебного плана в соответствии с практическими потребностями. Целью этой меры является поддержка мероприятий по улучшению и интеграции готовности всех выпускников школ с потребностями рынка рабочей силы.

Сотрудничество в инновационном развитии.

Инновационный процесс более высокого качества на предприятии не будет работать без интенсивного сотрудничества с научно-исследовательскими организациями и университетами. Это сотрудничество относится к признакам экономики, основанной на знаниях, и является источником конкурентоспособности компании и региона. Экономические теории и опыт показывают, что другим источником могут быть региональные кластеры, поскольку они значительно способствуют более широкому применению инноваций [2]. Сотрудничество в области инновационного

развития не будет работать без многонационального сотрудничества в решении научно-технических задач, без обмена передовым опытом, а также взаимного обмена научно-исследовательскими кадрами.

Меры:

1. Поддержка сотрудничества между НИОКР и практикой. Целью этой меры является увеличение числа малых и средних предприятий, занимающихся исследованиями и разработками на региональном, государственном и многонациональном уровнях, а также более широкое использование научно-исследовательского потенциала для малых и средних предприятий в регионе.

2. Поддержка партнерских отношений, сетей и кластеров. Целью этой меры является создание эффективных сетей и партнерств с акцентом на инновации и развитие предпринимательства с целью повышения конкурентоспособности региона и стимулирования сотрудничества малых и средних предприятий в рамках отраслевых кластеров. Целью предлагаемых мероприятий является улучшение условий для инициирования и создания кластеров путем содействия общему осознанию преимуществ и возможностей создания кластеров; объединить в кластеры малые, средние и крупные компании, а также компании с иностранным капиталом, научно-исследовательские и опытно-конструкторские, образовательные и консалтинговые организации; разработать методическое руководство и финансовую поддержку для технико-экономических обоснований и создания и эксплуатации кластеров и другое.

3. Укрепление международного сотрудничества и мобильности. Цель этой меры (а также цель предлагаемых мероприятий) состоит в том, чтобы использовать и расширять международное сотрудничество в области инноваций с целью принятия приобретенной информации о практических навыках и надежных методах, используемых более развитыми европейскими регионами, в региональном масштабе инновационной системы.

Поддержка инновационных компаний.

Внедрение инноваций продолжается в компаниях. Поэтому здоровый и хорошо работающий бизнес-сектор является одним из важнейших допущений инновационной деятельности в регионе. Малые и средние предприятия являются генераторами новых рабочих мест и играют важную роль в инновационном процессе. С

другой стороны, они имеют ограниченный доступ к информации, научным знаниям и особенно к финансовым источникам для инноваций. Эти компании создают квалифицированные рабочие места непосредственно в регионе и благоприятно влияют на развитие прогрессивных отраслей [3]. Одним из наиболее эффективных и экономически наиболее выгодных способов внедрения результатов научных исследований и разработок в практику является создание новых и инновационных малых и средних предприятий.

Меры:

1. Создание новых, инновационных малых и средних предприятий. Предметом этой меры является поддержка создания инновационных малых фирм и дочерних компаний в прогрессивных отраслях в регионе, создание системы поддержки новых инновационных компаний в развитии программы и инкубационные услуги для начинающих компаний, включая их финансирование.

2. Поддержка существующих инновационных компаний. В ходе реализации этой меры будут определены сектора малых и средних предприятий, которые могут играть важную роль в росте конкурентоспособности региона и развитии экономики, основанной на знаниях. Для этих секторов жизненно важно, чтобы они обеспечивались конкретными программами развития, финансами и инфраструктурой. Были рекомендованы мероприятия для обработки основных тенденций регионального развития в высокотехнологичном секторе с использованием, например, методологии «технологическое предвидение», для поддержки избранных высокотехнологичных секторов с использованием грантов, налоговых и других стимулов, для повышения привлекательности регион для инвесторов в высокотехнологичные и другие отрасли экономики, основанной на знаниях, а также для оказания помощи малым и средним предприятиям в маркетинговой деятельности.

3. Поддержка передачи технологий. Передача технологий и знаний представляет собой промежуточную связь между научно-исследовательскими организациями и сектором прикладных программ [2]. Услуги по передаче технологии, включая поиск и оценку коммерческого потенциала ресурсов НИОКР, разработку этих материалов в коммерчески применимой форме и их

реализацию с использованием лицензирования или создания побочных компаний, пока не разработаны в нашем регионе. Развитие представленного процесса предполагает улучшение маркетинговой деятельности в области НИОКР и мотивацию исследователей к практически целенаправленным исследованиям. Эта мера также включает подготовку специалистов по конкретным услугам, определение ресурсов для исследований и разработок и создание базы данных, содержащей спрос и предложение для результатов исследований и разработок.

4. Поддержка создания, защиты и использования интеллектуальной собственности. Целью данной меры является поддержка инновационной деятельности с применением европейских принципов защиты интеллектуальной собственности (развитие услуг в области защиты интеллектуальной собственности и содействие в лицензировании, разработка методов для предпринимателей и сотрудников НИОКР, а также процедур для официальных и неформальная защита интеллектуальной собственности).

5. Создание региональных финансовых инструментов поддержки инноваций. Финансирование является слабым местом инновационного процесса не только в нашем регионе. Система государственной поддержки, назначенная малым и средние предприятия недостаточно развиты и не могут адекватно разрешить финансирование инновационных процессов. Финансирование также является ограничивающим фактором в создании инновационной инфраструктуры и вспомогательных услуг для инноваций. Целью предлагаемой деятельности является разработка и создание региональных финансовых инструментов, которые бы должным образом дополняли государственные финансовые инструменты. Инвестиции должны быть сосредоточены на создании инновационной инфраструктуры, работе их отдельных подразделений и консультировании малых и средних предприятий. Поддержка, предоставляемая бизнесу, должна включать предоставление грантов и займов, включая обеспечение кредита и др. Эта помощь будет направлена на финансирование этапов подготовки производства, а также на приобретение лицензий и защиту интеллектуальной собственности. Необходимо поддерживать программы содействия

финансированию инноваций с использованием коммерческих ресурсов.

Региональная инфраструктура для инноваций.

Лишь небольшая часть малых и средних предприятий обладает достаточным ноу-хау для реализации всех видов деятельности инновационного процесса; поэтому необходимо заполнить этот пробел услугами специализированных консалтинговых организаций. Материальная инфраструктура также жизненно важна для развития инноваций, например, для достаточного просторного помещения, включая оборудование, центры инноваций и т. д.

Меры:

1. Создание институциональной базы для поддержки инновационной деятельности в регионе. В настоящее время в нашем регионе недостаточно организаций, оказывающих услуги предпринимателям. И только часть из них также предоставляет услуги для исследований, разработок и инноваций. Рекомендуется разработать технико-экономическое обоснование создания сети вспомогательных учреждений, чтобы они могли эффективно и на уровне экспертов предоставлять подходящие научные услуги, такие как научно-техническая информация, информация о нормах, правилах и консультации в области интеллектуальной собственности, маркетинга, внедрения новых продуктов в производство, технологического предвидения и т. д.

2. Поддержка создания инфраструктуры и консультационных услуг для инноваций. Опыт европейских регионов в значительной степени подтверждает положительную роль, которую хорошо функционирующая материальная инфраструктура играет в создании и использовании инноваций. В него входят в основном технологические инкубаторы, технологические и инновационные центры и научные парки. Технологические инкубаторы представляют собой эффективные инструменты для помощи новым инновационным предприятиям [4]. Также жизненно важно поддерживать создание и развитие центров технологий и инноваций. Также важна поддержка существующей сети организаций поддержки, таких как региональные бизнес-центры, центры бизнес-инноваций и центры первого контакта.

Выводы. Новое понимание инноваций в последние годы подтвердило важность системного подхода и привело к более

комплексному подходу к разработке мер в области инноваций. Одним из основных инструментов политики поддержки инноваций на региональном уровне являются региональные инновационные стратегии. Региональная инновационная стратегия рассматривается как мощный двигатель экономического развития регионов. Целью региональной инновационной стратегии является поощрение и содействие новым идеям и инновациям посредством создания, распространения и эксплуатации (или коммерциализации) новых знаний. Региональные органы власти могут напрямую вмешиваться через поставки НИОКР, образования и капитала, которые соответствуют потребностям местных фирм и которые увеличивают поглощающую способность и инновационную способность фирм.

Разработка региональной инновационной стратегии рассматривается как возможность для региональных участников и фирм участвовать в процессе коллективного обучения, которое может привести к новому мышлению о традиционных проблемах и потенциальных решениях. Эта точка зрения отражает то, что региональные инновационные стратегии вместо того, чтобы соглашаться на нисходящую обработку, стремятся к восходящему подходу. Действия, разработанные как часть инновационной стратегии, возникают в результате исследований и широкого обсуждения с соответствующими участниками в регионе.

Чтобы повысить вероятность успеха политики, региональная инновационная стратегия должна учитывать специфический для региона контекст, поскольку она предоставляет возможности, но также устанавливает пределы для того, что может быть достигнуто. Стратегия должна взять историю региона в качестве отправной точки и соответственно определить региональные потенциалы и узкие места. Чтобы избежать региональной блокировки, крайне важно, чтобы стратегия была открыта для новичков и новых политических экспериментов.

За прошедшие годы методология разработки региональной инновационной стратегии была разбита на три простых измерения:

- 1) достижение консенсуса,
- 2) анализ потенциала и потребностей
- 3) разработка стратегии.

Упомянутые выше приоритеты, меры и виды деятельности являются лишь общими чертами комплексной методологической

системы. Методология гарантирует, что региональная инновационная стратегия не является самоцелью, но может развиваться в мощный инструмент для инноваций и роста.

Региональная инновационная стратегия - воплощение объединенной воли социальных и экономических субъектов региона преследовать общую цель и формировать будущее своего региона.

Список использованных источников

1. Баранов В.В., Баранова И.В., Мурадов А.А. Построение многоуровневой системы управления инновационным потенциалом высокотехнологичного предприятия // Инновации. – 2015. – № 8 (202) – С. 49-55.

2. Клёсова С., Дранёв Я. Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России. – М.: ИД «Вильямс», 2001.

3. Балышев А.В., Зиновьева Е.С. Стимулирование развития науки и инноваций в США: политика в отношении малых фирм (на примере программы содействия инновационным исследованиям малого бизнеса (SBIR)) // Вестник ЧГУ. 2013. №4. С.292-300.

4. Тормышева Т. А. Технология развития малых инновационных предприятий в бизнес-инкубаторах // УЭКС. 2013. №4 (52).

УДК [[334.7.012.61+35]:332]:338.242.4

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ВЛАСТНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Рославцева Е. А.

канд. экон. наук, доцент

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

В статье рассмотрена структура источников привлекаемых ресурсов для финансирования социально значимых программных мероприятий посредством применения теории игр, приведен расчет матрица финансирования проектов взаимодействия властных и предпринимательских структур, а также предлагается использование

теории игр для упорядочивания вариантов стратегий при взаимодействии властных и предпринимательских структур.

Ключевые слова: *финансирование проекта; властные структуры; предпринимательские структуры.*

The article examines the structure of sources of attracted resources for financing socially significant program activities through the application of game theory, provides a calculation of the matrix for financing projects of interaction between government and business structures, and also proposes the use of game theory to streamline strategy options in the interaction of government and business structures.

Keywords: *project financing; power structures; business structures.*

Постановка проблемы. В условиях ограниченности финансовых ресурсов, эффективное использование бюджетных средств является одним из важнейших инструментов государственного регулирования экономики. В этой связи, первоочередной задачей органов государственной власти становится определение приоритетов бюджетных ассигнований, выявление источников финансирования расходов и контроль за их целевым распределением. Власти ДНР и предприниматели должны сосредоточиться на поиске наиболее простых и эффективных моделей финансового взаимодействия, выработать основы новой инвестиционной политики государства, консолидировать усилия всех сторон, заинтересованных в экономическом возрождении Донбасса.

Смешанная форма финансирования является наиболее оптимальной при взаимной работе государства и предпринимательства. При этом возникают трудности ее использования. Проблема возникает как при проработке индивидуально взятого проекта, так и при обосновании инвестиционной программы. Необходимость такой рационализации определяется тем, что рассмотренные источники финансирования неравноценны и сформированная структура капитала в целом для частного инвестора может не соответствовать требованиям его стратегии и снижать уровень финансовой устойчивости бизнеса. При этом возникают и отрицательные аспекты поддержки предпринимательства государством. Создавая льготные условия при налогообложении для представителей малого и среднего бизнеса, бюджеты разных ступеней теряют свои доходы. При формировании бюджета государственной поддержки предпринимателей, осуществляется перераспределение финансов

не в пользу больниц и школ, а на благо отдельных субъектов хозяйствования, которые не несут строгой материальной ответственности за целевое потребление средств, как это практикуется в бюджетной области или при банковском кредитовании. Выделяя определенную область экономики для государственной поддержки, происходит сокращение производства в других отраслях. Поэтому сотрудничество власти и предпринимательства должно быть рациональным и продуманным для оптимизации положительных эффектов и минимизации отрицательных последствий для обеих сторон.

Анализ последних исследований и публикаций. Особое внимание в финансирование проектов взаимодействия властных и предпринимательских структур уделено в работах российских ученых Гергаулова И.Э., Морозова О.А., Езангина И.А., Хмуровой Т.В., Бухаревой И.Ю. Изучению методических подходов в области финансирования проектов уделено внимание в работах Шарипова Е., А.Г. Палагутина, Габдуллиной Э.И. В работах экономистов Донецкой Народной Республики Кравченко А.А., Гуртяковой Г.А., Переверзевой Т.В., Кошелевой Е.В., Петрушевского Ю.Л. раскрыты теоретические основы финансирования проектов взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Анализ публикаций показал, что недостаточно рассмотрены вопросы финансирования проектов взаимодействия властных и предпринимательских структур в Донецкой Народной Республике.

Цель данной работы. Поэтому, целью статьи является оптимизация структуры источников привлекаемых ресурсов для финансирования социально значимых программных мероприятий посредством применения теории игр и определение равновесной точки финансирования программных мероприятий.

Изложение основного материала. Программа развития ДНР на 2020 год предусматривает объем финансирования около 6 млрд руб. Самые большие вложения – в жилищно-коммунальное хозяйство, средства выделены на следующие направления [1]:

- восстановление, капремонт жилого фонда и социальной сферы (322,9 млн руб.);
- капремонт ведомственных объектов (5,5 млн руб.);
- ремонт кровли 122 многоквартирных жилых домов (около 120 млн руб.);

- восстановление и обновление лифтового хозяйства (около 90 млн руб.);
- объекты тепло- и газоснабжения (около 72 млн руб.);
- капитальный ремонт и реконструкция объектов водоснабжения и водоотведения, в том числе строительство водовода в селе Луганское (около 370 млн руб.).

Власти ДНР внесли в программу ремонта и восстановления на 2021 год свыше 160 социальных объектов, при этом финансовых средств будет выделено в два раза больше, чем в 2020г. Это позволит привлечь предпринимательские структуры для реализации государственных проектов.

Рассматривая программу развития республики, хотелось бы отметить, что соотношение частного и государственного капитала позволило бы наиболее успешно и эффективно реализовывать социально значимые проекты строительства платных объектов как для частного инвестора, так и для государства. Инвестирование позволяет реализовывать экономические и социальные возможности государства за счёт привлечения необходимого капитала. Вопросы инвестиционной деятельности играют важную роль для экономического развития Республики.

Рассмотрим более подробно рекомендации по рационализации состава возникновения привлекаемых ресурсов для ассигнования социальных программных мероприятий посредством применения теории игр. Так, при проектировании возникает вопрос о доли участия каждого субъекта сотрудничества: местные органы власти, инвестиционные фонды и компании, финансово-кредитные учреждения, международные организации, представители бизнеса.

На основании принципа построения шахматной ведомости предлагается состав финансирования проекта взаимодействия и предпринимательских структур (таблица 1). В условном примере наглядно визуализируется поток финансирования программ индивидуально по каждому предприятию (строки) и отдельно по возникновению (столбцы).

Если включать предпринимательские структуры (ПС) в проект взаимодействия с властными структурами, то источником финансирования выступает собственный капитал предприятия, а если частично, то предлагается определить долю участия собственного капитала в рамках проекта.

Таблица 1

**Ассигнование проектов взаимодействия властных и
предпринимательских структур, тыс. руб. (условный пример)**

Предпринимательские структуры		Властные структуры и привлеченные ими организации (виды финансовых ресурсов)				Итого средств финансирования
№	Собственный капитал предприятия	Местные органы власти (средства центрального и местного бюджетов)	Инвестиционные фонды и компании (коллективные инвестиции)	Финансово-кредитные учреждения (кредитные средства)	Международные организации (гранты, займы)	
1	5000	4000		2000	2000	13000
2	7000	4000		3000		14000
3	10000	4000	5000	5000	4000	28000
4	15000	4000	6000		8000	33000
Итого	37000	16000	11000	10000	14000	88000

При включении местных органов власти (МОВ) для реализации республиканских социальных программных мероприятий, источником финансирования выступают средствами центрального и местного бюджетов. Общая сумма бюджетного ассигнования (по примеру – 16000 тыс. руб.) распределяется между всеми предприятиями, участвующими в программном проекте (по примеру – 4 предприятия получают по 4 000 тыс. руб.).

Инвестиционные фонды и компании (ИФ) располагают коллективными инвестициями, в результате чего осуществляют покупку-продажу ценных бумаг, перераспределяя капитал в перспективные отрасли и предприятия [2]. При этом, инвестиционные вложения направлены только на предприятия, которые являются эмитентами ценных бумаг (предлагается определить таких участников со значительным собственным капиталом под № 3 и 4).

Финансово-кредитные учреждения (ФКУ) (коммерческие банки, кредитные союзы ФКУ), прежде чем предоставить кредитные средства по запросу предприятия, необходимо провести анализ платежеспособности и финансовой устойчивости заемщика. Для этого подбирается индивидуальный подход к каждому участнику независимо от общего количества кредитования, но использования средств должно соответствовать целевым направлениям программных мероприятий. При этом поручителем могут выступить местные органы власти, которые будут контролировать выполнение кредитных обязательств

предпринимательскими структурами (предлагается выбрать № 1, 2, 3 – незначительный собственный капитал, но достаточное доверие со стороны местных органов власти).

Международные организации (МНО) предоставляют гранты и займы на приобретение оборудования, поддержку коммерциализации технологий, создание информационных технологий, для выполнения инновационных проектов, которые отвечают условиям программы фонда на международном уровне.

Денежная помощь международного уровня не зависит от собственного капитала предприятия или его финансового состояния, а определяется комиссией экспертов на основании поданных заявок, в которых указывается необходимость финансирования социально значимых программ в рамках государственно-частного партнерства (по условию выбраны предприятия под № 1, 3, 4). Итоговая сумма финансирования проекта составила 88 000 тыс. руб. (по горизонтали и вертикали матрицы получен единый арифметический результат).

Для оценки возможных источников финансирования предлагается к использованию ассигнование проектов на этапе предварительного программирования взаимодействия властных и предпринимательских структур.

В Донецкой Народной Республики составлением проекта бюджета и разработкой прогноза основных параметров Республиканского бюджета занимается Департамент сводного бюджета, основными задачами, которого являются: организация составления проекта Республиканского бюджета, участие в разработке проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов и местных бюджетов; разработка прогноза основных параметров бюджетов бюджетной системы Донецкой Народной Республики, в том числе Республиканского бюджета.

Департамент свободного бюджета может взять на себя разработку и внедрение социальных программ развития взаимодействия властных и предпринимательских структур.

В программах развития предпринимательства ключевым участником является само предприятие, поэтому при взаимодействии с властью предлагаем строить «башню» финансовых возможностей (условный пример), в основе которой предлагаем расположить собственный капитал предприятия, а затем все остальные источники финансирования (рисунок 1) за счет

других участников взаимодействия. Отметим, что при проектировании программных мероприятий нужно брать во внимание разные стратегии и определять наиболее значимую. Для этого предлагаем использовать теорию игр, которая позволит упорядочить варианты стратегий при взаимодействии властных и предпринимательских структур (по условному примеру) и определить равновесную точку финансирования программных мероприятий. Однако предложенный условный пример имеет широкую вариативность привлечения участников к проекту взаимодействия властных и предпринимательских структур: будут задействованы все четыре предприятия или только два. То есть нужно брать во внимание различные стратегии при проектировании программных мероприятий и определять наиболее значимую. Предлагаем к использованию теорию игр [3], которая позволит упорядочить варианты стратегий при взаимодействии властных и предпринимательских структур (по условному примеру) и определить равновесную точку финансирования программных мероприятий.

рос. руб.

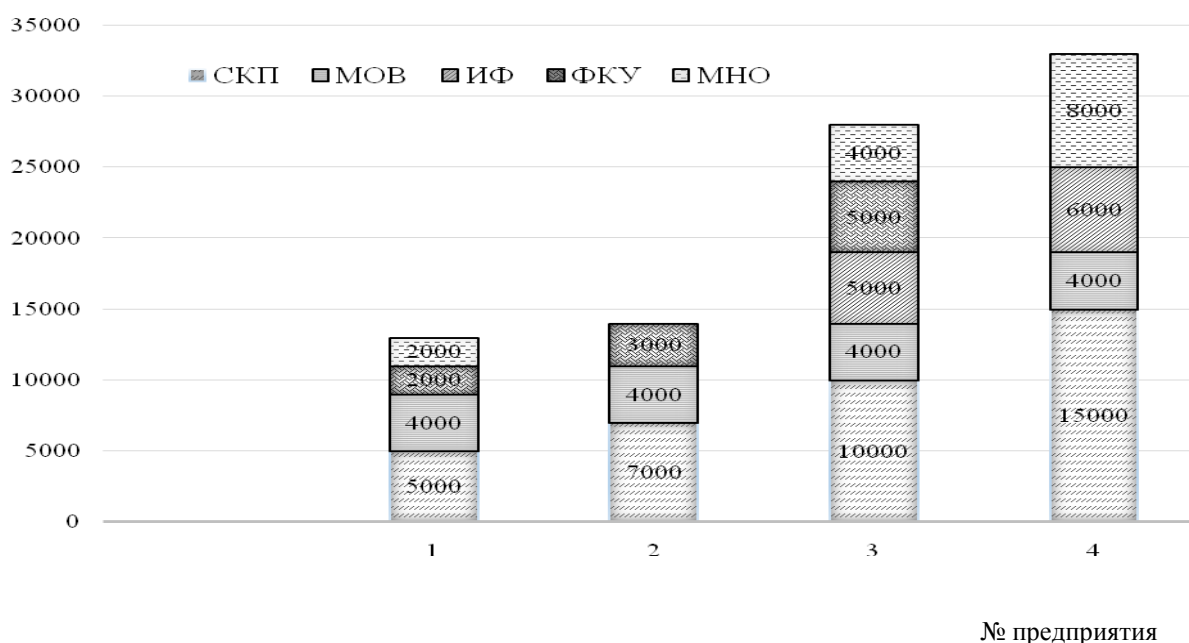


Рис. 1. Диаграмма ассигнования проектов взаимодействия властных и предпринимательских структур – «башня» финансовых возможностей (условный пример)

Когда игроки попадают в определенную ситуацию выбора, их взаимодействие существенным образом усложняется. Для максимизации общего выигрыша они могут комбинировать стратегии.

Если рассмотреть, что игрок А – это предпринимательские структуры, а игрок Б – властные структуры, тогда игрок А располагает m личными стратегиями: A_1, A_2, \dots, A_m , а у игрока Б имеется n личных стратегий: B_1, B_2, \dots, B_n .

Такая игра имеет размерность $m \times n$ (по условному примеру 12×8).

В результате выбора игроками любой пары стратегий A_i и B_j ($i=1,2,\dots,m; j=1,2,\dots,n$) однозначно определяется исход игры: выигрыш h_{ij} игрока А (положительный или отрицательный) и проигрыш ($-h_{ij}$) игрока Б.

Предположим, что значения h_{ij} известны для любой пары стратегий (A_i, B_j) . Матрица $H=[h_{ij}]$, где $i=1,2,\dots,m; j=1,2,\dots,n$, элементами которой являются выигрыши, соответствующие стратегиям A_i и B_j , называется вид системы платежей, или матрицей игры. Общий вид системы платежей представлен на рисунке 2.

$A_i B_i$	B_1	...	B_n
A_1	a_{11}		a_{1n}
...			
A_m	a_{m1}		a_{mn}

Рис. 2. Вид системы платежей по теории игр [4]

На рисунке 2 показаны строки, соответствующие стратегиям игрока А, а столбцы – стратегиям игрока Б. В случае если игра содержит кроме личных и случайные ходы, то выигрыш a_{ij} есть величина случайная, зависящая от исходов всех случайных ходов. В этом случае оценкой ожидаемого выигрыша является математическое ожидание случайного выигрыша.

В дальнейшем будем обозначать a_{ij} как сам выигрыш (в игре без случайных ходов), так и его математическое ожидание (в игре со случайными ходами). Система платежей вариантов взаимодействия властных и предпринимательских структур (таблица 2) определяется путем арифметического накопления суммы финансирования из разных источников. В ячейке $A_1 B_1$

будет накоплена сумма собственного капитала всех четырех предприятий и все привлеченные средства (бюджета, банков, инвестиционных компаний, международных организаций) и является самой затратной стратегией при проекте государственно-частного партнерства по условному примеру. В то же время данная стратегия позволит решить весь комплекс программных мероприятий, если подойти к ней с разумной экономией затрат.

В ячейке А12Б8 представлен результат модели Public Sector Comparator (компаратор публичного сектора), который выражается финансированием проекта за счет бюджетных средств. Инструмент количественного анализа (PSC) позволяет проводить сравнения между традиционной моделью организации проекта только за бюджетные средства, а также дает возможность, определять затраты и выгоды, связанные с участием частного сектора [6], [7].

Достижения в игре некоторого оптимального состояния возможно при совпадении значений гарантированных выигрышей игроков при максимальной и минимаксной стратегии, от которой невыгодно отклоняться ни одному из участников.

Таблица 2

Система платежей вариантов взаимодействия властных и предпринимательских структур (по условному примеру)

Варианты предприятия	Властные структуры и привлеченные ими организации								Минимум А
	Б1 (МОВ+ИФ+ФКУ+МНО)	Б2 (МОВ+ИФ)	Б3 (МОВ+ФКУ)	Б4 (МОВ+МНО)	Б5 (МОВ+ИФ+ФКУ)	Б6 (МОВ+ИФ+МНО)	Б7 (МОВ+ФКУ+МНО)	Б8 (МОВ)	
А1(№1+№2+№3+№4)	88000	64000	63000	67000	74000	78000	77000	53000	53000
А2(№1+№2)	35000	28000	33000	42000	33000	30000	35000	28000	28000
А3(№1+№3)	49000	36000	38000	37000	43000	42000	44000	31000	31000
А4(№1+№4)	54000	42000	38000	46000	44000	52000	48000	36000	36000
А5(№2+№3)	50000	38000	41000	37000	46000	45000	45000	33000	33000
А6(№2+№4)	55000	44000	41000	46000	47000	52000	49000	38000	38000
А7(№3+№4)	69000	52000	46000	53000	57000	64000	58000	41000	41000
А8(№2+№3+№4)	79000	59000	56000	60000	67000	71000	68000	48000	48000
А9(№1+№2+№3)	59000	43000	48000	44000	53000	49000	54000	38000	38000
А10(№1+№3+№4)	78000	57000	53000	60000	64000	71000	67000	46000	46000
А11(№1+№2+№4)	64000	49000	48000	53000	54000	59000	58000	43000	43000
А12(0)	51000	27000	26000	30000	37000	41000	40000	16000	16000
Максимум Б	88000	64000	63000	67000	74000	78000	77000	53000	53000

При этом, понятие «оптимальность» используется тогда, когда ни один разумный (осторожный) игрок не стремится изменить свою стратегию, а его противник может выбрать такую стратегию, которая даст худший для первого игрока результат. Стратегии i^* и j^* , образующие седловую точку, называются оптимальными, а значение $v = a_{i^*j^*}$ называют ценой игры.

С начало необходимо определить по каждой строке A минимальное значение, а затем обозначить максимум из выбранных чисел (см. последний столбец таблицы 2). Получено число 53000 тыс. руб. – нижняя цена игры.

Аналогично определяем максимальные значения по каждому столбцу B , после чего выбираем минимум 53000 тыс. руб. – верхняя цена игры (см. последнюю строку таблицы 2). В результате системы платежей вариантов взаимодействия властных и предпринимательских структур имеет 1 седловой элемент, равный 53 000 тыс. руб. Этот элемент расположен в строке $A1$, которая включает участие четырех предприятий и в столбце $B8$ финансирование, которых происходит только за счет бюджетных средств, при этом он одновременно является минимальным элементом в строке $A1$ и максимальным элементом в столбце $B8$ [5].

При привлечении кредитных и международных организаций, а также инвестиционных фондов, возможна реализация проектов не только социальных, но и коммерческих. Деятельность иностранных инвесторов может оказать неоспоримое позитивное влияние на экономику, но при этом необходимо минимизировать возможные отрицательные аспекты деятельности иностранных инвесторов, поскольку инвестиционные операции являются распространённым инструментом для необоснованного вывода капитала за пределы государства. Необходимо исключить возможность незаконного оттока денежной массы из экономики государства под видом возврата иностранному инвестору денежных средств, в связи с прекращением им инвестиционной деятельности на территории Донецкой Народной Республики либо под видом доходов, полученных от такой деятельности. Для реализации таких отношений нужно задействовать механизмы международных расчетов, которые бы обходили санкционную политику Запада.

Одним из перспективных финансовых инструментов для развития экономики Республики является использование

возможностей исламского банкинга и открытие на их основе банка для финансирования в экологический, научный и промышленный сектора (ДНР). Появится возможность создания своеобразной офшорной зоны с полным освобождением от налогов и таможенных пошлин для зарубежных инвесторов.

Выводы. Подводя итог, следует отметить, что стратегия участия всех предприятий и государства является наиболее оптимальной по условному примеру. В Донецкой Народной Республике достаточно много объектов государственной собственности требующих финансовых вложений и предложенный пример финансирования социально значимых проектов является значимым и выгодным как для государства, так и для предпринимательских структур.

Список использованных источников

1. Сайт Народного Совета ДНР – Режим доступа: – <https://dnrsovet.su/v-parlamente-obsudili-kontseptsiyu-zakonoproekta-ob-investitsionnoj-deyatelnosti-v-donetskoj-narodnoj-respublike/>.

2. Инвестиционная компания [Электронный ресурс] // Википедия: свободная энциклопедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

3. Палагутин, А.Г. Моделирование инвестиционных стратегий в дорожном хозяйстве [Электронный ресурс] / Палагутин А.Г. // Проблемы инновационного биосферно-совместимого социально-экономического развития в строительном, жилищно-коммунальном и дорожном комплексах: 2-я междунар. науч.-практ. конф посвящ. 80-летнему юбилею БГИТА и 50-летнему юбилею строит. фак., 30 нояб. 2010 г., Брянск / М-во образования и науки РФ [и др.]. – Режим доступа: http://science-bsea.narod.ru/2010/sekcia_6.pdf.

4. Шмиттер Ф. Неокорпоратизм («Политические исследования») / Ф. Шмиттер // Полис. – 1997. – № 2. – С. 14-22

5. Матричные игры и понятие седловой точки [Электронный ресурс] // Планирование решений в экономике: анализ, синтез, планирование решений в экономике. – сор. 2019. – Режим доступа: <http://ecosyn.ru/page0172.html>.

6. Габдуллина, Э. И. Оценка эффективности проектов ГЧП как механизма взаимодействия власти и бизнеса в регионе [Электронный ресурс] / Э. И. Габдуллина // Современные проблемы

науки и образования. – Электрон. текстовые, табл. и граф. дан. – 2012. – № 2 – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5928>.

7. Шарипова, Е. Оценка проектов ГЧП: применение критерия «цена-качество» и оценка public sector comparator [Электронный ресурс] / Шарипова Е. // [Ppp-russia.org]. – Электрон. текстовые дан. – [Б. м., 2020]. – Режим доступа: URL: <http://ppp-russia.org/userfiles/upload/files/Value%20for%20money.pdf>.

УДК 338.12.017

РИСК: ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ИДЕИ

Саенко А.В.

аспирант

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

В статье рассмотрены основные положения и идеи, формирующие общее направление исследования рисков в современной научной парадигме. Проведен обзор существующих характеристик риска и ключевых характеристик к его оценке.

Ключевые слова: *риск, подход, характеристика, оценка, определение, развитие, теория.*

The article discusses the main provisions and ideas that form the general direction of risk research in the modern scientific paradigm. A review of the existing risk characteristics and key characteristics for its assessment is carried out.

Key words: *risk, approach, characteristic, assessment, definition, development, theory.*

Постановка проблемы. Отличительной чертой современности является овладение стратегией поведения в условиях риска, которое базируется на понимании того, что будущее – это не нечто эфемерное, а то, что возникает на событиях прошлого и настоящего. Несмотря на то, что, в определенной степени, риски сопутствуют любой деятельности, а также и любому человеку на протяжении всей жизни, заставляя выработать первичную интуитивную политику по управлению рисками, для современного научного мира данный подход является устаревшим, что влечет за

собой необходимость в четком понимании риска и идей, которые стоят в основе развития современных тенденций данной области.

Анализ исследований и публикаций. Проблематика риска нашла отражение в трудах отечественных ученых О.А. Кадинская, В.А. Малышев, Е.Н. Станиславчик, В.Г. Саенко, Л.И. Абалкиной, И.Т. Балобанова и др. Основы современного риск-менеджмента и практические аспекты управления рисками отражены в научных и практических работах П.Л. Берстайна, Т. Бартона, У. Шенкера, П. Уокер.

Несмотря на то, что в последние годы проблема риска выходит на передовые рубежи фундаментального исследования, ощущается недостаток внимания к изучению базисных исторических предпосылок к формированию современных характеристик риска.

Цель статьи. Провести обзор фундаментальных положений и идей, которые формируют общее исследование рисков. Концепция риска и оценки рисков имеет длительную историю, которая была заложена афинянами, предложившими свой взгляд на оценку риска перед принятием решения. Однако, если говорить о оценке и управлении рисками как области науки, она достаточно молодая - не более полувека. Данный период характерен появлением первых научных журналов, статей и конференций, что освещают фундаментальные идеи и принципы надлежащей оценки и управления рисками.

В значительной степени данные идеи и принципы до сих пор составляют основу этой области, являясь составными элементами для теории рисков и практики управления, наблюдаемую с 70-х годов XX века. Однако с тех пор эта область значительно расширилась. Были разработаны новые и более сложные методы и приемы анализа, и в настоящее время подходы и методы анализа рисков используются в большинстве секторов деятельности человека.

Круг задач сферы рисков имеет два основания:

внедрение методик оценки рисков и управления рисками для изучения и обработки рисков определенных видов деятельности;

проводить общие исследования рисков и разработки концепций, теорий, подходов, принципов, методов и моделей для понимания, характеристики, оценки, передачи и управления рисками.

Общие исследования предоставляют концепции и инструменты оценки и управления, которые должны использоваться в конкретных задачах оценки и управления. В упрощенном виде можно отметить, что поле риска неотрывно связано с пониманием мира с его процессами и того, как человек может и должен понимать, оценивать и управлять этим миром.

В процессе развития подходов к риску было предпринято несколько попыток установить унитарные определения ключевых терминов, которые относятся к фундаментальным концепциям данной области. Область научного исследования или дисциплина должны базироваться на четко определенные и универсально понятные термины и концепции. Однако, на эмпирическом уровне становится понятно, что прийти к единому набору определений на данном этапе нереально. Это стало отправной точкой для исследования, проведенного экспертным комитетом Общества анализа рисков (SRA), результатом которого выступает глоссарий SRA. Глоссарий основан на идее, что существует возможность установить авторитетные определения терминов, а ключевой момент заключается в том, чтобы учесть различные точки зрения на фундаментальные концепции и провести различие между общими качественными определениями и соответствующими измерениями.

Учет различных точек зрения не означает, что все определения, которые можно найти в литературе, включены в глоссарий: включенные определения должны соответствовать основным критериям научности данного знания.

Рассматривая будущую деятельность, которую интерпретируем в широком смысле, охватывая различные факторы влияния на нее, и определяем риск в связи с последствиями этой деятельности в отношении аксиологических и моральных ценностей. Указанные последствия зачастую видны в отображении некоторых контрольных значений (плановые показатели, цели и т.д.). В современной науке обычно основное внимание уделяется отрицательным последствиям, т.к. всегда существует хотя бы один исход, который считается нежелательным.

Современная теория рисков к общим качественным определениям риска относит [1]:

возможность несчастного случая;

возможность реализации нежелательных последствий события;

воздействие факторов, один из которых не определен;

последствия деятельности и связанные с ней неопределенности,

неопределенность и ответственность последствий деятельности в отношении социальных ценностей;

наступление некоторых указанных последствий деятельности и связанных с ними неопределенностей;

отклонение от эталонного значения и связанные с этим неопределенности.

Эти определения выражают в основном ту же идею, добавляя неопределенность к событиям и последствиям. ISO определяет риск как влияние неопределенности на цель.

Чтобы описать или измерить риск - чтобы оценить, насколько велик или мал риск, используются различные показатели:

1. Сочетание вероятности и величины последствий.

2. Соотношение «тройки сценария» (сценарий, вероятность сценария, последствия сценария).

3. Соотношение «тройки последствий» (заданные последствия, мера неопределенности, сопутствующие факторы).

4. Ожидаемые последствия (ущерб, убытки), например, рассчитанные по:

I. Ожидаемому количеству событий за определенный период времени или ожидаемое количество событий на единицу времени.

II. Произведение вероятности возникновения опасности и вероятности того, что соответствующий объект будет подвергаться воздействию с учетом ожидаемого ущерба (показатель уязвимости).

III. Ожидаемый отрицательное событие.

5. Распределение вероятности ущерба.

Рамки данного обзора включают в себя изменения в подходах к риску за последние 20 лет, соответственно, для его осуществления приоритет отдавался направлениям в теории риска, которые представляют интерес с точки зрения обоснованности вклада в основы области, с учетом субъективности отбора и преднамеренного пристрастия к относительно недавним статьям.

В начале XXI века ведется обсуждение того, как думать о ранжировании рисков [3, 5, 6, 8]. Отправной точкой является центр,

который несет ответственность за тысячи конкретных событий риска. Систематическое сравнение и ранжирование такого количества рисков затруднено, следовательно, необходима их группировка по управляемому количеству категорий. Однако, риск - это концепция с множеством атрибутов, необходимо выбрать тот набор характеристик риска и дать описание каждой категории. Определение категорий требует выбора ценностей, а это может иметь большое влияние на результаты ранжирования. Научные работники [3] предлагают критерии для процесса отбора и утверждают, что для процесса ранжирования рисков может быть полезно рассмотрение нескольких альтернативных стратегий категоризации и использование элементов каждой из них в разработке окончательного ранжирования рисков.

Идет развитие методологической базы для выявления, значимости, оценки и управления сценариями риска крупномасштабной системы [11]. В такой системе для ранжирования риска используются шесть основных вопросов:

Что может пойти не так?

Какова вероятность того, что это произойдет?

Каковы последствия?

Какие есть варианты?

Каковы связанные компромиссы?

Как текущие решения влияют на будущие варианты?

Описывается методология, которая постепенно расширяет анализ от идентификации сценария и связанных показателей до более широких аспектов управления рисками, выходя за рамки вероятностных соображений риска (рис.1).

Необходимость рассмотрения более широкого контекста, чем общая перспектива сценария-последствия-вероятность риска, также подчеркивается в научных работах, обсуждают родословную системы оценки числовых единиц для многомерной оценки неопределенности. Такая система подходит для изучения качества исходных знаний и предположений, сделанных при использовании более традиционных метрик риска, основанных на вероятности.

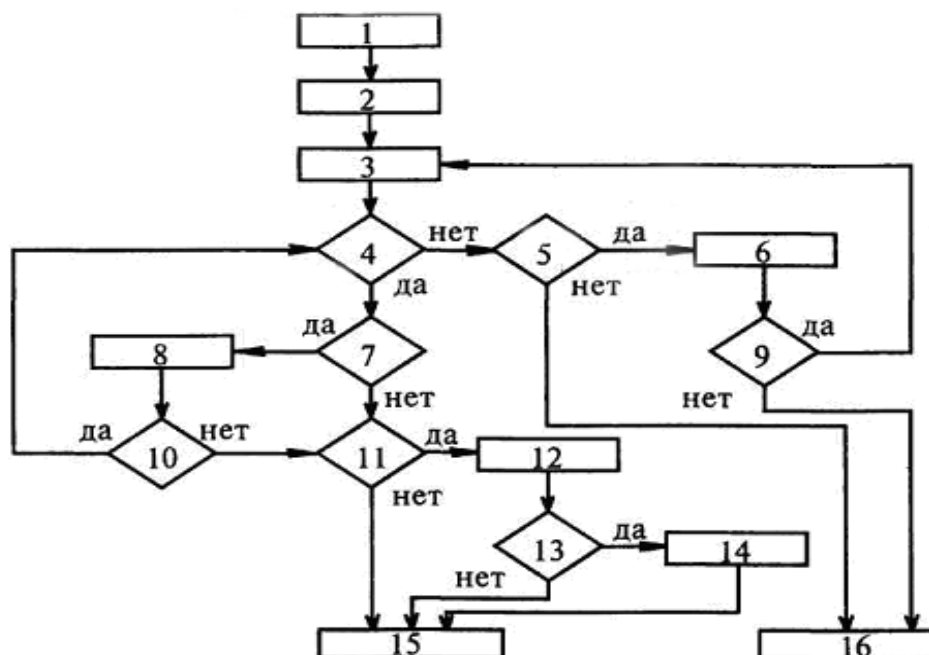


Рис. 1. Упрощенная блок-схема процесса управления риском

где: 1- сбор и обработка данных;

2 - качественный анализ риска;

3 - количественная оценка риска;

4 - оценка приемлемости риска;

5,11 - оценка возможности снижения риска;

6, 12 - выбор методов и формирование вариантов снижения риска;

7 - оценка возможности увеличения риска;

8 - формирование и выбор вариантов увеличения риска;

9,13 - оценка целесообразности снижения риска;

10 - оценка целесообразности увеличения риска;

14 - выбор варианта снижения риска;

15 - реализация проекта (принятие риска);

16 - отказ от реализации проекта (избежание риска).

К концу первой декады XXI века начинают рассматривать систему по доведению информации о вероятности рисков до населения, и, что очень важно для принятия решения, какие показатели и характеристики риска следует использовать на практике [4]. Данный формат представления базируется на эвристическом способе подачи информации, отходя от классического статистического метода. Появляется идея, что исследователи и практики теории риска должны сосредоточиться не столько на формате представления информации о вероятности, сколько на ситуации, в которой эта информация представлена,

поскольку это может предсказать, как люди обрабатывают информацию и как это может повлиять на их интерпретацию риска.

Создается основа для оценки и сравнения различных типов систем оценки рисков [10]. Суть данного подхода лежит в том, чтобы смоделировать виртуальные данные с помощью стохастической модели и изучить производительность различных систем оценки на этих данных. Структура может предоставить специалистам по оценке риска полезную информацию о преимуществах и ограничениях соответствующих систем оценки и применима для многих типов систем оценки риска.

Обсуждается использование ранжирования рисков, когда отсутствуют количественные данные о риске или вероятности, и требуется быстрое принятие решения, например, для чрезвычайного реагирования [4]. Шкала риска разрабатывается путем запроса респондентов ранжирования ряда сценариев риска, а затем агрегирования этих порядков с использованием рейтинга. Предлагают меры для оценки внутренней согласованности и надежности такой шкалы и обсуждают, как эффективно использовать шкалу на практике.

Во второй декаде XXI века расширяют общий подход к описанию риска с помощью двух измерений вероятности возникновения и уровня последствий выборки сценариев, чтобы включить третье измерение: источник риска [7]. Это относится к субъектам, которые участвуют в создании или поддержании риска. Появляется многомерная шкала ранжирования рисков, которая основана на сравнительной оценке их последствий, вероятности и источников. Риск оценивается выше по шкале, если он имеет более серьезные неблагоприятные последствия, большую вероятность их возникновения или более вовлеченный с социальной точки зрения источник. Предлагаемая сравнительная оценка рисков может дать информацию о приоритетах снижения рисков.

Последние исследования [7, 12] добавляют идеи ожидаемой полезности к стандартным матрицам рисков с помощью трех основных шагов:

описание отношения лиц, принимающих решения, к риску с помощью функций полезности;

преодоление разрыва между функциями полезности и матрицей риска с помощью кривых толерантности;

дискретные кривые толерантности (представляют собой способ вовлечения лиц, принимающих решения, в процесс оценки).

Выводы. Таким образом, риск представляет собой объективное свойство хозяйственной ситуации, возникающее по причине вероятностного характера экономической системы и наличия неопределенности, но реализующееся исключительно через субъект - лицо, принимающее решения, - принимающего на себя риск, выбирающего действие в ситуации из набора альтернатив и несущего ответственность за последствия реализации ситуации, связанной с риском. Проведенный обзор современных тенденций риска продемонстрировал, что он имеет глубинные генетические предпосылки, не утрачивая свою актуальность исследования в современном мире, что предопределено рядом объективных факторов, среди которых усложнение общественных взаимодействий, кризисные явления, катастрофы, научные эксперименты и др.

Список использованных источников

1. Абалкин Л.И. От экономической теории до концепции долгосрочной стратегии / Л.И. Абалкин // Проблемы современной России. М., – 2011 – с. 39-47.
2. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело. – учебное пособие изд. / И.Т. Балабанов – СПб.: Питер, 2003. – 259 с.
3. Бартон Т., Шенкер У., Уокер П. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься: Пер. с англ. / Т. Бартон, У. Шенкер, П. Уокер – М.: ИД «Вильямс» – 2003 – 208с.
4. Берстайн П.Л. Против богов. Укрощение риска / П.Л. Берстайн – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес» – 2008. – 383 с.
5. Кадинская О.А. «Управление финансовыми рисками» / О.А. Кадинская – ИНФРА-М – 2000. – 295 с.
6. Малышев В.А. Управление рисками бизнеса / В.А. Малышев // Управление компанией. – 2004. № 5. – С. 68–71.
7. Саенко, В.Г. Управление финансово-экономическими рисками: конспект лекций для студентов 2 курса направления подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит» ОУ «магистр» очной / заочной форм обучения / сост. В.Г. Саенко. – Донецк: ДонАУиГС – 2016. – 88 с.

8. Станиславчик Е.Н. Риск-менеджмент на предприятии. Теория и практика / Е.Н. Станиславчик – М.: «Ось-89», 2002.
9. Петрушевская, В.В. Финансы II: учебно-методическое пособие / В.В. Петрушевская. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2017. – 328 с.
10. INTOSAI GOV 9130 – Guidelines for Internal Control Standards for the Public Sector – Further Information on Entity Risk Management. – 2007. URL: http://www.issai.org/en_us/site-issai/issai-framework/intosai-gov.htm.
11. Risk: Improving Governments Capability to Handle Risk and Uncertainty. Summary Report of Cabinet Office. – 2002. URL: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.cabinetoffice.gov.uk/media/cabinetoffice/strategy/assets/su%20risk%20summary.pdf>.
12. Management of Risk in Government. – 2017. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/584363/170110_Framework_for_Management_of_Risk_in_Govt_final_.pdf.

УДК 330:662.33

ПРИОРИТЕТЫ И ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ФИРМЫ

Лазаренко Н. В.

канд. экон. наук, доцент

Жиляева К. А.

магистрант

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

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования и развития политики управления основным капиталом фирмы. С учетом этого, обобщены методологические подходы к управлению воспроизводственным процессом основных средств в контексте совершенствования инвестиционной деятельности организаций в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: *основные средства; механизм управления; эффективность; экономический потенциал.*

The article deals with the theoretical aspects of the formation and development of the policy of managing the fixed capital of the company. With this in mind, methodological approaches to the management of the

reproduction process of fixed assets in the context of improving the investment activities of organizations in modern economic conditions have been generalized.

Key words: fixed assets; management mechanism; efficiency; economic potential.

Постановка проблемы. В современных условиях цифровизации экономики и развития информационно-коммуникационных технологий для обеспечения инновационного воспроизводства первостепенное значение приобретают научные подходы, которые базируются на формировании и развитии механизма управления с учетом состояния и перспектив повышения эффективности использования важнейшего фактора производства – основного капитала (основных средств) фирмы.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы формирования сбалансированной политики управления основным капиталом субъектов хозяйствования рассматриваются в научных работах таких ученых, как И.А. Бланк, Н.И. Лазаренко, С.В. Голованов и др. [1-7]. Вместе с тем, обоснование концептуальных и методических основ управления воспроизводственным процессом основных средств организаций требует дальнейшего исследования.

Актуальность. Изучение приоритетов и проблемных аспектов формирования и развития политики управления основным капиталом фирмы носит актуальный характер, поскольку отражает один из наиболее важных ориентиров функционирования экономики и повышения эффективности деятельности фирмы.

Цель статьи – рассмотреть содержание и виды политики управления основным капиталом, особенности формирования механизма инновационного воспроизводства и, на этой основе, обобщить методологические вопросы управления основными средствами фирмы в направлении обеспечения устойчивого экономического развития субъектов хозяйствования.

Изложение основного материала исследования. На долю основного капитала (основных средств) фирмы приходится наибольший удельный вес в структуре оборотных активов – составной части материально-технической базы производства [1]

Сформированные в начале хозяйственной деятельности фирмы оборотные активы требуют постоянного управления ими с целью обеспечения своевременного обновления и повышения

эффективности их использования в процессе производства. С учетом этой цели формируется политика управления основным капиталом фирмы, которая представляет собой часть общей стратегии развития фирмы. Оптимальное управление основными средствами фирмы связано с финансовым обеспечением своевременного их обновления, а также достижением высокой эффективности использования. К основным задачам управления основным капиталом фирмы относятся:

- определение возможных форм обновления основных производственных фондов,
- обоснование потребности в наращивании основных средств для расширения объемов производства,
- выбор возможных способов расширения объемов производства (новое строительство, реконструкция, техническое переоснащение и т.п.),
- формирование необходимых финансовых ресурсов для воспроизводства основных средств и оптимизации их структуры.

При помощи системы показателей оценки эффективности использования основных средств можно отслеживать и контролировать эффективность производственно-хозяйственной деятельности, оперативно и своевременно принимать управленческие решения, направленные на ликвидацию недостатков в работе, использование внутренних и внешних резервов для повышения конкурентоспособности продукции, достижение стабильности функционирования и устойчивости экономического состояния субъекта хозяйствования [2].

Эффективное управление производственно-хозяйственной деятельностью фирмы предусматривает осуществление постоянного контроля за соотношением темпов изменения показателей, характеризующих использование экономических ресурсов, что позволяет объективно оценить стабильность функционирования и устойчивость финансово-экономического состояния. Для этого необходимо осуществлять ежемесячный контроль за соблюдением следующих соотношений:

$$\Delta П_{вал}, \% > \Delta ВР, \% > \Delta А, \% > 100, \%$$

где $\Delta П_{вал}, \%$ – темп изменения валовой прибыли (целевого дохода);

$\Delta ВР$, % – темп изменения выручки от реализации (объема продаж) продукции (работ, услуг) фирмы;

$\Delta А$, % – темп изменения валюты баланса (актива).

Приведенное соотношение, которое в мировой практике получило название «золотое правило экономики», означает, что:

– прибыль (целевой доход) фирмы возрастает более высокими темпами, чем выручка от реализации (объем продаж) продукции (работ, услуг), что свидетельствует о снижении себестоимости;

– выручка от реализации (объем продаж) продукции (работ, услуг) увеличивается быстрее, чем активы фирмы, что доказывает эффективное использование экономических ресурсов;

– величина активов (экономический потенциал) фирмы возрастает по сравнению с предшествующим периодом.

Увеличение активов (экономического потенциала) возможно за счет привлечения капитала в экономику фирмы, включая реализацию инновационно-инвестиционных проектов, связанных с капитальным строительством, модернизацией, реконструкцией и др. видами обновления (реновационных программ) объектов основных средств в целом.

Фирма формирует собственную инновационно-инвестиционную политику, ориентируясь на государственную стратегию развития экономики, которая определяет приоритетные направления развития научно-технического прогресса (НТП), обеспечивает их поддержку с учетом ресурсных возможностей и потребностей рынка. Потенциальные возможности развития технико-технологической базы фирмы через внедрение новейших технологий определяются, с одной стороны, достигнутым уровнем НТП, а с другой – степенью устойчивости развития экономики на макро- и микроуровнях.

Ключевыми факторами развития НТП являются инвестиционная и инновационная деятельность субъектов хозяйствования, в результате чего создается специфический товар – нововведение (инновация) [3]. К основным прогрессивным направлениям развития НТП можно отнести такие, как:

– комплексная механизация и автоматизация производства на основе внедрения инноваций,

– повышение технического уровня производственных процессов.

Экономический эффект от внедрения достижений НТП на уровне фирмы отражает экономический результат – целевой доход (прибыль) за счет внедрения НТП в промышленное производство на основе реализации инвестиционной политики. Инвестиционная политика фирмы является составной частью экономической политики, проводимой организацией, в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления (модернизации) основных средств и повышения их технико-технологического уровня.

Управление воспроизводственным процессом основных средств является частью стратегии экономического развития фирмы, что предусматривает следующие этапы:

- анализ в текущем периоде (по темпам роста, обновления, степени износа, показателям эффективности, по структуре и т.п.);

- оптимизация объема и состава основных средств, исходя из целей развития деятельности фирмы (увеличение объема выпуска продукции, изменение ассортимента, перепрофилирование, повышение технического уровня производства и т.д.);

- выбор источников финансирования (инвестирования) процесса воспроизводства основных средств фирмы;

- обеспечение своевременного обновления основных средств фирмы (разработка амортизационной политики в соответствии с интенсивностью обновления; выбор наиболее эффективных форм обновления – полное или частичное; определение стоимости обновления по группам основных средств и др.);

- разработка мероприятий по повышению эффективности использования основных средств (важный этап в политике управления основным капиталом фирмы, так как повышение отдачи уже накопленного технического потенциала дает возможность экономить собственные финансовые ресурсы).

С учетом вышеизложенного, инвестиционная политика фирмы предусматривает разработку и практическую реализацию совокупности мероприятий, связанных с совершенствованием управления и организации хозяйственной деятельности, нацеленных на формирование оптимальной структуры и объемов основных средств фирмы. Свою трактовку инвестиционной политики дает И.А. Бланк: «Инвестиционная политика – это часть общей финансовой стратегии предприятия, раскрывающая выбор и

реализацию наиболее эффективных форм реальных и финансовых его инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности» [4]. Для реализации инвестиционной политики фирмы на практике разрабатывается инвестиционная программа, которая представляет собой совокупность реальных инвестиционных проектов, объединенных по отраслевым, ресурсным и др. признакам. Система формирования инвестиционной политики фирмы в контексте стратегии развития и интенсификации производства представляет собой единый объект управления, что можно проиллюстрировать в виде схемы, представленной на рис. 1.

Характер и уровень инвестиционной политики организации в большой степени зависят от особенностей инвестиционной политики государства, а на ее формирование оказывают влияние факторы, сдерживающие или стимулирующие инвестиционную активность отечественной экономики [5].

Система управления воспроизводственным процессом основного капитала фирмы, как и любая другая экономическая система, обладает следующими свойствами:

– сложность (экономический потенциал включает в себя комплексные компоненты, которые в свою очередь можно разделить на мелкие составные элементы);

– структурность (экономическому потенциалу присуще определенное иерархическое построение, которое отражает содержание и соотношение его составных элементов, что способно поддерживать целостность системы);

– динамичность (экономический потенциал формируется и развивается в условиях нестабильной среды, поэтому невозможно изучить его в статическом состоянии);

– адаптивность (экономический потенциал должен быстро реагировать на изменения внешней и внутренней среды хозяйствования);

– пропорциональность (все элементы экономического потенциала формируются в условиях согласованности их количества);

– временная ограниченность (реализация экономического потенциала является долгосрочной задачей, которая обусловлена

возможностью учета всех факторов влияния на его величину в краткосрочном периоде);

– реалистичность (факторы, формирующие экономический потенциал, должны иметь конкретную практическую направленность).



Рис. 1. Система формирования инвестиционной политики фирмы в контексте стратегии развития и интенсификации производства

Инновационное развитие системы управления воспроизводственным процессом основного капитала фирмы требует соответствующих ресурсов для его реализации: финансовых, кадровых, временных и др.

Предметом изменений в процессе реализации инновационных мероприятий с целью обеспечения высоких темпов развития и расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности фирмы могут быть:

- содержание и формы деятельности (изменение ассортиментной и ценовой политики, производство новых видов товаров и услуг и т.п.);

- средства деятельности (переход на новые технологии производства и др.);

- методы (способы) и виды хозяйственной деятельности и т.д.

Важно учитывать, что обеспечение устойчивого экономического развития и расширение экономического потенциала хозяйственной деятельности организаций в современных условиях под влиянием внешних и внутренних факторов представляет собой комплексный, скоординированный процесс оценки, управления и планирования мероприятий по осуществлению прогрессивных изменений, способствующих совершенствованию бизнес-процессов.

При этом под внутренней устойчивостью субъекта хозяйствования понимается такое общее его состояние, при котором обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования как в краткосрочном периоде, так и в долгосрочной перспективе [6].

В основу достижения внутренней устойчивости организации заложен принцип активного реагирования на изменение совокупности следующих групп факторов, включая:

- производственные (уровень механизации и автоматизации технологических процессов, научной организации производства и труда и т.п.);

- социально-экономические (творческая инициатива, новаторство и изобретательность, стимулирование и мотивация работников и т.д.);

- экологические (экологическая безопасность производства продукции, экологическая чистота выпускаемой продукции и др.);

– финансовые (абсолютная величина и структура операционных затрат, рентабельность производства, состояние имущества и финансовых ресурсов и др.).

Стабильность внешних факторов экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность субъекта хозяйствования, обеспечивает его внешнюю устойчивость. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны и обеспечивается за счет взаимодействия экономических, политических, социальных, демографических и технологических факторов [7].

Механизм обеспечения устойчивого экономического развития и расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности фирм включает совокупность организаций, институтов, форм и методов согласования интересов на разных иерархических уровнях функционирования экономической системы, а также обеспечение сбалансированного и пропорционального развития подсистем в рамках устойчивого развития и сохранения ее целостности.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, дальнейшее развитие системы управления воспроизводством основного капитала фирмы связано с формированием организационно-экономического механизма, обеспечивающего реализацию управленческих решений, направленных на достижение целей устойчивого функционирования фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Для фирмы важно сформировать такие организационные границы своей бизнес-среды, которые позволили бы эффективно использовать широкий арсенал инвестиционных ресурсов на основе современных технологий управления.

Список использованных источников

1. Основные фонды, их состав, структура и показатели использования на предприятии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.lektsii.com/2-15736.html](http://www.lektsii.com/2-15736.html).
2. Князева Е.В. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на нее / Е.В. Князева, Е.В. Шаповал // Вестник ГУУ. – 2018. – № 2. – С. 112-114.

3. Лазаренко Н.И. Факторы и этапы инвестиционной политики компании / Н.И. Лазаренко, С.В. Голованов // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2015. – № 1 (5). – С. 33-37.

4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – 4-е изд. – М.: Омега-Л, 2012. – Т.1. – 656 с.

5. Инвестиционная политика: содержание и виды. Учебные материалы по микро и макроэкономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://market-pages.ru/realnieinvist/18.html>.

6. Григорьева Ю.А. К вопросу о механизмах устойчивого развития субъектов экономики / Ю.А. Григорьева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – №55/2. – С.105-107.

7. Козлова Е.П. Основные направления в вопросах оценки устойчивого развития промышленных предприятий / Е.П. Козлова, М.А. Шеманаева, К.Д. Костомарова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11-1(76-1). – С.286-288.

УДК 330.837.2

К ВОПРОСУ АНАЛИЗА ОПОРТУНИЗМА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Стрижак А. Ю.

д-р экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Исследована проблема оппортунистического поведения в сети Интернет. Рассмотрены основные разновидности оппортунистических действий в киберпространстве. Предложены меры предотвращения оппортунистических действий в киберпространстве.

Ключевые слова: *оппортунистическое поведение, Интернет, киберпространство, мошенничество, кибератаки.*

The problem of opportunistic behavior on the Internet is investigated. The main types of opportunistic actions in cyberspace are considered. Measures to prevent opportunistic actions in cyberspace are proposed.

Keywords: *opportunistic behavior, Internet, cyberspace, fraud, cyberattacks.*

Постановка проблемы. Оппортунистическое поведение носит контагиозный, всепроникающий характер, охватывая все сферы деятельности социума. В последние десятилетия система общественных взаимодействий экономических акторов сместилась в киберпространство, что стало благоприятной почвой для реализации оппортунистического поведения: во-первых, транзакции, реализуемые в киберпространстве, не требуют очной коммуникации, что препятствует процессу поиска и наказания оппортунистической стороны; во-вторых, существует множество институциональных пробелов в системе идентификации оппортунистических действий в киберпространстве; в-третьих, работа специалистов киберполиции все еще далека от совершенства.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием оппортунистического поведения занимались многие зарубежные и отечественные ученые, такие как О. Уильямсон, П. Милгром, Д. Норт, Г. Саймон, Т. Эггертссон, А. Аузан, В. Вольчик, М. Курбатова, В. Мельников, Р. Нуреев, В. Полтерович, А. Шаститко, В. Тамбовцев и др.

Актуальность исследования. Проблема контагиозности оппортунистического поведения в киберпространстве требует скорейшего разрешения как на теоретическом, так и на практическом уровне, что обуславливает актуальность данного исследования.

Цель статьи – анализ оппортунистических действий в сети Интернет и разработка мероприятий, связанных с их предотвращением.

Изложение основного материала исследования. По данным исследования ВЦИОМ на сегодняшний день в цифровую среду вовлечены 82% россиян, 71% из которых ежедневно использует Интернет [1].

Создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ (вирусов) – один из самых распространенных видов оппортунизма в киберпространстве. Он реализуется злоумышленниками с целью получения доступа к конфиденциальной информации, находящейся на персональном компьютере или смартфоне жертвы. С помощью компьютерных вирусов злоумышленники могут управлять платежными картами жертвы, осуществлять шантаж, требовать перечислить

определенную денежную сумму для разблокировки компьютера и т.д.

Согласно данным исследования «Лаборатории Касперского», в котором принимали участие более 350 представителей промышленных компаний мира, включая Россию, за период 2019 – 2020 гг. каждая вторая индустриальная организация пережила от одного до пяти киберинцидентов, устранение последствий которых обошлось компаниям в среднем в 497 тыс. долл. США. В соответствии с результатами опроса наибольшее беспокойство у организаций вызвали компьютерные вирусы, угрозы от третьих лиц, инсайдерский и аутсайдерский саботаж (рис. 1) [2].



Рис. 1. Рейтинг киберугроз индустриальных организаций в 2019 – 2020 гг. (по данным «Лаборатории Касперского»)

Экспертами «Ростелекома» за весенний период 2020 г. было выявлено пятикратное увеличение количества DDoS-атак по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Кульминационным для хакерских атак стал апрель 2020 г. Сферами с наиболее выраженной динамикой DDoS-атак стали образование (количество случаев увеличилось более чем в 5,5 раз в сравнении с мартом), государственный сектор (более чем в 3 раза), а также сектор гейминга (почти в 3 раза) [3]. Каждое двадцатое

преступление, зарегистрированное в Российской Федерации, совершается в сфере ИКТ.

В соответствии с данными Генеральной прокуратуры за последние годы в России значительно возросло количество мошенничеств с использованием электронных средств платежа, а также оппортунистических действий, связанных с созданием, использованием и распространением вредоносных компьютерных программ. Раскрываемость данных преступлений составляет 41,3% [4].

Таблица 1

Динамика роста числа киберпреступлений в России
(2011 – 2018 гг.) [4, 5]

Виды киберпреступлений	Годы							Первое полугодие 2018
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Мошенничество с использованием электронных средств платежа	–	85	1297	925	565	266	228	741
Неправомерный доступ к компьютерной информации	2005	1930	1799	1151	1396	994	1079	827
Создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ	693	889	764	585	974	751	802	406

В 2019 году зарегистрировано более 294 тыс. преступлений, совершенных с использованием информационно-телекоммуникационных технологий или, что почти на 70% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Половина таких преступлений совершается с использованием сети «Интернет», а более трети – средств мобильной связи. В первом полугодии 2020 г. число преступлений, совершенных с использованием информационно-коммуникационных технологий, выросло на 94,6%, в том числе тяжких и особо тяжких – на 129,7%. При этом расчетные карты использовались в криминальных целях почти в 6

раз чаще, чем годом раньше, а средства мобильной связи – более чем в 2 раза чаще [6].

Интернет-мошенничество – самый злободневный формат оппортунизма в киберпространстве. Наибольшее количество интернет-мошенничеств совершается при помощи социальной сети «ВКонтакте» (80,9 % от числа приговоров за преступления, совершенные в социальных сетях). Кроме того, в приговорах упоминаются такие социальные сети, как «Одноклассники» (9,3 %), «Мой Мир@Mail.ru» (4,1 %), ICQ (3,1 %), «Друг вокруг» (1,5 %), Skype (1,1 %) [7, с. 70]. Наиболее уязвимыми для киберпреступников являются люди пожилого возраста, которые зачастую менее осведомлены об опасностях в Интернете.

Самыми популярными видами интернет-мошенничества являются: фишинг, интернет-инвестирование, интернет-магазины, интернет-благотворительность, скамерство на сайтах знакомств, интернет-казино.

Фишинг (от англ. fishing – рыбная ловля) – вид интернет-мошенничества, целью которого является получение злоумышленником персональных данных жертвы (скан-копий документов, логинов, паролей, номеров телефонов, ПИН-кодов, данных пластиковых карт) для использования их в собственных корыстных целях. Фишинг реализуется посредством рассылки электронных писем потенциальным жертвам от имени финансово-кредитных организаций, предприятий, вузов и т.д. с просьбой уточнить персональные данные. Для этого злоумышленник создает сайты-двойники, дублирующие информацию аутентичных сайтов организаций, при переходе по ссылке на которые жертва оставляет свои персональные данные.

По данным международной компании, специализирующейся на предотвращении кибератак Group-IB, в 2019 г. было заблокировано 14093 фишинговых ресурса, что фактически втрое больше, чем в 2018 г. Лидерами по хостингу фишинга в 2019 г. стали Россия, США, Панама. Наибольшее число фишинговых ресурсов было направлено на онлайн-сервисы (29,3%), облачные хранилища (25,4%) и финансовые организации (17,6%) [8].

Интернет-инвестирование. В данном случае оппортунистическая сторона предлагает жертве «максимально выгодные» условия для вложения денежных средств в реальный или виртуальный бизнес-проект. Большинство подобного рода

«инвестиционных проектов», предлагаемых кибермошенниками, основывается на приобретении жертвой специальных высокодоходных бизнес-методик, участии в бинарных опционах, операциях с криптовалютой и т.д., после чего «сотрудничество» прекращается.

Интернет-магазины, осуществляющие продажу товаров и оказание услуг посредством сайтов или страниц в социальных сетях. Получив предоплату за товар, мошенники блокируют покупателя без предоставления ему заказанного товара, либо покупатель получает товар ненадлежащего качества. Как правило, интернет-магазины не имеют физического адреса, поэтому жалобы и претензии со стороны заказчиков остаются неудовлетворенными.

Интернет-благотворительность. Оппортунистическая сторона размещает на сайтах и в социальных сетях посты с просьбой о помощи онкобольным, детям-сиротам, инвалидам, людям, пострадавшим в ДТП, используя при этом полученную незаконным способом или фальсифицируемую документацию (диагнозы, счета за лечение и т.д.). Мошенники-попрошайки также создают сайты-двойники аутентичных благотворительных организаций, волонтерских движений, церквей, детских домов, приютов для животных, указывая при этом собственные реквизиты для перечисления денежных средств.

Скамерство на сайтах знакомств – разновидность брачного аферизма в сети Интернет. Отличительной особенностью данного формата оппортунистического поведения является попытка злоумышленника войти в доверие жертвы, создав иллюзию романтических отношений. Завоевав симпатию и войдя в доверие, оппортунистическая сторона просит жертву оказать помощь в решении финансовых проблем, после чего бесследно исчезает.

Интернет-казино. Данный вид интернет-мошенничества представляет собой массовую рассылку электронных сообщений потенциальным жертвам с извещением о выигрыше в лотерее или казино посредством случайного отбора номеров телефонов или электронных адресов. Для получения приза требуется перевести определенную сумму денежных средств на счет казино (якобы для уплаты налогов или оформления юридической сделки), после чего жертва остается без денег и без приза.

Для предотвращения оппортунистических действий в киберпространстве необходимо обеспечить реализацию следующих мероприятий:

со стороны пользователя:

- проверка совпадения доменного имени полученного письма с доменным именем аутентичной организации;
- периодическое обновление операционных программ, интернет-браузера, антивирусной базы;
- резервное копирование важной информации, содержащейся на компьютере или в смартфоне;
- проверка файлов антивирусными программами;
- воздержание от предоплаты без заключения эксплицитного договора;

со стороны государства:

- виктимологическая профилактика оппортунистических действий в киберпространстве;
- введение идентификации пользователей Интернет;
- повышение качества работы киберполиции;
- внесение изменений в УК РФ, направленных на совершенствование нормативно-правового регулирования противоправных действий с использованием ИКТ.

Список использованных источников

1. Сеть как спасение. ВЦИОМ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10221>.
2. Киберпреступность в мире. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/index.php/>.
3. Ростелеком-Солар. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rt-solar.ru/analytics/reports/>.
4. Генеральная прокуратура Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-1431104/>.
5. Киберпреступлений становится все больше, однако их раскрываемость уменьшается. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.advgazeta.ru/novosti/kiberprestupleniy-stanovitsya-vse-bolshe-odnako-ikh-raskryvaemost-umenshaetsya/>.

6. Состояние преступности. Министерство внутренних дел Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/reports/item/19412450/>.

7. Соловьев В.С. Преступность в социальных сетях Интернета (криминологическое исследование по материалам судебной практики) / В.С. Соловьев // Криминологический журнал Байкальского государственного университета экономики и права. – 2016. – Т. 10. – № 1. – С. 60–72.

8. Phishers turning hard-working: CERT-GIB records upsurge of phishing resource blockages as duration. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.group-ib.com/media/phishing-2019/>.

УДК005.591.3

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стружко Н. С.
аспирант

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

В статье рассматриваются основные категории, связанные с механизмом устойчивого развития промышленных предприятий. Раскрыта сущность таких понятий, как "механизм", "устойчивость", "устойчивое развитие". Составлена концептуальная основа категории "механизм устойчивого развития", в которой определены его основные компоненты.

Ключевые слова: механизм, устойчивость, развитие, экономическое развитие, устойчивое развитие, механизм устойчивого развития.

The article examines the main categories related to the sustainable development mechanism of industrial enterprises. The essence of such concepts as "mechanism," "sustainability," "sustainable development" has been revealed. The conceptual basis of the "sustainable development mechanism" category, which identifies its main components, has been drawn up.

Keywords: mechanism, sustainability, development, economic development, sustainable development, the mechanism of sustainable development.

Постановка проблемы. На фоне нестабильной социально-политической ситуации Донецкой Народной Республики перед предприятиями стоит задача адаптации к динамично меняющимся экономическим условиям внутренней и внешней среды. Современные тенденции экономического развития в условиях кризисных ситуаций и постоянного изменение экономических отношений и нормативно-правовых основ деятельности предприятий, увеличение конкуренции на внутреннем рынке и трудности с выходом на внешние, а также недостаточный уровень проработки теоретических и практических направлений категории «устойчивого развития» с учётом различных типов финансового состояния предприятий. В сложившейся экономической ситуации для успешного функционирования предприятий промышленности республики возникает необходимость формирования мощного фундамента в виде универсального механизма устойчивого развития, который станет основой для дальнейшего стабильного функционирования промышленных предприятий. Это требует, прежде всего составления понятийного аппарата категории «механизма устойчивого развития» и выделения его базовых компонентов.

Анализ исследований и публикаций. Вопросы, связанные с концептуальным обоснованием теории устойчивого развития экономических систем на разных уровнях, рассматриваются в работах отечественных и зарубежных ученых, как Е.И. Куценко, В.В. Петрушевская, Л.П. Барышникова, В.М. Сидорова, П.П. Табурчук, Л.И. Журоваи другие. Вопросы определения сущности механизма устойчивого развития предприятия были изучены и определены такими учёными, как В.И. Бариленко, Б.Е. Большакова, В.Н. Гончаров, И.Г. Горловская, Д.С. Кондаурова, А.Б. Черкасова и др.

Исследователи рассмотрели многие теоретические и практические аспекты специфики управления устойчивым развитием предприятия нацеленные на эффективного роста. Вопросы создания универсального механизма устойчивого развития, который может быть преобразован в соответствии с выбранным предприятием направлением для поддержания его устойчивого развития в современных условиях, являются спорными.

Цель статьи – исследование теоретических основ и составление понятийного аппарата механизма устойчивого развития.

Изложение основного материала. В условиях экономической и политической нестабильности наиболее насущными проблемами являются обеспечение экономической стабильности и конкурентоспособности промышленных предприятий. Промышленное производство основано не только на материальной обеспеченности общества в условиях инновационного роста, но и является центральной фигурой в реализации новых технологических разработок. В таких случаях одним из важнейших аспектов является устойчивое развитие промышленности, которое, несмотря на тяжелое политическое и экономическое положение республики и отсутствие ее признания другими государствами, нуждается в техническом и технико-экономическом прогрессе экономики в целом.

В этом исследовании мы рассматриваем механизм устойчивого развития. Категория «устойчивость» является предметом тщательного изучения на протяжении нескольких столетий. Мы определим различные типы стабильности и систематизируем полученные данные на четырёх уровнях (рис. 1).

Таким образом, устойчивость на оперативном уровне, внутренние и внешние факторы для достижения predetermined результатов подвергаются воздействию производства, социальные, человеческие ресурсы, маркетинг, технологические, финансовые, экологические, и подсистема управления будет зависеть от сбалансированной комбинации. Наиболее важной проблемой, с которой сталкиваются все страны мира, является устойчивое развитие. Категория «устойчивое развитие» также имеет множество определений. В таблице 1 приводится перечень существующих определений категории «устойчивое развитие», отражающий многообразие ее толкования.

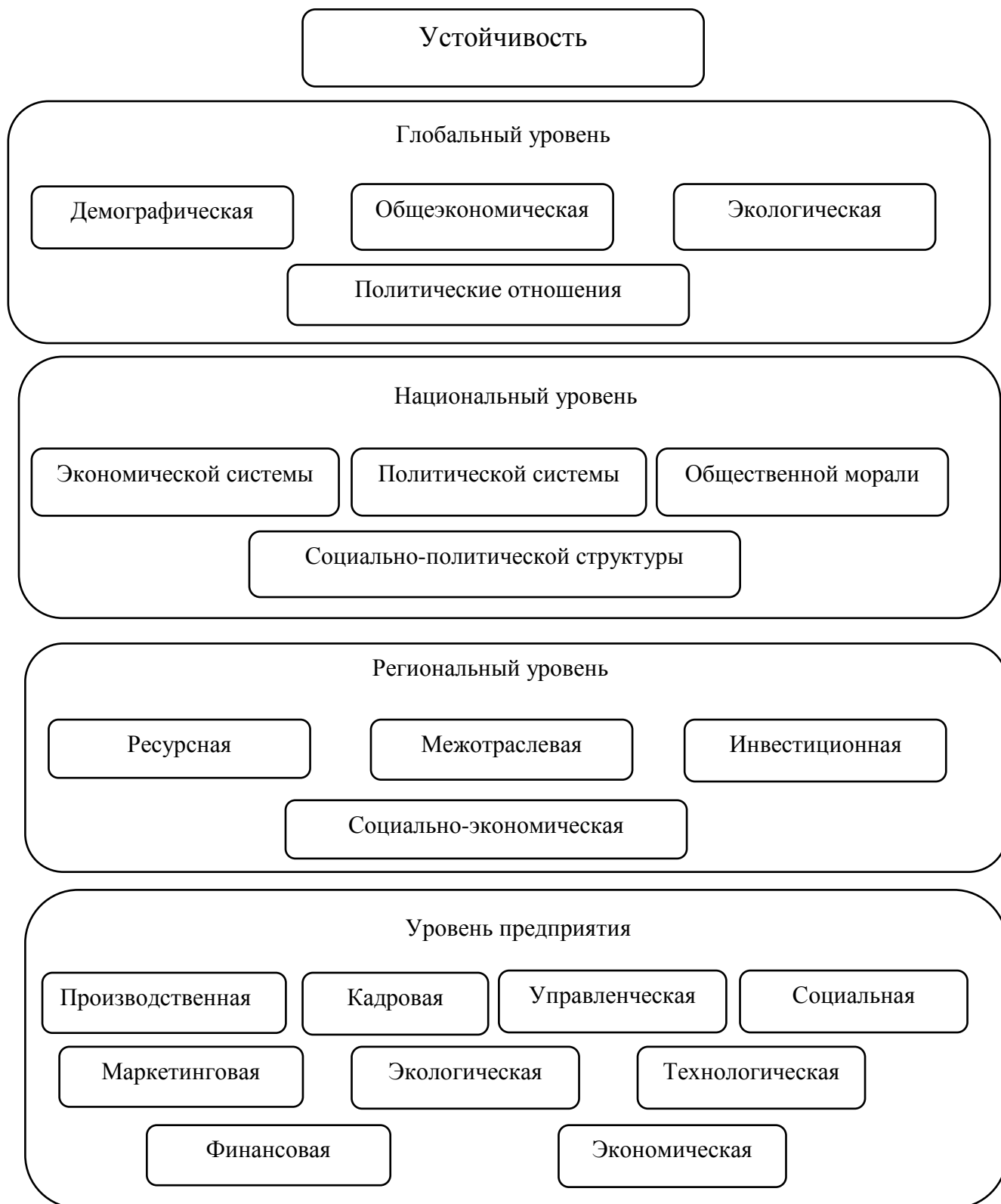


Рис. 1. Система многоуровневого подхода к определению «устойчивости»

Таблица 1

Определения понятия «устойчивое развитие»

№	Источник	Определение
1	Большаков Б.Е. [2]	«...процесс поддержания неубывающих темпов роста производительности труда за счет использования новых передовых технологий и повышения качества управления»
2	Табурчук П.П.[10]	«...способность системы взаимосвязанных элементов предприятия обеспечить применимость и рост экономической эффективности с учетом воздействия различных факторов окружающей среды»
3	Куценко Е.И. [7]	«...естественный и непрерывный процесс целостности и состояние стабильности, экономичное использование ресурсного потенциала и своевременная профилактика кризисных ситуаций на основе согласования целей развитие региональной инновационной инфраструктуры»
4	Сидоров В.М. [9]	«...предприятия в связи с неопределенностью и нестабильностью окружающей среды рассматривает незначительное отклонение в основных показателей при оценке устойчивости (экономических, экологических, управленческих, социальных и технологических), по сравнению с благополучными условиями, в которых предприятие соблюдает принцип совмещения различных вариантов развития внешних и внутренних факторов»

Концепция устойчивого развития предполагает разграничение трех областей: экономической, социальной и экологической, указывающее на их особую важность, наличие взаимной связи и зависимости между ними, игнорирование хотя бы одной из них может подорвать стабильность системы в целом.

В научной литературе существуют различные подходы к определению механизма устойчивого развития.

Кондаурова Д.С. [6] рассматривает механизм устойчивого развития предприятия, как среду в которой все её основные компоненты могут соответствовать определенным параметрам и не выходят за определенные нормативные значения.

Большинство исследователей понимает механизм устойчивого развития какопределенную систему, например:

система методов определения проблем и инструментов их решения (Бариленко В.И. [1]);

система форм, методов, норм и правил, контролирующих статус предприятия (Голованева У.В. [3]);

организационная система с комплексом подразделений (Табурчук П. [10]);

система организационно-экономических отношений (Черкасова А.Б. [11]).

Вышеупомянутые подходы к определению механизма устойчивого развития, который показывает сложность категории в рамках исследования, являются многомерными и многогранными, особенно в тех случаях, когда промышленные предприятия постепенно вступают в период новых основных передовых технологий. В рамках этой тенденции происходит изменение технологических методов производства и технологических структур и превращение технологии в фундаментальный источник общества, приобретающий новое экономическое содержание. Этот процесс можно условно назвать технологической модернизацией.

Необходимость уточнения сущности и содержания понятия «механизм устойчивого развития промышленных предприятий» вытекает из отсутствия комплексного подхода к работе этой категории, включая современные тенденции, то есть тенденции в области технологических преобразований. В то же время необходимо найти простой и доступный практический способ анализа и создать механизм устойчивого развития. Для начала рассмотрим понятийный аппарат категории «механизма устойчивогоразвития» и выделим его основные составляющие компоненты (табл. 2).

Таблица 2

Понятийный аппарат механизма устойчивого развития

№	Категория	Определения	Базовые компоненты
1	2	3	4
1	механизм	комплекс взаимосвязанных элементов, позволяющих обеспечить жизнедеятельность и приводящих к определенному результату	- набор инструментов - процесс функционирования - достижение поставленных результатов

Окончание таблицы 2

1	2	3	4
2	устойчивость	характеристика системы элементов воздействия, возвращения в состояние равновесия, что является оптимальным для реализации системы задач в зависимости от воздействия различных факторов	- характеристика системы - состояния стабильного функционирования - устойчивость к воздействию различных факторов
3	развитие	процесс направленный на логических изменения, происходящих под влиянием внутренних и внешних факторов, количественных, качественных и структурных преобразований	- необходимые изменения - влияние различных факторов - изменения

Под промышленным предприятием мы рассматриваем предприятие, которое использует комплекс производственных инструментов для реализации технологического процесса производства той или иной продукции. Поскольку «промышленность» определяет направление всей категории, необходимо определить специфические особенности современных промышленных предприятий, которые испытывают воздействие процессов технологических преобразований в рамках своей хозяйственной деятельности. Следует отметить, что любое промышленное предприятие, в зависимости от отрасли, типа и размера, также имеет свои особенности, но в данной работе мы рассмотрим общие характеристики. Они включают:

1. Тесная связь с внешней и внутренней средой. Промышленные предприятия могут адаптироваться к внутренним и внешним воздействиям в определенных пределах, хотя скорость изменения зависит от сложности производимого продукта. При этом следует учитывать устойчивое развитие организации, выявлять возможные внутренние и внешние факторы, влияющие на бизнес, а при всех возможных условиях, включая использование процессов технологических изменений, необходимо выработать ряд мер по поддержанию стабильности в регионе.

2. Единство производственно-технологических процессов. Она проявляется в реализации производственной программы с общей целью и единством всех структурных подразделений. Огромное

разнообразие производственных и управленческих процессов, происходящих на предприятии, требует постановки ряда задач. Поскольку предприятие является единой системой его устойчивое развитие в целом будет зависеть от надлежащего функционирования каждого отдела.

3. Экономическая независимость. Когда предприятие осуществляет свою деятельность на основе годовой программы, соблюдает экономический режим и экономический расчет, позиционируя себя как самостоятельную хозяйственную единицу, предприятие должно учитывать текущие тенденции и стараться применять их в своей деятельности.

4. Наличие высококвалифицированного персонала. Очень важной особенностью любого современного промышленного предприятия является способность персонала и его квалификации, а также сотрудников адаптироваться к изменениям технологического процесса. Только опытный и квалифицированный сотрудник может создать высококачественный и конкурентоспособный продукт. Мы можем говорить о более устойчивом развитии только с очень высоким качеством продукции.

Выводы. С учётом характерных особенностей функционирования предприятий промышленности на основе технологической модернизации, можно определить механизм устойчивого развития предприятий промышленности, как комплекс мероприятий основанный на изменениях технологических средств, что в следствии приводит к изменению количественных и качественных показателей деятельности предприятия, направленных на достижение поставленных результатов в соответствии с устойчивым развитием. Для формирования механизма устойчивого развития промышленного предприятия недостаточно лишь уточнения понятия. Необходимо наиболее подробно рассмотреть его содержание, определить принципиальную схему механизма, классифицировать факторы и выявить принципы и критерии устойчивого развития.

Список использованных источников

1. Бариленко В.И. Бизнес-анализ как инструмент обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов /В.И.Бариленко // Учет. Анализ. Аудит. – 2014. – №. 1. – С 25-31.

2. Большаков Б.Е. Устойчивое развитие: научные основы проектирования в системе «Природа–общество–человек» / Б.Е. Большаков, О.Л. Кузнецов, П.Г. Кузнецов // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – №. 1-1.

3. Голованева У.В. Формирование механизма устойчивого развития экономики предприятия на основе оценочного инструментария: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / У.В. Голованева. – Воронеж, 2012. – 26 с.

4. Гончаров В.Н. Формирование системы индикаторов устойчивого экономического развития промышленного предприятия / В.Н. Гончаров // МЕНЕДЖЕРГОУ ВПО «ДонАУиГС» – 2018 г. № 2 (84). – С. 4-12.

5. Журова Л.И. Анализ подходов к устойчивому развитию интегрированных корпоративных систем / Л.И. Журова, А.М. Топорков // Вестник ВУиГ. – 2015. – №1 (33). – С.14-24.

6. Кондаурова Д.С. Совершенствование механизма управления устойчивым развитием промышленного предприятия: автореф. дис... кан. экон. наук: 08.00.05 / Д.С. Кондаурова. – Самара, 2015. – 26 с.

7. Куценко Е.И. Организационно-экономический механизм устойчивого развития региона: монография. – Оренбург: Litres, 2017. – 224с.

8. Петрушевская В.В. Факторы, влияющие на финансовый механизм активизации инновационного процесса / В.В. Петрушевская, А.В. Нестерова // Вестник ТИУиЭ. – 2019. – №1 (29). – С. 25-30.

9. Сидоров В.М. Оценка устойчивого развития предприятия помощью организационно-экономического механизма / В.М. Сидоров // Вопросы региональной экономики. – 2013. – №1(14). – С.59 – 62.

10. Табарчук П.П. Механизм устойчивого развития предприятия с использованием его организационного потенциала / П.П. Табарчук, М.А. Микитась // Отраслевая экономика. – 2012. – № 4 (40). – С. 26-33.

11. Черкасова А.Б. Теоретические подходы к формированию механизма устойчивого развития предприятий при боростроения / А.Б. Черкасова // Журнал «Транспортное дело» России. 2015. – №4. – С.198-199.

УДК 338.5:614.258

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА ПЛАТНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДНР

Петрушевский Ю. Л.

д-р экон. наук, профессор

Калашникова И. В.

аспирант

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

Статья посвящена анализу основных методов и этапов установления цен на медицинские услуги в Донецкой Народной Республике. Рассмотрен процесс ценообразования, определены факторы, влияющие на уровень цен, выделен ряд особенностей, влияющих на себестоимость медицинской услуги. Определены направления оптимизации стратегии ценообразования в государственных учреждениях здравоохранения.

Ключевые слова: *медицинские услуги, цена, ценообразование, методы ценообразования, себестоимость медицинской услуги, ценовая политика.*

The article is devoted to the analysis of the main methods and stages of setting prices for medical services in the Donetsk People's Republic. The process of pricing is considered, factors influencing the level of prices are determined, a number of features that affect the cost of medical services are highlighted. The directions of optimization of the pricing strategy in public health care institutions are determined.

Key words: *medical services, price, pricing, methods of pricing, cost of medical services, pricing policy.*

Актуальность и постановка проблемы. Разработка ценовой политики является одним из важнейших направлений в сфере оказания платных медицинских услуг в государственных учреждениях здравоохранения. Вопросы ценообразования являются ключевыми для успешной реализации государственной политики в направлении улучшения качества и доступности медицинских услуг в системе здравоохранения Донецкой Народной Республики.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы ценообразования в системе здравоохранения широко освещены в научных трудах Галкина Р.Ф., Девишева Р.И., Исаковой Л.Е.,

Корчагина В.П., Кручининой С.С., Макаровой Т.Н., Семенова В.В., Шевского, В.И. Значительный вклад в исследование методики ценообразования осуществили Герасименко Н.Ф., Зелькович Р.М., Кадыров Ф.Н., Линденбратен А.Л., Стародубов В.И., Шейман И.М., Шилова Ю.И. и др. Вместе с тем практика оказания платных медицинских услуг в государственных учреждениях здравоохранения на фоне меняющейся экономической ситуации и развития нормативно-правового обеспечения требует постоянного изучения и анализа с целью совершенствования системы ценообразования.

Цель исследования – изучение и анализ основных методов ценообразования, выявление факторов, влияющих на формирование цен на медицинские услуги, определение основных направлений развития и совершенствования ценообразования в государственных учреждениях здравоохранения Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. Цена является важнейшей экономической категорией, которая оказывает ключевое влияние на основные показатели хозяйственной деятельности любой организации. Обоснованная методика установления цен, разумная ценовая политика и последовательная ее реализация являются необходимыми условиями эффективного функционирования медицинского учреждения в условиях рыночной экономики. Установление цен формирует репутацию медицинского учреждения в той же мере, как и качество его услуг, платежеспособность и надежность при выполнении взятых на себя обязательств. В условиях рынка ценообразование является весьма сложным процессом, подверженным воздействию целого ряда факторов. Через цену реализуются основные результаты деятельности медицинского учреждения, следовательно, именно цена определяет эффективность этой деятельности. Методика расчета цен должна учитывать реальное состояние рынка медицинских услуг, обеспечивать не только возмещение затрат медицинских учреждений, но и способствовать формированию дополнительных фондов денежных средств, которые необходимо использовать на развитие и совершенствование материально-

технической базы, а также стимулирование персонала медицинских учреждений.

Для рассмотрения основных методов и особенностей установления цен на медицинские услуги, необходимо определить, что является медицинской услугой.

В соответствии с Законом Донецкой Народной Республики «О здравоохранении» № 42-ІНС от 18.05.2015г. с изменениями и дополнениями, медицинской услугой является медицинское вмешательство или комплекс медицинских вмешательств, направленных на профилактику, диагностику и лечение заболеваний, медицинскую реабилитацию и имеющих самостоятельное законченное значение [1].

Порядок предоставления платных медицинских услуг государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения в редакции Постановления Правительства ДНР от 09.12.2020 № 81-5 определяет платные медицинские услуги как медицинские услуги, предоставляемые учреждениями здравоохранения на возмездной основе за счет личных средств граждан, средств юридических лиц и иных средств на основании договоров, в том числе договоров на оказание медицинских услуг застрахованным лицам по программам добровольного медицинского страхования (далее – договор), которые оказываются путем выполнения различных видов медицинских вмешательств и технологий [2].

Для потребителей медицинской услугой будет определен набор медицинских мероприятий, проводимых в медицинском учреждении в отношении пациента и имеющих самостоятельное значение и определенную стоимость.

Шилова Ю.И. определяет медицинскую услугу как «экономические отношения, которые возникают в процессе диагностических и лечебных мероприятий по поддержке и защите здоровья пациента, направленных на нормализацию его жизнедеятельности, улучшения или восстановления здоровья, во время которых формируется результат профессиональной деятельности, он имеет определенную потребительскую стоимость и потребляется непосредственно в момент ее осуществления» [3].

Соответственно, ценой медицинской услуги будет денежный эквивалент экономических отношений, возникающих в

процессе медицинских мероприятий, направленных на предупреждение и лечение болезней, укрепление и сохранение здоровья, продление жизни людей. Ценообразование можно определить, как процесс выбора цены в зависимости от ряда факторов: себестоимости, соотношения спроса и предложения, цен других медицинских учреждений на аналогичные медицинские услуги и т.д. Ценообразование в сфере здравоохранения было, есть и вероятно всегда будет одной из самых актуальных тем. Актуальность обусловлена в первую очередь высокой социальной значимостью медицинских услуг, а цена, соответственно, не должна ограничивать их общедоступность. Большинство исследователей в области маркетинга считают, что цена является основным средством привлечения клиентов, влияя на решение потребителя значительно сильнее рекламы и других маркетинговых инструментов.

В исследованиях, посвященных ценообразованию отмечается, что наиболее широко применяемыми методами определения цен на рынке медицинских услуг являются:

- затратное, основанное на фактических расходах учреждения здравоохранения;
- ценностное, основой которого является соблюдение оптимального соотношения «цена/затраты», направленное на обеспечение получения прибыли;
- «подражание конкурентам», т.е. заимствование методов ценообразования конкурентов, которые являются опытными и успешными на рынке медицинских услуг [4].

Сложность определения цены в здравоохранении определяется наличием особенностей бухгалтерского учета в бюджетной сфере, отсутствием отдельного учета видов затрат по службам и подразделениям, разнообразием характеристик конкретных условий (оснащение, квалификация сотрудников) учреждений здравоохранения, отсутствием четких механизмов увязки экономической заинтересованности учреждений в получении дополнительного дохода и поддерживаемой государством социальной значимости медицинской услуги.

Методы ценообразования, применяемые конкретным учреждением здравоохранения, напрямую зависят от поставленных целей и задач, определения возможностей целевой

аудитории, анализа цен основных конкурентов. Наиболее часто применяемые методики расчета стоимости медицинских услуг условно можно разделить на три основные группы. Данные приведены в таблице 1.

Таблица 1

Методики расчета стоимости медицинских услуг

№ п/п	Наименование метода	Принцип распределения затрат	Последствия применения
1	Метод распределения планируемых расходов по видам медицинских услуг	Классификация плановых затрат по видам медицинских услуг	Планируемые расходы зачастую не соответствуют фактическим затратам, не отражаются реальные затраты на высокотехнологичные медицинские услуги
2	Метод пошагового распределения затрат	Пошаговое распределение всех подразделений учреждения здравоохранения на две группы: затратные (вспомогательные) и доходные (основные)	Не отражаются затраты, связанные с лечением конкретного пациента; усредненность полученной информации является серьезным недостатком данного метода. Доходному подразделению, потребляющему большую часть услуг затратного подразделения, приписывается пропорционально большая часть затрат
3	Метод распределения затрат и калькулирования	Деление затрат на прямые и косвенные. Косвенные затраты по общему коэффициенту распределяются пропорционально прямым	При распределении косвенных затрат пропорционально прямым допускается их значительное отклонение от фактических затрат по коммунальным услугам, предметам хозяйственного назначения и т. д.

К основным недостаткам описанных методик относится:

– расчетная стоимость медицинской услуги, отражая фактические затраты, не учитывает технологию выполнения работ;

– при распределении косвенных затрат пропорционально прямым, возможно значительное их отклонение от фактических затрат.

Практика оказания платных медицинских услуг в государственных учреждениях здравоохранения показывает необходимость разработки индивидуальной ценовой политики для каждого учреждения путем реализации последовательного процесса ценообразования, включающего:

– определение целей и задач учреждения здравоохранения;

- сбор информации и проведение маркетингового анализа;
- выбор метода ценообразования;
- расчет себестоимости медицинских услуг (определение прямых и косвенных расходов);
- определение уровня рентабельности и формирование цены;
- коррекция стоимости с учетом текущих изменений.

Поскольку себестоимость медицинской услуги является определяющим показателем в формировании цены, необходимо обратить внимание на ряд сложностей при ее расчете, таких как оценка интеллектуального вклада врачей, оценка риска труда медицинских работников, индивидуальность состояния пациента [5]. Рассматривая аспекты рационального и экономически эффективного использования материальных ресурсов, важно учитывать, что в значительной степени на результативность работы медицинского учреждения и оценку медицинской услуги покупателем влияет не только материальный, но и его интеллектуальный потенциал.

В стоимости медицинской услуги должна быть обязательно отражена стоимость знаний, умений и квалифицированности сотрудников, которые ее осуществляют. Заработная плата на сегодняшний день является единственным способом компенсации профессиональной квалификации, а существующие критерии оценки квалификации (квалификационные категории, доплата за ученую степень и пр.) не всегда совершенны и могут иметь формальный характер.

Основой методики расчета стоимости медицинских услуг в государственных учреждениях здравоохранения Донецкой Народной Республики является затратный метод, т.е. совокупность расходов на ее выполнение. Себестоимость услуги определяется в соответствии с технологическими стандартами и действующими нормативами по элементам затрат (время, затрачиваемое на конкретную услугу, виды и количество потребляемых материалов, износ оборудования и т.п.).

Оплата труда персонала относится к прямым расходам учреждения здравоохранения, непосредственно связанным с оказанием платной услуги, и составляет значительную часть себестоимости услуги. В связи со значительной разницей в тарифных ставках различных категорий персонала часть себестоимости, сформированная затратами на оплату труда

типовой медицинской услуги, но произведенной медицинскими работниками различных категорий и ученых степеней, будет отличаться. Т.е. себестоимость одной и той же услуги произведенной врачом высшей категории и имеющим ученую степень будет превышать себестоимость услуги произведенной врачом первой категории, не имеющего ученую степень, исходя из тарифных разрядов, доплат и надбавок.

Однако стоимость платных услуг, оказываемых государственными учреждениями здравоохранения Донецкой Народной Республики, не отражает эту разницу. В каждом медицинском учреждении установлена единая цена на типовую медицинскую услугу.

Считаем целесообразным предложить к рассмотрению принцип формирования цены на платные медицинские услуги, в основе которого будут отражены затраты на оплату квалификации медицинских работников, оказывающих такие услуги.

В этом случае цена на одну и ту же медицинскую услугу, в одном и том же учреждении здравоохранения, но оказываемая медицинскими работниками различной квалификации, будет отличаться.

Такой подход позволит иметь медицинскому учреждению запланированную рентабельность, а не «плавающую», а потребителям предоставит возможность наиболее приемлемого для себя выбора.

Для реализации такого подхода необходимо учитывать:

1) расходы на оплату труда должны отражать годовой фонд оплаты труда основного персонала, рассчитанный на основании должностных окладов (тарифных ставок) по категориям и специальностям персонала, определенных в соответствии с тарифными разрядами Единой тарифной сетки, с учетом повышений, доплат и надбавок, предусмотренных действующим законодательством;

2) прямые расходы на оплату труда основного персонала (Зосн.) должны рассчитываться исходя из годового фонда оплаты труда (ФОТосн.), среднегодовой нормы продолжительности рабочего времени по категориям медицинского персонала (иного персонала при привлечении для оказания услуги), штатной численности основного персонала, затрат рабочего времени персонала на выполнение услуги;

3) фондом оплаты труда основного персонала (ФОТосн.) должна являться годовая сумма расходов на оплату труда соответствующих категорий персонала, занятого непосредственным оказанием услуги: врачебного персонала (ФОТврач.), среднего медицинского персонала (ФОТсмп) и прочего персонала (ФОТпроч.);

4) фонд оплаты труда основного персонала рассчитывается по формуле: $\text{ФОТосн.} = \text{ФОТврач.} + \text{ФОТсмп} + \text{ФОТпроч.}$;

5) для всех категорий основного персонала годовой фонд оплаты труда (ФОТ) определяется по формуле:

$$\text{ФОТ} = (\text{ФЗПтар.} \times 12\text{мес.} + \text{ФЗПдоп.}),$$

где ФЗПтар. – фонд заработной платы работников соответствующей категории (должности/группы должностей или профессии) основного персонала, рассчитанный по тарификационному списку, ФЗПдоп.– годовая дополнительная заработная плата соответствующей категории (должности/группы должностей или профессии) основного персонала.

Выводы по данному исследованию. В целом, для реализации ценовой политики учреждениям здравоохранения необходимо определить рациональный объем платных медицинских услуг при безусловном обеспечении населения бесплатной медицинской помощью, гарантированной государством. Государству в свою очередь необходимо сформировать регуляторную политику ценообразования в здравоохранении, поскольку до настоящего времени порядок формирования цен и тарифов на медицинские услуги на государственном уровне не утвержден. Политика установления цен на медицинские услуги в государственных учреждениях здравоохранения должна быть ориентирована на достижение запланированного уровня рентабельности, увеличение объемов оказания услуг, стимулирование развития учреждений здравоохранения, повышение доступности и качества медицинских услуг, максимизации эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Список использованных источников

1. Закон Донецкой Народной Республики «О здравоохранении» №42-ИНС от 18.05.2015г. с изменениями и

дополнениями – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-zdravohranenii/>.

2. Порядок предоставления платных медицинских услуг (услуг в сфере здравоохранения, услуг по организации питания) государственными и муниципальными учреждениями здравоохранения государственной и муниципальной систем здравоохранения Донецкой Народной Республики в редакции Постановления Правительства ДНР от 09.12.2020 № 81-5- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnpra-dnr.ru/npa/0030-6-7-20200217/>.

3. Шилова Ю.И. Особенности ценообразования платных медицинских услуг // Научные исследования: теория, методика и практика: материалы IV Междунар. Науч.-практ. конф. (Чебоксары, 29.01.2018г.) / Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2018. – С.423-424.

4. Зражевская Т.Д. Платные медицинские услуги в бюджетных медицинских организациях / Т.Д. Зражевская, А.В. Косолапов // Медицинское право. – 2016. – №6. – С. 39–42.

5. Кириллова Е.А. Особенности ценообразования платных медицинских услуг в государственных бюджетных организациях здравоохранения / Е.А. Кириллова // Экономика и социум. – 2017. – №5–1 (36). – С. 631–633.

6. Мещерякова Л.А. Современные подходы к ценообразованию на медицинские услуги /Л.А. Мещерякова // В сборнике: Современные траектории развития социальной сферы: образование, опыт, проблемы, наука, тенденции, перспективы. – 2017. – С. 44–46.

УДК 338

ЭКОНОМИКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ И ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Зорина М. С.

канд. экон. наук, доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Сердюк В. Н.

д-р экон. наук, профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Работа посвящена проблемам практического внедрения экономико-математического моделирования в менеджмент организаций высшего профессионального образования с целью информационной поддержки принятия инновационных управленческих решений на государственном уровне.

Ключевые слова: *инновации, информация, обеспечение конкурентоспособности, образовательная организация, высшее профессиональное образование, модель обеспечения конкурентоспособности, качество образовательных услуг, специфические территории.*

The work is devoted to the problems of practical implementation of economic and mathematical modeling in the management of organizations of higher professional education in order to provide information support for making innovative management decisions at the state level.

Key words: *innovation, ensuring competitiveness, educational organization, higher professional education, mechanism for ensuring competitiveness, quality of educational services, specific territories.*

Постановка проблемы. Сложности управления стратегией формирования конкурентоспособности образовательной организации высшего профессионального образования специфических территорий связаны с рядом следующих проблем (табл. 1).

Таблица 1

Некоторые проблемы разработки стратегии управления образовательной организацией высшего профессионального образования в современных условиях хозяйствования

№ п/п	Проблемы разработки стратегии управления образовательной организацией высшего профессионального образования	Способы решения проблемы
Проблемы, возникающие под влиянием внешней среды		
1	Многообразие стратегических процессов, уровней и стилей управления при диверсификации производства	Достижение стратегического соответствия между стратегиями управления персоналом отдельных бизнес-единиц и общей организационной стратегией
2	Недостаток информации о состоянии внешнего рынка труда	Внедрение маркетинга персонала
3	Дефицит на рынке труда отдельных категорий персонала	Выделение финансовых средств для найма, обучения или подготовки необходимого персонала по редким специальностям
4	Устаревание знаний специалистов высокой квалификации в связи с длительным отсутствием работы по специальности	Переподготовка персонала в соответствии с потребностями предприятия, создание собственной образовательной базы
5	Профессиональная узкопрофильность молодежи	
Проблемы, возникающие во внутренней среде		
6	Отсутствие подразделений в структуре организаций, занимающихся вопросами стратегического управления	Переподготовка в ВУЗах, дальнейшее обучение и ротация персонала
7	Устаревание знаний административно-управленческого персонала и специалистов высокой квалификации	
8	Недостаточный уровень профессионально-квалификационной подготовки персонала	
9	Применение подходов к управлению персоналом, не соответствующих современным технологиям управления	Изучение и применение инновационных подходов к управлению персоналом, учитывающих долгосрочный характер его использования и воспроизводства (стратегическое управление персоналом)

В современных условиях преобразования в области стратегии управления образовательной организацией высшего профессионального образования наталкиваются на три основных препятствия:

– отсутствие финансовых средств у государства для инвестиций в намечаемые радикальные структурные и кадровые преобразования;

– отсутствие у сотрудников вузов желания участвовать в реализации качественных преобразований из-за отсутствия веры в положительные намерения государства, а частично из-за недостаточной квалификации оставшихся сотрудников и слишком большой объем работ;

– отсутствие стремления руководства вуза к проведению радикальных преобразований в условиях непредсказуемости экономических и правовых условий бизнеса в ближайшем, а тем более отдаленном будущем.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической основой управления стратегией формирования конкурентоспособности образовательных организаций высшего профессионального образования являются фундаментальные труды, научные статьи и прикладные разработки отечественных и зарубежных ученых и специалистов в области формирования системы управления персоналом, менеджмента, социологии, теории организации и управления, экономики, психологии, а также законодательные и нормативные акты [1-3].

Актуальность. В условиях трансформации экономики происходят принципиальные изменения системы управления конкурентоспособностью и привлекательностью образовательной организацией. Следствием таких изменений становятся новые подходы к организации и качеству управления, а также к управлению кадрами. Человеческий фактор является важнейшим структурным элементом любого процесса, а кадровый потенциал и кадровая работа становятся стратегическим направлением в процессе повышения конкурентоспособности предприятий, организаций, учреждений [1-3].

В связи со всеобщей модернизацией экономики и, соответственно, встающими перед страной новыми целями и задачами, преимущество отдается не просто экономическому росту и развитию, а обеспечению эффективности и конкурентоспособности образовательных услуг за счет реализации инновационных стратегий, а также креативной тактике действий и поведения предприятий любой сферы деятельности на рынке в контексте процессов совершенствования методов и технологий управления человеческими ресурсами [2].

Изложение основного материала исследования. При формировании качественной и адекватной времени стратегии

управления конкурентоспособностью образовательной организации высшего профессионального образования создается кадровый потенциал, обеспечивающий продуктивную работоспособность. Формирование и развитие кадрового потенциала является одним из успешных факторов производственной деятельности предприятия. Вклад инвестиций в развитие системы образования имеет такую же ценность, как и инвестирование производственных мощностей предприятия.

Постоянное совершенствование менеджмента образовательной деятельности позволяет оптимизировать процесс адаптации кадрового потенциала к инновационным требованиям современности, сделать его научно обоснованным, прогнозируемым и экономически целесообразным. Следует отметить, что в современных условиях построения социально-ориентированной экономики формируется принципиально новый подход к определению эффективности инноваций, реализующих достижения НТП. Суть данного подхода заключается в признании безусловной приоритетности критериев социальной эффективности и экологической безопасности объектов нововведений, в том числе и сферы образования, относительно такого критерия экономической эффективности как конкурентоспособность. При этом специфика образовательной отрасли обуславливает ряд особенностей оценки ожидаемого экономического эффекта.

Для того чтобы инвестиционно-инновационные процессы осуществлялись в полной мере необходимо не только наличие макроэкономических факторов развития и сбалансированной экономической политики государства, но и рациональное управление инвестиционно-инновационными процессами на уровне образовательной организации (отрасли, государства в целом), основанное на теоретических подходах современного менеджмента и обоснованном методическом инструментарии. Современная экономическая наука считает, что управление это, прежде всего, деятельность, направленная на достижение поставленных целей. Система управления инвестиционно-инновационной деятельностью – это искусство координации трудовых и материальных ресурсов на основе современных методов управления. Основным результатом управления инвестиционно-инновационной деятельностью следует считать достижение цели по составу, объему, стоимости и времени выполняемых работ для производства

продукции (выполнении работы, предоставлении услуги, в т.ч. и услуги образования) улучшенного качества. Вся система управления может оказаться несостоятельной, если цель выбрана неудачно, а исполнители сомневаются в правильности подходов к достижению цели.

Для эффективного построения стратегии управления конкурентоспособностью образовательной организации целесообразно использовать экономико-математическое моделирование не только для оценки, поступающей для анализа и используемой для дальнейшего прогноза информации, но и получения запланированных результатов. Оно заключается, в первую очередь, в формировании критериев оценки полезности информации в количественных единицах измерения. Поскольку информацию невозможно оценить количественно, ее можно исследовать качественно по определенным критериям (рис. 1).

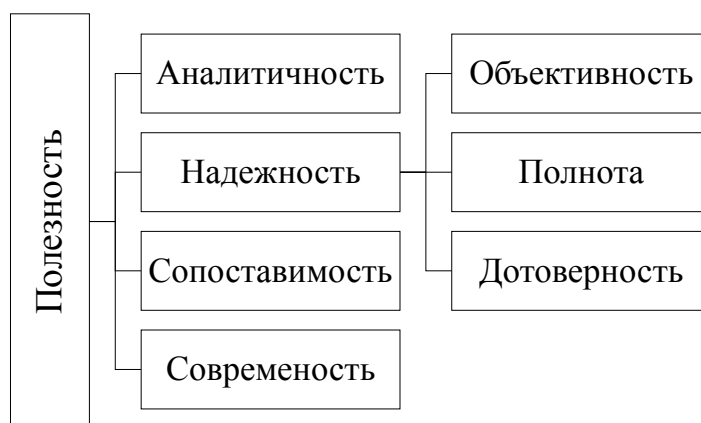


Рис. 1. Качественные характеристики информации, используемой для оценки конкурентоспособности образовательных организаций высшего профессионального образования

При данном методе определенному проценту соответствия информации критериям соответствует определенная оценка в баллах [2, 3].

Использование данного метода связано с тем, что понятие «качество информации» по своему содержанию является абстрактным. Они (критерии) не могут быть показаны в абсолютных единицах измерения, но могут выражаться и в относительных единицах (коэффициент, процент и балл). Исходя из этого, можно предложить 5 бальную шкалу оценки информации (рис. 2).

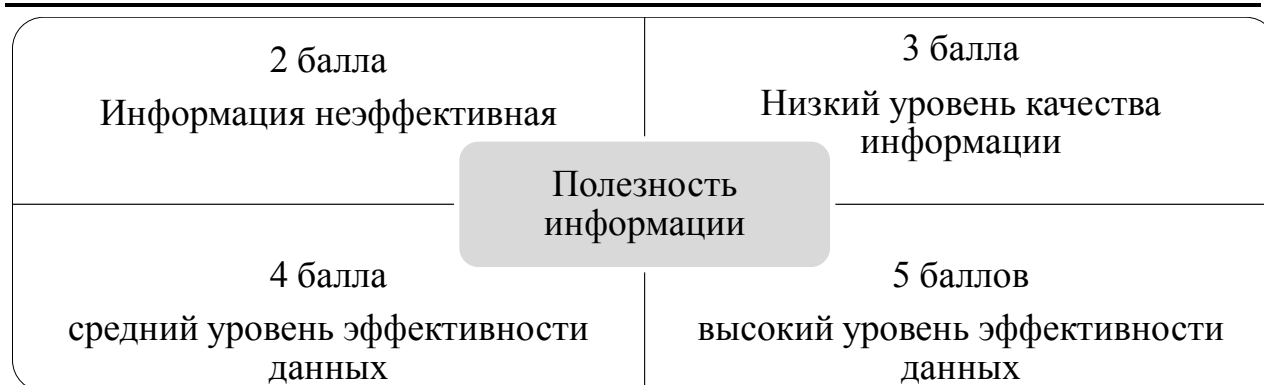


Рис. 2. Шкала оценки полезности информации, используемая для оценки конкурентоспособности образовательных организаций высшего профессионального образования

При этом полезность информации представляет собой сложный процесс, начальной стадией которого является проверка первичных документов, а оценка полезности информации проводится на завершающем этапе – формирование стратегии управления образовательной организацией. Итоги оценки должны представляться в виде отдельных отчетов, которые формируются по каждой качественной характеристике информации. Для перевода в баллы выявленного процента полезности информации, учитывая уровень материальности информации, следует использовать критерии знаний сотрудников кадрового отдела путем проведения тестов.

По результатам проверки необходимо определить в процентном выражении уровень выполнения той или иной качественной характеристики информационного потока, поступающего в систему (табл. 2).

Таблица 2

Уровень полезности информации, используемой для оценки конкурентоспособности образовательных организаций высшего профессионального образования

Процент полезности	Балл
85 % и более	5
от 70% до 84 %	4
от 55% до 69 %	3
до 54 %	2

Обобщение результатов оценки полезности информации по каждому критерию осуществляется путем определения средних баллов качества информации, рассчитанных с помощью среднего

арифметического. Таким образом, полезность информации будет иметь функцию следующего вида:

$$P = f \cdot (x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdots x_n) \quad (1)$$

где: P – полезность информации;
 $x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ – качественные характеристики полезности информации.

Для оценки P необходимо рассчитать его в баллах, которое будет иметь вид:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} \quad (2)$$

где: n – число качественных характеристик.

Далее преобразовываем формулу 1 для получения аддитивной модели полезности информации:

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{1}{n} \cdot x_i \quad (3)$$

Совокупность: $\frac{1}{n}x_1, \frac{1}{n}x_2, \frac{1}{n}x_3 \cdots \frac{1}{n}x_n$, можно заменить на новую: $y_1, y_2, y_3 \dots y_n$ при $\frac{1}{n}x_i = y_j$.

Конечный вид выражения выглядит так:

$$P = \sum_{j=1}^n y_j \quad (4)$$

Областью применения предлагаемой модели является оценка конкурентоспособности образовательной организации высшего профессионального образования для оценки качества информации на данный момент и для анализа ее изменения в течении нескольких лет. Также с помощью нее можно решать ряд следующих задач: проведение анализа динамики, структуры изучаемого показателя, определение причинно-следственных связей между приложенными усилиями и ростом конкурентоспособности образовательной организации. Помимо основной цели – оценки уровня полезности информации для целей управления с помощью данной модели также можно решить ряд других немаловажных задач.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Постоянное внедрение инноваций

и инновационных подходов к управлению на государственном уровне обеспечивает не только экономическую и социальную эффективность, но и повышение качества используемых для построения стратегии ресурсов – информации, ее своевременность и доступность для всех групп пользователей. Высокий уровень информатизации общества оказывает положительное влияние на результаты деятельности бизнеса специфических территорий, расширяет возможности своевременной оценки эффективности этих результатов и контроля за их надлежащим исполнением.

Список использованных источников

1. Зорина, М.С. Организационно-экономические формы развития управленческой системы образовательной организации / М.С. Зорина, А.В. Кретьова // Сборник научных работ серии «Государственное управление». – 2019. – № 16. – С. 6-17.

2. Зорина, М.С. Образовательная деятельность как важнейшая детерминанта инновационного управления трудовыми ресурсами в условиях неопределенности / М.С. Зорина, Р.Ф. Тинякова // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2020. – № 1. – С. 82-86.

3. Зорина, М.С. Концептуализация информационной поддержки инновационных решений в регулировании рынка труда / М.С. Зорина // Сборник научных работ серии «Государственное управление». – 2019. – № 1 (13). – С. 90-97.

УДК 378:371.384

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Мишина Ю. А.

аспирант

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

Определены наиболее востребованные направления подготовки на рынке образовательных услуг Донецкой Народной Республики. Проанализирован дисбаланс на рынках образовательных услуг и труда. Раскрыта специфика распределения контрольных цифр приёма образовательным организациям высшего профессионального образования Донецкой Народной Республики. Предложен и обоснован методический подход к оценке конкурентоспособности образовательных организаций высшего профессионального образования.

Ключевые слова: конкурентоспособность, оценка, образовательная организация, высшее профессиональное образование, методический подход, контрольные цифры приёма, направление подготовки

The most popular areas of training in the market of educational services of the Donetsk People's Republic are identified. The imbalance in the markets of educational services and labor is analyzed. The specifics of distribution of admission control figures to educational organizations of higher professional education of the Donetsk people's Republic are revealed. A methodological approach to assessing the competitiveness of educational institutions of higher professional education is proposed and justified.

Keywords: competitiveness, assessment, educational organization, higher professional education, methodological approach, admission control figures, training direction

Постановка проблемы. На рынке образовательных услуг функционирует определённое множество образовательных организаций высшего профессионального образования (далее – ВПО) в результате чего возникает конкуренция. Предметом такой конкуренции выступают абитуриенты и направления подготовки.

В современных рыночных условиях хозяйствования образовательными организациями предлагаются услуги, содержание которых регламентируется государственными образовательными стандартами. Учитывая схожесть предоставляемых услуг, ключевое

значение приобретает конкурентоспособность образовательных организаций, на которую косвенно влияет конкуренция направлений подготовки и выпускников на рынке труда.

Учитывая вышеизложенное, для обоснованной оценки конкурентоспособности образовательных организаций в современных условиях, необходимо различать: конкурентоспособность направлений подготовки внутри образовательной организации ВПО; конкурентоспособность направлений подготовки на рынке образовательных услуг и на рынке труда; конкурентоспособность образовательной организации ВПО по конкурирующим направлениям подготовки.

Анализ последних исследований и публикаций. Подходы к оценке конкурентоспособности образовательных организаций ВПО исследованы в работах И.П. Артюхова [1], А.В. Волошина [2, с.182-185], О.Г. Гисиной [3], И.В. Пунгина [4, с. 46-47].

Актуальность исследования. Современной стратегической целью государственной политики в сфере высшего образования развитых и развивающихся стран, помимо обеспечения доступности и качества образования, является обеспечение его конкурентоспособности. Поскольку внешняя конкурентоспособность образовательных организаций ВПО обеспечивается в системе управления государством, должно уделяться внимание при формировании и реализации государственной политики Донецкой Народной Республики (далее – ДНР) необходимо уделять вопросам конкурентоспособности сферы высшего образования.

Цель статьи – предложить методический подход к оценке конкурентоспособности образовательных организаций ВПО, на основе оценки внутренней и внешней конкурентоспособности направлений подготовки, а также конкурентоспособности образовательной организации по конкурирующим направлениям подготовки.

Изложение основного материала. Систему высшего профессионального образования ДНР формируют 16 образовательных организаций (рис. 1) [5].

Для 4 образовательных организаций ВПО, исходя из отраслевой специфики деятельности, учредителями являются профильные министерства ДНР, а именно: Министерство внутренних дел, Министерство здравоохранения, Министерство

культуры и Министерство по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий.

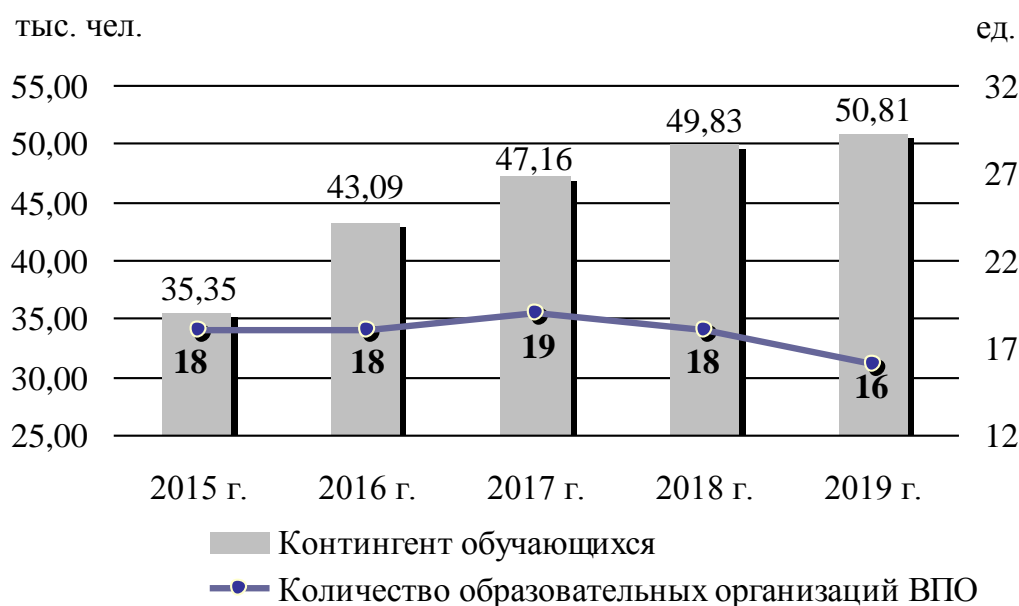


Рис. 1. Динамика контингента обучающихся в образовательных организациях ВПО ДНР

В соответствии с результатами исследования, проведённого ГУ «Институт экономических исследований», наиболее востребованными на рынке образовательных услуг ДНР являются направления подготовки укрупнённых групп «Экономика и управление» и «Юриспруденция». Это видно из удельного веса обучающихся по данным направлениям в общем контингенте студентов (25 % и 20,2 % соответственно) [6, с. 106]. В свою очередь, инженерные профессии являются наименее востребованными со стороны абитуриентов, в результате чего возникает дефицит соответствующих специалистов на рынке труда. По специальности на рынке труда ДНР устраиваются 39 % выпускников образовательных организаций ВПО, 9 % устраиваются частично по специальности. Наибольший удельный вес трудоустроенных не по специальности составляют выпускники направлений подготовки «Менеджмент» (69 %), «Юриспруденция» (50 %) [7, с. 28].

Таким образом, рынок труда перенасыщен специалистами по направлениям подготовки, наиболее востребованным

абитуриентами на рынке образовательных услуг. На рынке труда существует потребность в специалистах направлений подготовки, которые не пользуются спросом на рынке образовательных услуг. В результате несогласованности рынков труда и образовательных услуг, в ДНР наблюдается структурная безработица, которая отражается несоответствием характеристик рабочей силы характеристикам предлагаемых вакансий. Структурный дисбаланс имеет отраслевую, региональную, профессионально-квалификационную и образовательную формы, пересекающиеся между собой.

Согласованность предложения на рынке образовательных услуг и спроса на специалистов на рынке труда регулируется со стороны государства путём ежегодного установления контрольных цифр приёма на обучение по основным образовательным программам высшего профессионального образования (далее – КЦП) между образовательными организациями ВПО по соответствующим направлениям подготовки (рис. 2).

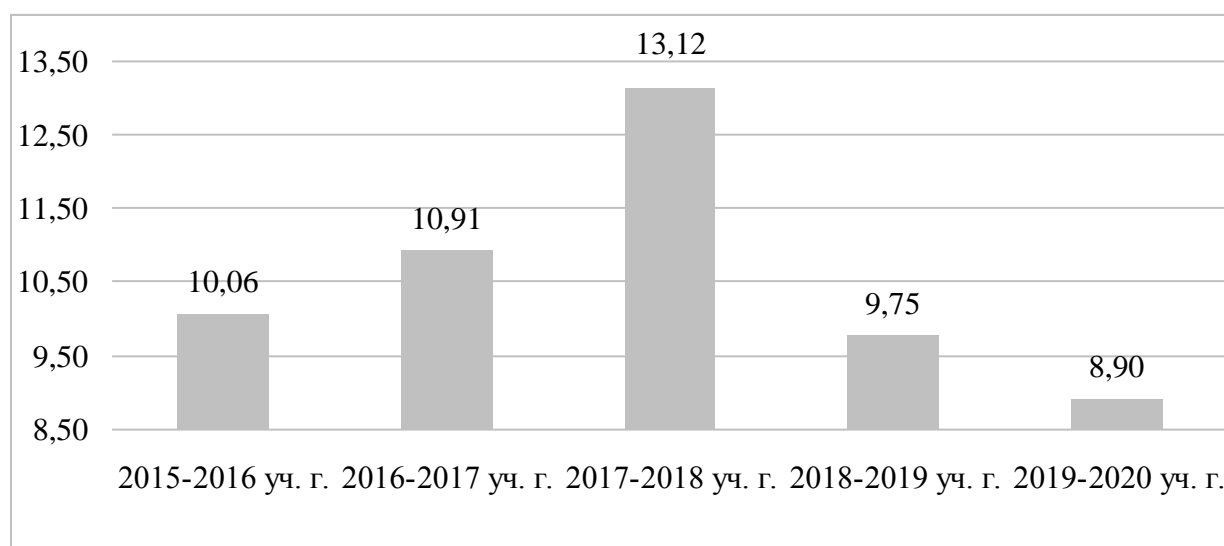


Рис. 2. Контрольные цифры приёма, установленные образовательным организациям ВПО, тыс. мест [8-10]

Последовательность установления КЦП образовательным организациям ВПО ДНР определена соответствующим Порядком [11]. Для определения общих объёмов КЦП республиканские органы исполнительной власти ДНР, в том числе в подчинении которых находятся образовательные организации ВПО, и работодатели ежегодно предоставляют свои предложения об объёме КЦП (далее – предложения) в республиканский орган исполнительной власти,

который обеспечивает формирование и реализацию государственной политики в сфере образования и науки (Министерство образования и науки). Предложения формируются с ориентиром на приоритетные направления развития экономики Республики, на основе анализа потребности рынка труда в квалифицированных кадрах, спроса населения на образовательные услуги и возможностей образовательных организаций.

На основании предложений Министерством образования и науки осуществляется формирование КЦП с их последующим согласованием на Коллегии Министерства образования и науки. Сформированные КЦП для рассмотрения и согласования направляются в Межведомственную комиссию по вопросу формирования КЦП, состав которой утверждается Правительством ДНР. После решения Межведомственной комиссии о согласовании КЦП Министерство устанавливает общий объём КЦП, который предварительно согласовывается с Министерством финансов ДНР. В конечном итоге издаётся приказ об установлении КЦП на соответствующий учебный год.

В рамках, установленных КЦП, республиканские органы исполнительной власти, в подчинении которых находятся образовательные организации ВПО, распределяют КЦП по специальностям и направлениям подготовки. Установленные КЦП распределяются образовательным организациям на основании конкурса, порядок проведения которого разрабатывается и утверждается республиканскими органами исполнительной власти, в подчинении которых находятся образовательные организации.

С целью эффективного распределения образовательным организациям ВПО КЦП, Министерством образования и науки разработаны и утверждены нормативные правовые акты, регламентирующие проведение ежегодного конкурса по распределению КЦП с учётом ориентиров развития ВПО и потребности Республики в квалифицированных кадрах [12].

В процессе проведения конкурсного отбора, деятельность образовательных организаций ВПО оценивается по семи показателям в разрезе направлений подготовки образовательных программ:

доля фактического приёма обучающихся по заявленному направлению подготовки за счёт бюджетных ассигнований Республиканского бюджета ДНР от установленных КЦП (К 1);

доля выпускников образовательных организаций ВПО очной формы обучения по заявленному направлению подготовки, обучавшихся за счёт бюджетных ассигнований Республиканского бюджета ДНР и трудоустроившихся по специальности (К 2);

уровень квалификации научно-педагогических работников по заявленному направлению подготовки (К 3);

обеспеченность учебными помещениями, находящимися в праве собственности или оперативном управлении, аренде, в расчёте на одного обучающегося (К 4);

средний балл Государственной итоговой аттестации обучающихся, принятых на обучение по очной форме на бюджет (К 5);

наличие у образовательной организации ВПО общежития, договора аренды общежития (К 6);

наличие договоров с предприятиями-заказчиками кадров на подготовку по заявленным КЦП в рамках заявленных направлений (К 7).

Рассчитанные показатели переводятся в баллы. Каждый показатель имеет коэффициент весомости для определения общего результата в разрезе направлений подготовки. Наибольшие коэффициенты весомости присвоены показателям К 1 (0,15), К 2 (0,35) и К 6 (0,2). На наш взгляд, присваивать наибольший коэффициент весомости доли выпускников, трудоустроившихся по специальности (К 2) для оценки направлений подготовки образовательных программ бакалавриата нецелесообразно, поскольку основная часть выпускников продолжает обучение в магистратуре. Соответственно, значение рассчитанного показателя является минимальным.

При определении доли выпускников, трудоустроенных по специальности, учитываются только выпускники, которые обучались на бюджете. Т.е. доля выпускников, которые трудоустроились по специальности, однако обучались за счёт средств физических или юридических лиц (на контракте), остаётся без внимания. При определении доли фактического приёма обучающихся также учитываются только обучающиеся, принятые на бюджетные места. Таким образом, представленные данные не отражают фактическую ситуацию с приёмом абитуриентов и трудоустройством выпускников образовательных организаций.

Учитывая политику, направленную на ежегодное сокращение общего объёма КЦП, считаем целесообразным разработку методического подхода к оценке конкурентоспособности направлений подготовки образовательных организаций ВПО ДНР. Разработанный подход может использоваться Министерством образования и науки для формирования и рационального распределения КЦП с целью согласованности потребностей рынка труда и предложения рынка образовательных услуг.

На рынке образовательных услуг ДНР действуют монопольные и конкурирующие направления подготовки. Необходимо отметить, что подготовка по монопольным направлениям осуществляется только в одной образовательной организации, в то время, как подготовка по конкурирующим направлениям осуществляется в двух и более образовательных организациях ВПО.

Подготовку по монопольным направлениям по программам бакалавриата осуществляют 7 образовательных организаций (ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», ГОУ ВПО «Донецкая национальная академия строительства и архитектуры», ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», ГОУ ВПО «Донецкий национальный медицинский университет им. М. Горького», ГОО ВПО «Донецкая государственная музыкальная академия», ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»). Подготовку по монопольным направлениям подготовки по программам специалитета осуществляют 8 образовательных организаций (ГОО ВПО «Донецкая академия внутренних дел», ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», ГОУ ВПО «Академия гражданской защиты», ГОО ВПО «Донецкий национальный медицинский университет им. М. Горького», Автомобильно-дорожный институт, ГОО ВПО «Донецкий институт железнодорожного транспорта», ГОО ВПО «Донецкая государственная музыкальная академия»).

На рынке образовательных услуг ДНР осуществляется подготовка кадров по 28 конкурирующим направлениям программ бакалавриата и 4 конкурирующим направлениям программ специалитета. Наиболее конкурирующими являются «Менеджмент» (подготовка осуществляется в 8 образовательных организациях),

«Экономика» (подготовка осуществляется в 7 образовательных организациях) и «Юриспруденция» (подготовка осуществляется в 5 образовательных организациях).

Считаем, что для сравнения конкурентоспособности направлений подготовки существует необходимость в их внутренней и внешней оценке. При сравнении конкурентоспособности образовательных организаций их целесообразно оценивать по конкурирующим направлениям подготовки. Для этого следует использовать показатели, обобщающие действие политических, организационных, экономических, социально-психологических и технологических факторов внутренней и внешней среды. Такими результирующими показателями независимо от причин, повлиявших на выбор направления подготовки, являются: количество лицензионных мест, количество поступивших на направление подготовки и общее количество поступивших в образовательную организацию.

На основе изложенного разработан методический подход, который включает внутреннюю и внешнюю оценку конкурентоспособности направлений подготовки, а также оценку общей конкурентоспособности образовательной организации по конкурирующим направлениям подготовки.

Внутреннюю конкурентоспособность i -го направления подготовки по уровню использования лицензионных мест в j -ой образовательной организации, предлагаем определять по следующей формуле:

$$Y_{ij} = \Pi_{ij} / L_{ij} \quad (1)$$

где:

Π_{ij} – количество поступивших на i -е направление подготовки;

L_{ij} – количество лицензионных мест на i -м направлении подготовки.

Однако, этот показатель относительный и не учитывает масштабы поступивших на i -е направление подготовки, которые можно оценить по их доле (Y_{ij}) в общем количестве поступивших в j -ой образовательной организации:

$$Y_{ij} = \Pi_{ij} / \Pi_j \quad (2)$$

где:

Π_{ij} – количество поступивших на i -е направление подготовки;
 Π_j – общее количество поступивших в j -ой образовательной организации.

Увеличение значения показателя Y_{ij} повышает внутреннюю конкурентоспособность i -го направления подготовки (K_{vij}), которая оценивается следующим образом:

$$K_{vij} = \sqrt{\frac{\Pi_{ij} \cdot \Pi_{ij}}{L_{ij} \cdot \Pi_j}} \quad (3)$$

Оценка внутренней конкурентоспособности выполнена на примере Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики» (далее – ГОУ ВПО «ДонАУиГС») и представлена в табл. 1.

Таблица 1

Показатели оценки внутренней конкурентоспособности направлений подготовки в ГОУ ВПО «ДонАУиГС» в 2019 году

Направление подготовки	L_{ij}	Π_{ij}	K_{vij}
Юриспруденция	270	214	0,35
Государственное и муниципальное управление	415	254	0,33
Менеджмент	1775	459	0,29
Экономика	685	217	0,22
Управление персоналом	85	74	0,21
Прикладная информатика	70	49	0,16
Туризм	45	29	0,12
Финансы и кредит	310	60	0,09
Социальная работа	70	23	0,07
Социология	130	29	0,07
Всего	3855	1408	–

В результате оценки установлено, что наиболее конкурентными в ГОУ ВПО «ДонАУиГС» являются направления подготовки «Юриспруденция», «Государственное и муниципальное управление» и «Менеджмент».

Для внешней оценки необходимо учитывать конкурентоспособность i -го направления подготовки на рынке образовательных услуг и на рынке труда.

Внешняя конкурентоспособность i -го направления подготовки на рынке образовательных услуг (K_{oi}) оценивается аналогично показателю внутренней конкурентоспособности, но с учётом количества образовательных организаций, где это направление подготовки реализуется:

$$K_{oi} = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n \Pi_{ij} \cdot \sum_{j=1}^n \Pi_{ij}}{\sum_{j=1}^n \Pi_{ij} \cdot \sum_{j=1}^n \Pi_j}} \quad (4)$$

где: n – количество образовательных организаций, в которых осуществляется подготовка по i -му направлению подготовки.

Внешняя конкурентоспособность отражает спрос населения на образовательные услуги в разрезе направлений подготовки, который учитывается при формировании предложений республиканских органов исполнительной власти об объёмах КЦП на следующий год. Таким образом, можно определить наиболее конкурентоспособные направления подготовки на рынке образовательных услуг ДНР по всем образовательным организациям ВПО.

Критерием для оценки внешней конкурентоспособности i -го направления подготовки на рынке труда является суммарное количество трудоустроенных по специальности, а соответствующим показателем – их удельный вес в общем количестве выпускников в n образовательных организациях, где это направление подготовки реализуется. Таким образом, показатель трудоустройства выпускников определяется по формуле:

$$K_{mi} = \frac{\sum_{j=1}^n \Upsilon_{mij}}{\sum_{j=1}^n \Upsilon_{vij}} \quad (5)$$

где: $\sum_{j=1}^n \Upsilon_{mij}$ – суммарное количество выпускников, трудоустроенных по специальности;

$\sum_{j=1}^n \Upsilon_{vij}$ – общее количество выпускников в n образовательных организациях.

Внешняя конкурентоспособность на рынке труда отражает потребность в квалифицированных кадрах в разрезе направлений

подготовки, что также учитывается при формировании предложений республиканских органов исполнительной власти об объёмах КЦП на следующий год.

Увеличение значения показателя трудоустройства выпускников повышает внешнюю конкурентоспособность i -го направления подготовки (K_{vi}), которая оценивается следующим образом:

$$K_{vi} = \sqrt{K_{oi} \cdot K_{mi}} \quad (6)$$

В результате оценки внешней конкурентоспособности определяются направления подготовки, пользующиеся спросом на рынках образовательных услуг и труда. Результаты расчётов сводятся в таблицу (табл. 2).

Таблица 2

Показатели оценки внешней конкурентоспособности отдельных направлений подготовки на рынках образовательных услуг и труда

Направление подготовки	$\sum_{j=1}^n L_{ij}$	$\sum_{j=1}^n P_{ij}$	$\sum_{j=1}^n Q_{mij}$	$\sum_{j=1}^n Q_{vij}$	K_{vi}
$i-1$					
$i-2$					
$i- \dots n$					

Таким образом определяется внешняя конкурентоспособность направлений подготовки на рынках образовательных услуг и труда.

Считаем, что наиболее значимыми критериями для оценки конкурентоспособности образовательной организации являются её доля на рынке образовательных услуг и доля на рынке труда. Однако, у монопольных направлений подготовки образовательной организации конкуренция на рынке образовательных услуг отсутствует. В результате оценка конкурентоспособности образовательной организации-монополиста становится абсурдной. Поэтому оценку конкурентоспособности образовательной организации целесообразно осуществлять только по конкурирующим направлениям подготовки. По ним определяется доля образовательной организации на рынках образовательных услуг и труда.

Доля j -й образовательной организации на рынке образовательных услуг оценивается по соотношению количества

поступивших на конкурирующие направления подготовки j -й образовательной организации в их общем количестве лицензионных мест:

$$Y_{oj}^k = \frac{P_j^k}{\sum_{j=1}^m L_j^k} \quad (7)$$

где: P_j^k – количество поступивших на конкурирующие направления подготовки j -й образовательной организации;

$\sum_{j=1}^m L_j^k$ – общее количество лицензионных мест;

m – количество образовательных организаций, осуществляющих подготовку по конкурирующим направлениям.

Доля j -й образовательной организации на рынке труда определяется по соотношению количества трудоустроенных на конкурирующие направления подготовки в общем количестве трудоустроенных:

$$Y_{mj}^k = \frac{C_{mj}^k}{\sum_{j=1}^m C_{mj}^k} \quad (8)$$

где: C_{mj}^k – количество трудоустроенных выпускников на конкурирующие направления подготовки;

$\sum_{j=1}^m C_{mj}^k$ – общее количество трудоустроенных выпускников.

Конкурентоспособность образовательной организации по конкурирующим направлениям подготовки оценивается следующим образом:

$$K_j^k = \sqrt{Y_{oj}^k \cdot Y_{mj}^k} \quad (9)$$

В результате оценки конкурентоспособности образовательных организаций ВПО по конкурирующим направлениям подготовки определяются наиболее конкурентные из них в условиях рынка образовательных услуг. Результаты сводятся в таблицу (табл. 3).

Увеличение доли j -й образовательной организации на рынке образовательных услуг и на рынке труда повышает её конкурентоспособность. Для оценки внешней конкурентоспособности направлений подготовки и конкурентоспособности образовательной организации по конкурирующим направлениям подготовки необходимо располагать статистическими данными об общем выпуске и трудоустройстве выпускников по соответствующим направлениям подготовки

образовательных организаций ВПО ДНР. Сбор и систематизация таких данных осуществляется Министерством образования и науки.

Таблица 3

Показатели оценки конкурентоспособности образовательных организаций ВПО по конкурирующим направлениям подготовки

Образовательные организации, конкурирующие по направлениям подготовки	$П_j^k$	$\sum_{j=1}^m Л_j^k$	$Ч_{mj}^k$	$\sum_{j=1}^m Ч_{mj}$	$К_j^k$
$j-1$					
$j-2$					
$j- \dots n$					

Таким образом, Министерство образования и науки может использовать предложенный методический подход при:

ежегодном формировании предложений для определения общих объёмов КЦП с учётом спроса населения на образовательные услуги (внешняя конкурентоспособность направлений подготовки на рынке образовательных услуг) и потребности экономики в квалифицированных кадрах (внешняя оценка конкурентоспособности направлений подготовки на рынке труда);

распределении КЦП между образовательными организациями ВПО, которые находятся в подчинении Министерства образования и науки (внутренняя оценка конкурентоспособности направлений подготовки и оценка конкурентоспособности образовательных организаций по конкурирующим направлениям).

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Предложенный методический подход к оценке конкурентоспособности образовательных организаций, в основе которого лежит оценка внутренней и внешней конкурентоспособности направлений подготовки, а также конкурентоспособность образовательной организации по конкурирующим направлениям подготовки, является актуальным и может использоваться при ежегодном формировании и распределении КЦП.

Представленный подход позволяет определить наиболее конкурентоспособные направления подготовки, как на рынке образовательных услуг, так и на рынке труда. Применение данного подхода позволит определять потребность в квалифицированных специалистах на рынке труда и рационально распределять КЦП

между направлениями подготовки образовательных организаций ВПО. В результате будет достигнута согласованность между рынками образовательных услуг и труда, что способствует развитию экономики в целом.

Предложенный методический подход универсален и поэтому может использоваться для определения конкурентоспособности направлений подготовки и образовательных организаций ВПО не только ДНР, но и Российской Федерации, а также других государств.

Список использованных источников

1. Артюхов И.П. Системный подход к оценке конкурентоспособности медицинских вузов в современных условиях / И.П. Артюхов, А.В. Шульмин, Е.А. Аверченко, В.В.Козлов // Менеджмент в здравоохранении. – Красноярский государственный медицинский университет им. проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого. – Сибирское медицинское образование. – 2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemnyy-podhod-k-otsenke-konkurentosposobnosti-meditsinskih-vuzov-v-sovremennyh-usloviyah>.

2. Волошин А.В. Конкурентоспособность организаций высшего образования на рынке образовательных услуг: методический подход к оценке / А.В. Волошин, Ю.Л. Александров // Фундаментальные исследования. Экономические науки, вып. 12. – 2017. – С. 181-186.

3. Гисина О.Г. Реализация комплексного подхода к оценке конкурентоспособности вуза и его продуктов / О.Г. Гисина // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/realizatsiya-kompleksnogo-podhoda-k-otsenke-konkurentosposobnosti-vuza-i-ego-produktov>.

4. Пунгин И.В. Систематизация показателей оценки конкурентоспособности и эффективности на основании целевого подхода / И.В. Пунгин, В.С. Пунгина // Современная конкуренция. – 2010. – № 1. – С. 46-55.

5. Официальный сайт Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/vysshee-obrazovanie>.

6. 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. I. – 124 с.

7. Коваленко В.П. Послевузовская молодежь на рынке труда Донецкой Народной Республики: брошюра / В.П. Коваленко; науч.ред. М.В. Борисенко; ГУ «Институт экономических исследований», – Донецк, 2018. – 40 с.

8. Отчёт по вступительной кампании в образовательные организации высшего профессионального образования на 2017–2018 учебный год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/component/jdownloads/send/39-otchet/2498-otchet-po-vstupitelnoj-kampanii-v-oo-vpo-na-2017-2018-uchebnyj-god/>.

9. О распределении образовательным организациям высшего профессионального образования, находящимся в подчинении Министерства образования и науки ДНР, контрольных цифр приёма на обучение за счёт бюджетных ассигнований Республиканского бюджета ДНР на 2018-2019 учебный год: приказ Министерства образования и науки ДНР от 19 июня 2018 № 573 с изменениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/dokumenty/send/4-prikazy/2983-prikaz-573-ot-19-06-2018-g>.

10. О распределении образовательным организациям высшего профессионального образования, находящимся в подчинении Министерства образования и науки ДНР, контрольных цифр приёма на обучение за счёт бюджетных ассигнований Республиканского бюджета ДНР на 2019-2020 учебный год: приказ Министерства образования и науки ДНР от 20 июня 2019 № 850 с изменениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/dokumenty/prikazy-mon/send/4-prikazy/3576-prikaz-850-ot-20-06-2019-g>.

11. Об утверждении Порядка установления организациям, осуществляющим образовательную деятельность, контрольных цифр приёма на обучение по основным профессиональным образовательным программам среднего профессионального и высшего профессионального образования, программам дополнительного профессионального образования за счёт бюджетных ассигнований Республиканского бюджета ДНР в новой

редакции: постановление Правительства от 05 июня 2019 г. № 10-10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravdnr.ru/npa/postanovlenie-pravitelstva-doneczkoj-narodnoj-respubliki-ot-05-iyunya-2019-g-№-10-10-ob-utverzhdanii-poryadka-ustanovleniya-organizacziyam-osushhestvlyayushhim-obrazovatelnuyu-deyateln/>.

12. Об утверждении нормативных правовых актов, регламентирующих проведение конкурса по распределению образовательным организациям (учреждениям) высшего профессионального образования, подведомственным Министерству образования и науки ДНР, контрольных цифр приёма на обучение, устанавливаемых Советом Министров ДНР, для обучения по образовательным программам высшего профессионального образования (программам бакалавриата, специалитета, магистратуры) за счёт бюджетных ассигнований Республиканского бюджета ДНР: приказ Министерства образования и науки ДНР от 19 мая 2018 г. № 466 с изменениями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/dokumenty/prikazy-mon/send/4-prikazy/2941-prikaz-466-ot-19-05-2018-g>.

УДК 004:342.5

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ИНТЕРНЕТ РЕСУРСОВ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Шумаева Е. А.

канд. гос. упр., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

Статья посвящена анализу эффективности работы сайтов государственных органов в Донецкой Народной Республике, как составляющей государственной информационной политики.

Ключевые слова: *государственные органы, государственная информационная политика, информационные технологии, сайт органов государственной власти, эффективность.*

The article is devoted to the analysis of the effectiveness of the websites of state bodies in the Donetsk People's Republic, as a component of the state information policy.

Key words: state bodies, state information policy, information technologies, website of state authorities, efficiency.

Постановка проблемы. За последние двадцать лет многие ученые и политологи формировали основные направления по модернизации процессов взаимодействия государства и общества. Рассматривалось достаточно много направлений такого взаимодействия, но наиболее перспективным стала сфера электронного правительства как новых возможностей управления государством. Так, создание и применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в работе госорганов непосредственно отражается на благосостоянии граждан и бизнеса. В основе Государственной информационной политики и работы электронного правительства лежат две составляющие: – построение взаимоотношений органов государственной власти со своими гражданами через сайты (веб-ресурсы); – развитие внутреннего взаимодействия разных уровней (центральный, региональный, местный), и разных ветвей власти (исполнительная, законодательная, судебная).

Таким образом, в рамках государственной информационной политики электронное правительство становится важнейшим способом предоставления информации и оказания уже сформировавшегося набора государственных услуг гражданам, бизнесу, другим ветвям государственной власти. При построении такого взаимодействия между государством и заявителем минимизируется время обращения и обработки заявления на основе использования информационных технологий.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями в области внедрения информационных технологий в деятельность органов власти занимаются ученые: Бабичев И.В., Бачило И.Л., Дементьев А.О., Иовенко М.В., Карпук А.А., Кузьмин И.Ю., Ободец Р.В., Шапошников, И.В. и др.

Актуальность. Сайты государственных органов имеют важное значение для Республики, так как ими пользуется большое количество граждан и от корректной работы этих сайтов зависит современная инфраструктура государственных органов. Поэтому необходимо повышать эффективность работы сайтов государственных органов ДНР.

Целью статьи является анализа эффективности работы сайтов государственных органов на примере Российской Федерации как

составляющей государственной информационной политики, разработка рекомендаций по повышению их эффективности.

Изложение основного материала исследования. Одной из важнейших особенностей современного общества является постоянно растущая роль информации в его жизни и развитии, не случайно и появление такого популярного в современных условиях термина, как «информационное общество». С позиций кибернетики, общество является сложной системой, для которой характерны процессы приема, обработки, хранения и выдачи информации.

Под информационными средствами следует понимать – средства социальной связи, технические средства информатизации [1]. Современное состояние информационных технологий можно охарактеризовать наличием множества промышленно функционирующих баз данных; созданием технологий, для интерактивного доступа пользователей к информационным ресурсам; расширением функциональных возможностей информационных систем и технологий; включением в информационные системы элементов интеллектуализации интерфейса пользователя и т.д. К информационным средствам предъявляется целый ряд требований, а именно: достоверность информации для эффективного принятия управленческих решений; предоставление информации должно быть актуальным на современном этапе развития общества; разграничение информации по уровням управления; быстрота обработки и предоставления информации с помощью организационных компонентов информационных средств. Стоит отметить, что выше перечисленные требования тесно взаимосвязаны, так как развитие технологического обеспечения активно способствует расширению возможностей средств массовой информации.

К основным причинам, которые являются важными преградами к развитию электронных сайтов государственного управления в Донецкой Народной Республике можно отнести следующие: круг пользователей интернета в ДНР, который не увлечен таким занятием как анализ работы органа государственной власти и местного самоуправления; статистический фактор - это различные показатели пользователей интернета и среднестатистического жителя ДНР по уровню материального благосостояния и технической подготовки. Использование интернета этот фактор делает идеальным инструментом для

программного обеспечения, продвижения компьютерной техники и сложной электроники, но в тоже время этот фактор делает менее эффективным использование интернета для продвижения услуг органов государственной власти и местного самоуправления; информационная перегруженность и хаотичность многочисленных сайтов и информации на них. Все это затрудняет привлечение и удержание пользователей сети на сайте.

Для оценки эффективности работы сайтов органов государственной власти и местного самоуправления необходимо обозначить требования и соответствующие подходы. Для определения таких подходов, необходимо понимать процесс поиска информации в сети Интернет.

Для структурных подразделений органов государственной власти и местного самоуправления важным значением принимает продвижение сайта их организации в сети Интернет и придельная индексация. В связи с этим, необходим подход, позволяющий эффективно продвигать сайт органа государственной власти по критерию увеличения количества посещений.

Одним из подходов в повышении эффективности работы сайтов органов государственной власти и местного самоуправления является использование маркетинговых инструментов. Аналитическая функция маркетинга основана на проведении маркетинговых исследований. Сеть Интернет как средство и среда коммуникации может быть эффективно использована для проведения маркетинговых исследований. В сети Интернет можно проводить как первичные, так и вторичные маркетинговые исследования. Одним из основных методов проведения маркетинговых исследований в Интернет является опрос. Опросы в сети можно проводить путем размещения анкеты на сайтах органов государственной власти для выявления отношения по различным проблемным вопросам целевой аудитории. Рассылки анкеты по электронной почте и заполнения анкеты в телеконференциях дадут больше информации и позволят оперативно реагировать на изменение отношения граждан к определенным событиям. Отличительными особенностями проведения опроса в Интернет является невысокая стоимость, автоматизация процесса опроса и анализа его результатов, а также возможность точной фокусировки опроса на целевую аудиторию, при использовании собственного работающего ресурса (сайта).

Необходимо вырабатывать индивидуальный подход к анализу работы каждого сайта, в том числе с установлением внутренних стандартов по достижению уровня посещаемости сайта органа государственной власти и местного самоуправления. Поэтому, следует проводить такой анализ с учетом следующих показателей, которые выдает метрический инструмент.

Рассмотрен такой анализ на примере муниципалитета внутри городского муниципального образования Мещанское Московской области [2].



Рис. 1. Общие статистические показатели посещаемости сайта муниципалитета внутри городского муниципального образования Мещанское

На рисунке 1 выведены общие статистические показатели: наибольший интерес проявляется не у жителей города Москва (11%) к данному сайту, а жителей Московской области (54,2 %). Такие критерии оценки работы сайта позволяют выявить наиболее популярные страницы. Определить половозрастную структуру пользователей, а также выявить предпочтения в получении необходимой информации. Важным показателем является и переход на другие страницы сайта, для данного случая он достаточно низкий так как пользователь в 22% случаях не долго задерживается на сайте. Это говорит о том, что пользователь не в полной мере получает необходимой информации. На сайте можно проводить наблюдение поведения посетителей на основе статистических данных. С помощью наблюдения выполняется систематическое

изучение поведения пользователя. Анализ статистики посещений сайта является достаточно эффективным инструментом маркетинга. В отличие от опроса, наблюдения позволяет собирать информацию, не привлекая посетителей к активным действиям. Более полную информацию в целом о посетителях и их потребности можно узнать из данных статистики по ключевым словам. Далее рассмотрена структура переходов на страницы сайта (табл. 1).

Таблица 1

Структура переходов на страницы сайта муниципалитета внутригородского муниципального образования Мещанское (в %)

	Сентябрь 2020	Октябрь 2020	В среднем за 3 квартал
Поиск	18,9	15,4	14,9
Внутренние	13,2	11,2	12,08
Закладки	7,3	6,0	6,46
Разделы	3,4	2,4	3,0
Соц.сети	2,3	2,5	2,18
Объявления	0	0	0
Всего	43	35	36

Из таблицы видно, что наибольшей популярностью пользуется поиск по сайту необходимой информации. Это говорит о том, что сайт не удобный и объявления должны в первую очередь выноситься на главную страницу. На рис. 2. обозначены наиболее эффективные инструменты, которые позволяют находить данный сайт.

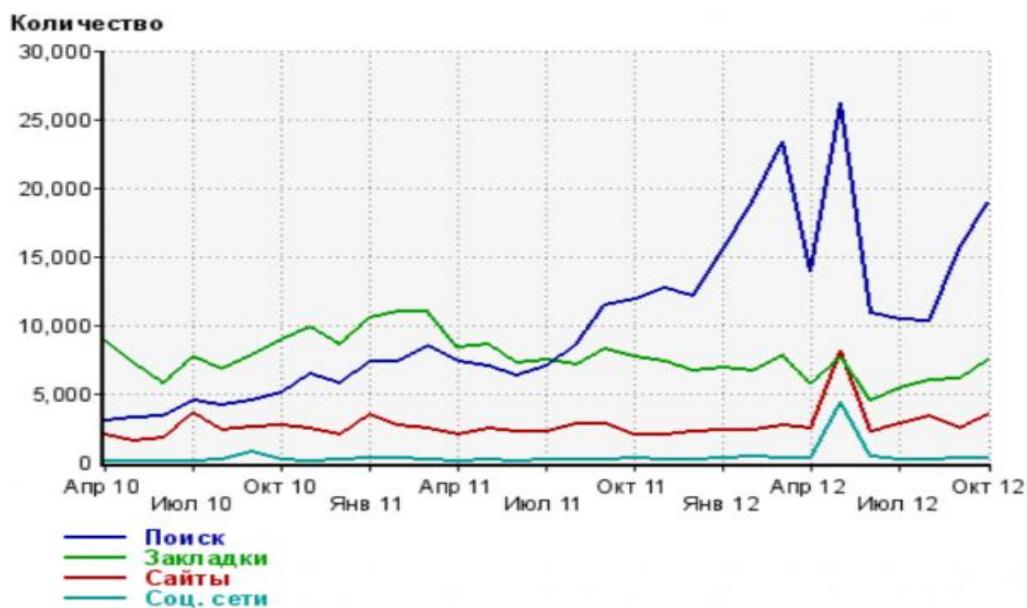


Рис. 2. Динамика по месяцам составных частей входящего трафика на сайт

В результате анализа динамики входящего трафика отмечается, что наибольший приток пользователей обеспечивает поисковые системы. Что и подтверждает необходимость проводить индексацию сайта в таких системах. На графике (рис. 3.) показано, с какими именно поисковиками целесообразнее работать.

Исследования эффективности работы сайтов органов государственной власти и местного самоуправления разделяет методы сбора информации и методы ее обработки. По сбору информации, анализ официальных сайтов осуществляется посредством применения следующих методов: – контент-анализ официальных сайтов; – наблюдение; – анализ документов; – сравнительный подход.

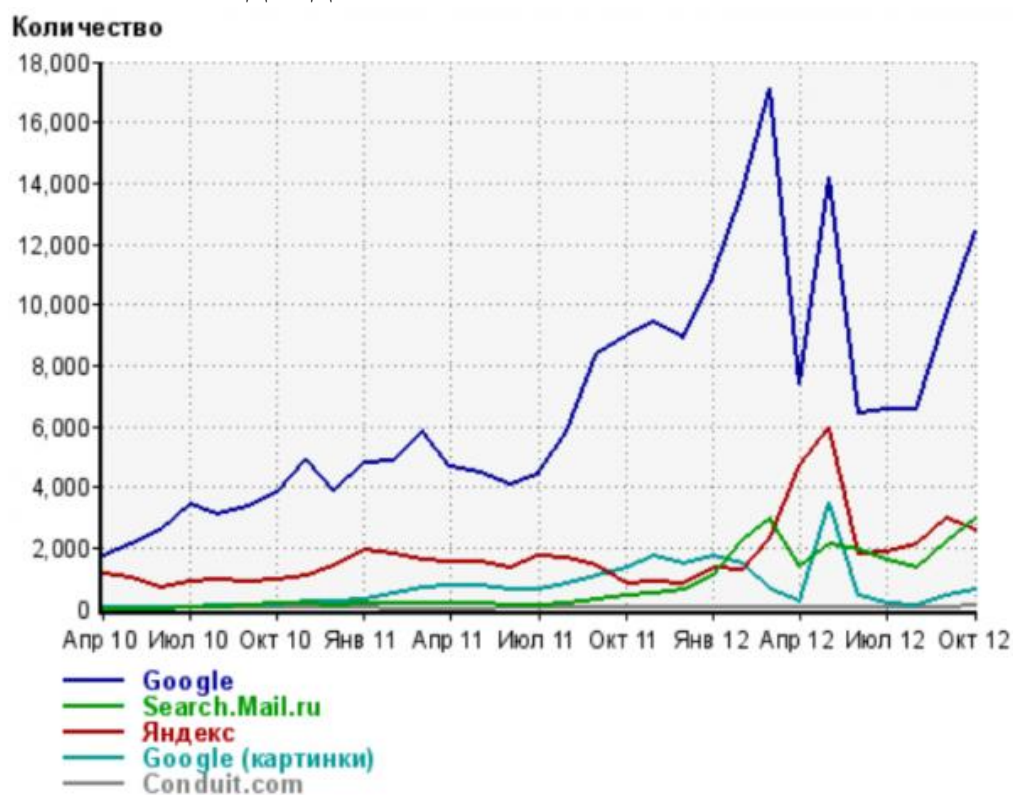


Рис. 3. Динамика по месяцам числа переходов с поисковых систем

Современная информационная и коммуникационная система в заданной сфере деятельности органов государственной власти позволяет в ближайшей перспективе усовершенствовать работу официальных сайтов и решить следующие задачи по обеспечению: – прямого, своевременного доступа к открытому информационному продукту всех граждан Республики; – эффективной координации внутренней деятельности и оперативного распространения различных сообщений; – эффективному взаимодействию со субподрядчиками по технологическим маршрутам за счет

использования более информированных и наглядных средств отображения и передачи-приема сообщений; – использованию качественно лучшей технологии системного анализа и проектирования оперативного управления на нижней и средних звеньях управления в органах государственной власти и местного самоуправления.

Выводы по данному исследованию. В Контексте реализации государственной информационной политики сайты позволяют более эффективно реализовывать административные услуги органов государственной власти и местного самоуправления, а именно: – налаживание социальных коммуникаций; – предоставление запросов на получение информации; – загрузка с сайта различных форм документов (заявлений, регистрационных форм и других документов); – представление электронных документов (заявлений, обращений, отчетов и т.п.); – отслеживание движения поданных к городским властям документов (например, обращение или документов на получение разрешения по предпринимательской деятельности); – осуществление различных платежей (транзакций) на сайте (коммунальные услуги, штрафы, платежи за получение административные услуг и т.д.); – запись на прием к руководству города. Существенным свойством сайта является его интерактивная функция, то есть возможность фиксации мысли пользователя или возможность привлечения пользователя к наполнению веб-сайта. Именно поэтому важным фактором является доступность, удобство и применяемость использования информации в Интернете, ведь качество содержательного и актуального ресурса существенно снижается, если его сложно или вообще невозможно найти.

Список использованных источников

1. ГОСТ Р 43.0.42009. Национальный стандарт Российской Федерации. Информационное обеспечение техники и операторской деятельности. Информация в технической деятельности. Общие положения" (утв. и введен в действие приказом Ростехрегулирования от 15.12.2009 № 960-ст).

2. Официальный сайт муниципалитета внутригородского муниципального образования Мещанское. Режим доступа: <http://www.meschane.ru/>.

3. Кузьмин, И.Ю. Перспективы внедрения информационно-коммуникативных технологий в процесс управления государством //Современные проблемы науки и образования. – 2009. - № 3 – С. 92-96.

4. Бабичев, И.В. К вопросу о территориальном устройстве местного самоуправления / И.В. Бабичев // Конституционное и муниципальное право. - 2014. - № 3. - С. 66-72.

5. Шапошников, И.В. Web-сайт своими руками /И.В.Шапошников // Вильямс. – 2015. – 256 с.

УДК 658.6/.9:330.88

ТОРГОВЛЯ КАК ФАКТОР ИСТОРИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА (ИЗ ИСТОРИИ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ)

(часть II)

Барышников С. А.

канд. ист. наук, доцент

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

А теперь речь пойдет о том аспекте обозначенной проблемы, который для нас наиболее важен и интересен, – об истории торгового дела на Руси и торговли в России (до 1917 года). Самое первое и оживлённое торговое движение русского и иных народов будущей Российской империи, судя по всему, началось на берегах Чёрного (Русского) моря. Ещё задолго до н.э. именно здесь появились древнегреческие полисы – милетские¹ и дорийские² колонии. Именно милетцы, продолжая дело финикийцев³, уже в начале VIII в. до н.э. устали прочные торговые связи с многочисленными племенами Северо-Восточного Причерноморья и Приазовья. Для нас самые важные в этом плане – греческие колонии Ольвия (с греческого «счастливая») в устье Днепро-бугского

1 Милет – древний город в Ионии, в западной части Малой (передней) Азии и на островах Хиос и Самос. Милетцы играли главную роль в греческой колонизации, основав ок. 80 колоний.

2 Дарийцы (доряне) – выходцы из северной и средней Греции (дорийским полисом была и знаменитая Спарта), основали Малую Азию, а затем южное побережье Чёрного моря, откуда затем и перебрались в Крым.

3 Финикийцы – жители древней страны на восточном побережье Средиземного моря, сорочи древних иудеев. Финикия располагалась на перекрестке караванных и морских торговых путей. Самые крупные города (Тир, Сидан и Библ) одновременно являлись и центрами международной торговли и мореплавания.

лимана, Пантикапей (на греческом означает «рыбный путь») в районе современной Керчи и особенно Херсонес (у греков это слово означало «полуостров») в черте нынешнего Севастополя. Ольвия была основана в 645 г. до н.э. и служила рынком и перевалочным (складочным) пунктом для всех окрестных племён – алазонов, калипидов, скифов-пахарей. Последние поставляли грекам хлеб, кожи, шерсть, лён, строительные материалы, смолу, воск, мёд, греки – в свою очередь давали им вино, оливковое масло, ткани, одежду, керамическую посуду, и всё то, что тогда считалось предметами роскоши. По Днепру (Борисфену) ольвиоты вели торговлю с прибалтийскими и даже скандинавскими странами. Пантикапей (Пантикапея) был основан на берегах тогдашнего Босфора Киммерийского (теперь – Керченский пролив) ок. 550 г. до н.э. С начала V в. до н.э. полис⁴ стал столицей богатого и сильного Боспорского государства, поддерживавшего оживлённые торговые отношения с Элладой (Малой Грецией, т. е. «Грецией изначальной») и греческими полисами Малой Азии. Торговля с Грецией, с одной стороны, и с восточной Скифией, с другой, способствовала быстрому обогащению босфорского царства. Основным продуктом экспорта был хлеб, торговали рыбой, мехами, кожами, воском, а также рабами. На противоположном берегу Керченского пролива находилась ещё одна греческая колония – Фанагория, служившая складочным местом (перевалочным пунктом) для товаров, которые привозились из местностей, прилегающих к Азовскому морю с севера и востока. Важным пунктом вывоза хлеба в Афины была Феодосия, основанная в VI веке, с гаванью, вмещавшей в себя до 100 кораблей. Конечным восточным пунктом всей греческой диаспоры⁵ был Танаис (Танаида), построенная греками позднее в дельте (устье) Дона, богатством своим был обязан своему крайне выгодному расположению на пути, по которому шёл товарообмен через Скифию и далее на Восток. Путь этот, по описанию Геродота, пролегал от Ольвии через «лесную страну» (Гилею) вдоль азовского (меотийского) побережья до р. Танаис (Дон), через которую караваны перенаправлялись недалеко от её устья, далее – кочевьями

4 Полис (от греческого понятия «город-государство») – форма социально-экономической и политической организации общества и государства в Древней Греции и её колониях. От этого понятия производными стали так же основополагающие понятия, как «полития»; «политика» (т. е. искусство управлять полисом).

5 Диаспора (от греческого «рассеяние») – совокупность греческого населения, расселившегося за пределами Эллады (Малой Греции) на новых территориях

синдов (ныне Волгоградская и Архангельская области Российской Федерации) и сарматов, через страну будинов (современная Саратовская область), где греческие выходцы основали деревянное городище, и землями массагетов (саков) – воинственного племени, которое обитало восточнее р. Яксарта (Сырдарья), и до Киргизских (Казахских) степей. На берегу Яксарта был ещё один сборный и перевалочный пункт, куда для обмена направлялись караваны как с запада, так и с востока – т. е. в обоих направлениях. Таковой во всех смыслах сложной многоходовкой была древняя логистика.

Из таких далей Средней (Центральной) Азии греки вывозили преимущественно товары индийского происхождения: пряности, краски, шелковые ткани, а привозили изделия различных ремёсел и промыслов. Интересно, что альтернативой весьма тернистому сухопутному торговому пути был у греков и иной маршрут: от восточного берега Чёрного моря (по-гречески «Понта»), по рекам Риони и Кура (нынешняя Грузия), затем Каспийским (Гирканское или Хазарское, а у русских – Хвалынское) морем, затем реками Оксусом, Индом и Гангом до Праяги (Аллахабад) уже в самой Индии.

Говоря о специфике торговой активности черноморский греческих колоний, следует отметить тот факт, что ни покорение их Митридатом VI Евпатором в I в. до н.э., ни последующее подчинение их Риму (63 г. до н.э.) не привело к существенному изменению характера, масштабов и основных направлений их торговли. «Однако даже после гибели Митридата, – пишут современные исследователи Сергей и Юлия Черняховские, – Боспор так и не стал провинцией Рима. Римляне не решились напрямую подчинить его себе и ограничивались только контролем за внешней политикой царства, не без оснований опасаясь появления там нового лидера с имперскими амбициями. К Боспору редко применялась военная сила, как правило, давление ограничивалось экономическими санкциями [12, с. 42].

Однако в эпоху Великого переселения народов⁶ многие из колоний понесли значительный социально-экономический ущерб. Так, во второй половине III – начале IV вв. готы⁷ овладели

6 Великое переселение народов – передвижение в IV-VII вв. германцев, славян, сарматских и других племён на территорию Римской империи, что вызвало её крушение и падение рабовладельческого строя в целом.

7 Готы – группа германских племён, перекочевавших с Запада (район устья р. Вислы) в Северное Причерноморье на рубеже I-II вв. н.э. Делились на три ветви – гепидов, вестготов и остготов.

Таврическим (Крымским) полуостровом «В Причерноморье, – по мнению Сергея и Юлии Черняховских, – готов интересовали, прежде всего, богатства Кавказа и Малой Азии. Они Вынудили Боспор предоставить им корабли и совершили множество походов на эти земли [12, с. 108]. Вскоре после этого Ольвия утратила своё торговое первенство на Чёрном море, уступив его новому средиземноморскому центру – Византии⁸. Из прочих понтийских полисов дальше других продержался на поприще торгового первенства Херсонес (Херсон, у русских – Корсунь), до поры до времени успешно выдерживавший напор варваров. Этот город заложили переселившиеся с южного берега Чёрного моря колонисты из Гераклеи Понтийской (нынешний турецкий Эрегли), совместно с выходцами с острова Делос. Основание этой колонии обычно относят к 440-420-м гг. до н.э. В IV-III вв. до н.э. Херсонес несомненно (о чём свидетельствуют многочисленные данные археологии) процветал. «Всеобщее благоденствие (недавние роскоши сельских поселений показали их большое богатство), – отмечает француз Пьер Левек, - несмотря на наличие в обществе верхов и низов, основывалось на вывозе хлеба, хотя конкуренция ему со стороны Египта всё возрастала, и солёной рыбы [2, с. 163]. Можно привести также сведения из работ античных историков - Аппиана⁹, Прокопия Кесарийского¹⁰, и наконец, - византийского императора Константина Багрянородного¹¹ о богатом и цветущем торговом городе. Уцелевшая греческая колония не прекращала своей активной коммерческой деятельности, обмениваясь продукцией земледелия и ремесла с соседними кочевыми и оседлыми племенами.

Когда греки в IV в до н.э. открыли прямой путь через Чёрное море (они называли его Понт), именно Херсонес стал его северным конечным пунктом, что почти на тысячелетие обеспечило ему статус крупного политического, экономического и торгового центра.

8 Византия – Восточная Римская империя, Византийская империя. Государство IV-XV вв., образовавшееся после распада Римской империи. Столица – г. Константинополь (на Руси – Царьград). На Руси и в России считалась «Вторым Римом». В 1453 г. пала под ударами турок-османов, основавших на её месте Османскую империю, переименовав Константинополь в Стамбул.

9 Аппиан (? – 70-е гг. II в.) – историк Др. Рима, грек. Автор «Римской истории от основания Рима до начала II в. в 24-х книгах

10 Прокопий Кесарийский (ок. 500-плсде 565 гг.) византийский писатель-историк. Автор «Истории войн Юстиниана» и т.п. «Тайной истории». Советник полководца при императоре Юстиниане I Велисария.

11 Константин VII Багрянородный (905-959 гг.) – византийский император с 913 г. из Македонской династии. Автор Сочинений, содержавших важные сведения о русско-византийских отношениях X в.

Греческое изначальное поселение здесь вело торговлю не только с Элладой (т.е. собственно «материнской Грецией» – метрополией), но и с другими полисами на юге, западе и востоке Малой Азии, а также со Скифией, покупая вино, металлические изделия и художественные произведения. Из степей Скифии в Херсонес поставлялись рабы, хлеб, лес, лён и прочее сырье.

В I в. до н.э. Херсонес попадает в орбиту римского влияния, что не мешает ему процветать и развиваться в экономическом плане. «Римский мир» не только не был негативным форматом его существования, но и нёс в себе весьма существенный позитив. В частности, присутствие на территории полиса римских легионов обеспечивало Херсонесу безопасную торговлю как на суше, так и на море. Постепенно на арену причерноморской торговли всё более активно и напористо выходят восточные славяне – наши славные пращуры.

Начиная с VII в. многочисленные восточнославянские племена, (поляне, северяне, радимичи, древляне, дреговичи, вятичи, ильменские славяне и др.) которые расселились по побережью Днестра (Тираса), Днепра (Данапра или Борисфена), Южного Буга (Гипаниса) и озера Ильмень, судя по всему, уже имели несколько городов и участвовали в торговле, посредством которой народы восточноевропейской равнины установили прочные связи с Грецией, Ближним и Средним Востоком.

С образованием восточнославянского раннефеодального государства – Древней Руси в IX веке (882 г.) они составили серьезную торговую конкуренцию и военную силу соседям, в том числе Византии. Константинополь был вынужден установить с русичами торговые отношения. Главной торговой артерией уже в IX веке являлся Днепр – от его среднего течения, т.е. средняя и южная часть знаменитого «пути из Варяг в Греки»^{*12} (или «Варяжского пути»). Как описывает Константин Багрянородный, русские по вскрытии Днепра сплавляли суда в Киев, в апреле собирались у

12 Путь «из Варяг в Греки» - древний водный торговый путь из Балтийского в Черное море, по которому в IX-XII вв. шла торговля Руси и Северной Европы с Византией. От Балтийского моря по реке Нева, Ладожскому озеру, реке Волхов, озеру Ильмень, реке Ловать, волоком по реке Западная Двина, волоком до реки Днепр и далее в Черное море. На этом пути находились крупнейшие торговые центры – города Новгород Великий, Киев и другие.

Витичева¹³, где ожидали подхода других судов, чтобы вместе отправиться далее, вниз по реке. Подойдя к порогам (знаменитые днепровские пороги, за которыми позднее возникнет знаменитая Запорожская Сечь!), часть экипажа выходила на берег; оставшиеся осторожно, с помощью шестов, проводили суда, лавируя между камнями и берегом, а кое-кто, раздевшись, шел в брод и нащупывал более удобные места для провода лодок.

У четвертого порога россы (по Константину Багрянородному) оставляли часть своей дружины «ради печенегов»¹⁴, остальные, освободив суда от груза, на 6 тысяч шагов переносили товары на плечах скованных невольников («на горбу»), суда же тащили волоком или несли на плечах, затем снова пускали по реке, вновь нагрузив их, и плыли дальше. Доплыв до острова Святого Григория (в низовьях Днепра) они приносили жертвоприношения своим богам в благодарность.

Отсюда через 4 дня они достигали днепровского устья, оставались на пару-тройку дней на острове Святого Эферия, приводили в порядок суда и грузы, а затем достигали через море, плывя вдоль побережья около 40 часов, устья Дуная. Здесь флотилия останавливалась для торговых дел на несколько дней, после чего уже продолжала путь в Византию. Таким тернистым и извилистым путем наши предки вели внешнюю торговую деятельность.

Теперь же интересно посмотреть на торговлю внутреннюю, выявить общее и особенное в данном сегменте существования Древнерусского государства. Сосредоточением, историческим продуктом и «визитной карточкой» Руси был город – не зря ведь нашу страну в указанный исторический период скандинавские соседи называли «Гардарики», что означало «страна городищ, оград, т.е. городов» (ведь не только огород, но и город нужно городить!).

«С таким названием, – указывает российский советский историк, крупнейший в отечественной историографии знаток данной проблематики Михаил Николаевич Тихомиров, – вполне совпадают известия отрывка анонимного баварского географа конца

13 Витичев – древний пригород Киева, на правом берегу Днепра. Известен с VIII века. Первое упоминание как города относится к 1149 г. Был расположен у брода, поэтому имел стратегическое логистическое значение.

14 Печенеги (ед. – печенег) – объединение тюркских и сарматских племен в заволжских степях в VIII-IX вв. Кочевники-скотоводы совершали набеги на Русь. В 1036 г. разбиты Ярославом Мудрым и покорены русскими, часть откочевала в низовье Дуная (в Венгрию).

IX века. Эти сведения тем более ценны, что они относятся ко времени более раннему, чем свидетельства нашей летописи и византийского императора Константина Багрянородного» [14, с.6]. Автор приводит данные о том, что средневековый баварец отмечает, что восточнославянские племена построили не несколько и даже не несколько десятков, а сотни городов. Там, по его сведениям, бужане имели 230 городов, уличи «народ многочисленный» – 318 городов, волыняне – 70 городов и т.д.

В контексте нашего анализа актуален тот аспект, что именно город, как историческое явление, стал сосредоточением ремесла и торговли, своего рода «сердцевиной» этих двух «вечных» сфер человеческой деятельности. Русский город в этом смысле мало чем отличался от античного собрата – того же Рима. Центральным местом его был «Торг», или, «Торговище»; эти понятия для наших предков были тождественными и нередко заменяли друг друга.

Обычно в городе было одно торговище, но в крупных центрах могло существовать и несколько торгов. Так, ещё один средневековой автор – Титмар Мерзебургский (он же Дикмар из Мерзсбурга – города в прусской Саксонии) указывает на наличие в Киеве по крайней мере двух торгов: одного на Горе, а другого на Подоле. В 1068 г. киевский торг был перенесен с Подола на Гору, хотя позднее вернулся на прежнее место. Кроме этих двух торговых точек в Киеве упомянут ещё Бабин Торжок (т.е. маленький торг), который также располагался на Горе.

Обычно торг располагался в нижней части города, в непосредственной близости к реке. Очевидно, что (как мы выше описывали местоположение римских форумов) речь идет о выгоды его географического положения.

Например, новгородский торг находился в непосредственной близости к Волхову и речным пристаням, или вымолам. В этом же районе Новгорода были расположены Немецкий и Готский дворы, а также церковь Иоанна Предтечи на Опоках, при которой существовал торговый суд во главе с тысящим¹⁵. Местоположение торгового суда в других русских городах можно достаточно легко установить

15 Тысяцкий (в Новгороде) – фактически начальник земского ополчения. Третье (после князя и посадника) высшее должностное лицо, избирался из бояр, был также начальником всей земщины (т.е. общественной гражданской организации, в т. ч. и торговой). Тысяцкий избирался на 1 год. Название происходит от слова «тысяча», «тысяща» в значении округа, территории. Первое упоминание в летописи о Тысяцком относится к 1089 г.

с учётом нынешнего положения рынка. Даже в современном Донецке, столице Донецкой Народной Республики, центральный республиканский рынок расположен на фактически правом береговом склоне р. Кальмиус, в том месте, неподалёку от которой находилась переправа (перевоз, или брод), где проходил маршрут нелегальной (контрабандной) торговли из области Войска Донского, бывшей на левом берегу.

Рынок в подмосковном Дмитрове находился поблизости от реки Яхромы, в непосредственной близости к валу, обозначавшему местоположение древней крепости. В соседней Коломне торговые ряды также расположены перед городскими стенами. То же самое и в столице нашей Родины – Москве, где ряды (отсюда и знаменитое понятие – зарядье) помещались вплоть до начала XX в. перед Кремлём в Китай-городе, на том древнем месте, которое они занимали и в XVI-XVII вв., в непосредственной близости к Москве-реке.

Во Пскове ряды помещались также за пределами древнего замка – Крома. То же самое наблюдаем в Суздале, Волоколамске (Волок – на Ламе), Серпухове, Чернигове и других центрах Руси. То есть, наши предки подходили к расположению торговых мест весьма рационально, можно сказать, что средневековая логистика у них была весьма логичной и основательной. Торговище, как правило, возникало вне городских стен, за их чертой, там, где селились пришлые ремесленники (производили товар) и купцы (сбывали товар), но в непосредственной близости к городским воротам, а то и детинцу¹⁶ (кремлю). Если учитывать то, что замок князя обычно являлся первичным ядром возникшего города, то становится ясным, что торг был явлением вторичным, непосредственно связанным с процессом оседания в городе пришлого купечества.

Тем не менее, именно торг является самой оживленной точкой во всем городе, его главной пульсирующей артерией. Именно здесь собиралось множество народа по самым разнообразным случаям и поводам. То ли это были внутрицерковные «разборки», а то и обычай «скликать» ополчение, «кликать» (т.е. оглашать) княжеские распоряжения или даже просто объявление (к примеру, о пропаже

¹⁶ Детинец – в Древней Руси название укрепления в русском средневековом городе вокруг резиденции князя или епископа. с XIV в. заменяется термином «Кремль»

вещей или холопов) – всё происходило на торгу. Часто здесь, пустив «шапку по кругу», собирали необходимую сумму на те или иные нужды – на строительство храма, на вспомоществование «убогим» и «увечным». Работу свою торг «зачинал» рано утром, подгадывая под утреннюю службу в церкви – «заутреню». Да и само городское время обозначалось временем торга.

Так, пожар 1152 г. в Новгороде произошел «среди торгу», т.е. в разгар рыночной торговли. Ещё один пожар (а они случались по несколько раз в году) случился «в торг». Торг определял во многом и всю динамику товарно-денежных отношений. Торг устанавливал цены на все товары в городе. Как правило, они всегда шли вверх – дороговизна обычно отмечалась словами «вздорожиша всё по торгу» [14, с. 241].

Для характеристики всего хозяйственного уклада городской экономики XI-XIII вв. эта взаимозависимость города и рынка, повседневной жизни горожан (посадских людей) и торговли была безусловной. Кстати, и сами посадские люди или чёрные посадские люди в Московском государстве представляли из себя особое торгово-промышленное сословие, выделявшее из своей среды более привилегированные прослойки – гостей¹⁷ (составляли т.н. «гостинную сотню») и суконников¹⁸ (входивших в т.н. «суконную сотню»). Да и вообще, будучи древнерусской сословной единицей, регламентировавшей городское купечество, сотня была фактически ячейкой купеческого союза или купеческого цеха. Название «сотня» в данном случае имело номинальное значение. В ней могло быть и более 100, и менее 100 человек. Например, в 1649 г. в гостинной сотне насчитывалось 158 лиц, в суконной – 116, из которых «у государева дела» могли служить только 42 человека, а остальные были не у дел и кандидатами на исключение. За свою службу торговцы гостинной и суконной сотен пользовались определёнными привилегиями. Подобно гостям, они пользовались питейной привилегией, имели льготы за т.н. «безчестие» (утрату или порчу товара) и т.д. Фактически они представляли собой особые местные корпорации со своими ответственными лицами – сотским,

17 Гости – крупные купцы на Руси в X-XVIII вв., члены привилегированной купеческой корпорации, вели международную и внутреннюю (между городами) торговлю. Выполняли финансовые задания правительства.

18 Суконники – старинное название русских купцов, торговавших сукнами и иными заграничными товарами.

старостой. Это был некий аналог сельской общины, но в торгово-урбанизированной версии.

Интересно, что в те времена существовала т.н. Торговая книга – своеобразные реестр, куда заносились фамилии служащих «торговых людей», так сказать торговцев «в законе». Принадлежность к купеческому сословию в нашей стране (до 1917 г.) всегда была привилегией и предметом особой гордости многих поколений одной семьи. Позднее, начиная с эпохи Петра I, и особенно Екатерины II, появляется привилегированные сословные купеческие объединения – гильдии (от немецкого «корпорация»).

Гильдейское купечество делилось на три (соответственно – первая, вторая и третья) гильдии, хотя на практике сохранилось деление по трем имущественным категориям: первостатейные, среднестатейные и малоимущие купцы.

Манифестом Екатерины II от 17 марта 1775 г. всё купечество было разделено на привилегированное гильдейское купечество, которое делилось на названные три гильдии и мещан. Для причисления к гильдиям необходимо было иметь соответствующий капитал: для первой гильдии – свыше 10 тыс. рублей, ко второй – от 1 до 10 тыс. рублей и к третьей – от 500 до 1 тыс. рублей. Этим же указом императрицы российское купечество освобождалось от уплаты подушной (т.е. с каждой души, которой считался каждый мужчина податного сословия) и от рекрутской повинности. Вместо них купечество вносило солидный денежный взнос в казну. В «Жалованной грамоте городам» от 1785 г. императрица определяла выделение самых богатых и влиятельных купцов в почётную категорию «именитых граждан». Они, наряду с купцами первой гильдии, получали преимущественное право на ведение торговли за рубежом России.

Возвращаясь к роли торгового уклада в жизни города, следует отметить его жизненно важное значение для всего городского населения, в значительной мере уже утратившего уклад и навыки ведения натурального хозяйства. Хлеб, мясо и рыба продавались на торгу, который был необходим для снабжения горожан не только в Новгороде, но и в других городах. Известно, что монахи Печерского монастыря в Киеве ходили в город продавать вязаные изделия и другие предметы рукоделия, а покупали жито (автор вспоминает, как на Подоле покойный историк и писатель Олесь Бузина показывал ему исторические достопримечательности бывшей

«Матери городов русских» на улице Хорива (в честь одного из братьев легендарного основателя города Кия), за «Житным рынком».

В Волхове, большинство товаров доставлялось водой, по одноимённой реке, а значит и торг был на одном из её берегов. Исходя из летописных сведений о частых пожарах торга, или торговища, можно предположить о существовании на нём постоянных (стационарных) сооружений для торговли. Так, при раскопках в Дмитрове была найдена «лавка-помост на сваях» в культурном слое XII-XIII в. Судя по всему лавки появились в ряду торговой утвари позднее, изначально использовались более простые скамьи и деревянные подмости (помосцы).

Торговище, являясь центральной и наиболее оживленной точкой в большом городе, обычно было украшено одной или несколькими церквями (традицию продолжают и современные крупные русские города – центральный рынок в Донецке и Свято-преображенский кафедральный собор, Ростов–на–Дону с кафедральным собором у старого базара, а ныне центрального рынка с величественным памятником Св. Димитрию Ростовскому, давшему городу его имя), и в этом наши предки не усматривали никакого кощунства – в смысле соединение «святого» (вера) и «грешного» (торгашество). Более того – из сонма православных святых выбирались и «небесные покровители» (патроны) рыночных церквей, причём отнюдь не случайно. На Руси таких патронов было в сущности двое: Параскева Пятница и Николай-Угодник (Николай Мирликийский).

Церковь Пятницы была тесно связана с базарной площадью, что можно проследить в ряде городов (Новгород, Чернигов, Полоцк, Дмитров и т.д.). Обычай сооружать на торгу церкви во имя Пятницы был широко распространённым. Именно по местоположению этой церкви, по крайней мере в Северной Руси почти безошибочно можно судить о том, где первоначально находилась торговая площадь. Обычай строить церковь Параскевы Пятницы на торгу объясняется тем, что греческое имя Параскева в переводе означает пятницу, которая в незапамятные языческие времена была особо почитаемым днём недели. Именно с этим, кажется, связан когда-то распространённый обычай не работать по пятницам (так называемые «Пятницкие торги»), что восходит к древним временам.

Например, известно, что большой пожар в Новгороде (1194 г.) случился «в пятницу в торг». Церковь Николая-Угодника располагалась в Киеве, на Подоле, как раз в районе площади, а в Новгороде Николо-Дворищенский собор стоял в непосредственной близости с торгом.

Учитывая, что в XI-XII вв. церкви находились во всех русских городах, можно сделать вывод о некой универсальности данного своеобразного духовно-материального симбиоза. Кстати, и сегодня к мощам Николая-Мирликийского, находящимся в базилике католического храма в итальянском г. Бари, спешат приложиться люди бизнеса и коммерции, хотя предостаточно и простых паломников. В Западной Европе сложился (День Николая, 19 декабря, в последней четверти века пытаются культивировать и в странах «Русского мира») подлинный культ Николая Мирликийского, где он причислялся к покровителям торговли, тогда как Пятница особо почиталась в славянских странах Южной и Восточной Европы. Таковы направления проникновения культа Пятницы и Николая в нашу страну. Завершая наш исторический экскурс в пределы русской торговли, торга, торговища, следует отметить, что торговая площадь имела и некий сакральный смысл, и статус – убийства на ней считалось тягчайшим преступлением, нередко вхождение на неё с оружием запрещалось.

Развитие торговой деятельности неизбежно вписывалось в общую картину социально-экономического развития Древнерусского государства, активно стимулируя формирование общего российского экономического, географического, культурного и политического пространства. В конечном счёте к середине XVII в. общий уровень и параметры российской торговли потребовали ввести систему её регулирования и упорядочения. С этой целью в 1653 г. и был принят знаменитый Торговый устав – закон о порядке внутренней и внешней торговли в Русском государстве. Согласно этого государственного акта, разнообразные пошлины, которыми облагались торговые операции, заменялись единой.

Согласно уставу, многочисленные пошлины, заменились единой пошлиной в размере 5% с цены продаваемого товара (при продаже соли – 6%). Особые пошлины сохранялись при продаже пушнины и рыбы. Отменялись различные проезжие пошлины, которые русские купцы платили при провозе товара через

внутренние города, в то же время сохранялись сборы на гостиных дворах и переправах через широкие реки.

Пошлины для иностранных купцов были выше – в полном соответствии с протекционистской политикой правительства царя Алексея Михайловича, курсом на поощрение отечественной торговли. В частности, иностранцы должны были платить 2% от их стоимости за ввоз (импорт) и вывоз (экспорт) товаров в пограничных городах и 12% при торговых операциях во внутренних городах Русского государства. Позднее положения Торгового устава получили развитие в Новоторговом уставе 1667 г. и действовали до 1775 г. Этот устав был дополнен приложением – «Уставом торговли» (для иностранцев). Иностранным купцам торговля разрешалась строго в пограничных городах и во время ярмарок, был существенно ограничен перечень товаров. В 1755 г. многие его положения, особенно в части организации торговли и таможенной службы, были заменены Таможенным уставом [13, с.360, 519].

Следует отметить, что русское правительство действовало в полном соответствии с общей европейской практикой протекционизма и в общем русле политики меркантилизма¹⁹. Кульминацией этой всемирной социально-экономической истории стал знаменитый Навигационный акт Оливера Кромвеля периода буржуазной революции в Англии (1651 г.). Напомним, что этим актом предписывалось, чтобы вся продукция английских колоний продавалась только в Англии, перевозилась только английскими подданными и на английских кораблях, а колонии – в свою очередь – могли покупать лишь английские продукты, также перевозимые исключительно английскими судами. Держава ещё раньше, с конца XIV в., стремилась вмешиваться и в сферу внутренней торговли, регулируя цены на важнейшие товары. В частности, практиковалась таксация (от слова «такса», т.е. по латыни «оценка») цен, стоимости продуктов питания; был установлен максимум цен на хлеб и пиво.

По закону 1389 г. продавцы названных продуктов должны были довольствоваться лишь малой прибылью, по решению суда и под страхом тяжёлого наказания. Все эти неоднократные меры властей, естественно, влияли на динамику внутреннего рынка и уровень внутреннего потребления, а порой стимулировали

19 Меркантилизм (от итальянского «торговец»; «купец») – политика ряда европейских правительств, выражалась в активном вмешательстве государства в экономическую и торговую жизнь, в поддержке экспансии торгового капитала, в поощрении национального бизнеса. Достигает расцвета в XVII в.

контрабандную торговлю и несли убыток казне (и даже стали первыми толчками будущей войны и за независимость североамериканских колоний Англии 1775-1783 г. и образования США).

Подобные ограничения, налагаемые в основном на иностранных коммерсантов, прекратились и в России нового времени. После Французской буржуазной революции 1789-1799 гг. Екатерина II запретила французским судам входить в русские порты, а также ввоз каких-либо французских товаров и торговлю ими. Указом 1796 г. был закрыт доступ в русские порты и голландским судам.

Напротив, внешнеполитические и военные успехи России на южном направлении активизировали и торговую деятельность русских в этом регионе. Так, по условиям Кучук – Кайнарджийского мира (1774 г.) русские суда получили право свободного плавания во всех турецких водах, а русские купцы – все льготы, какими в Османской империи пользовались подданные наиболее благоприятствуемых ею держав. С целью оживления торговли во вновь приобретенных портах Новороссии, Екатерина II ввела для них особый, льготный тариф, ставки которого – как на импортные, так и на экспортные товары были на 25% ниже, чем по общему тарифу. В целом же, за период с 1762 по 1796 гг. (т.е. время правления Екатерины Великой) русский экспорт вырос в 5 раз, а импорт – вчетверо.

При императоре Павле I были существенно смягчены запретительные меры в отношении французских и голландских товаров. Наоборот, под запрет попала торговля с Англией. В ноябре 1800 г. велено было «секвестровать» (т.е. фактически запретить) во всех лавках и магазинах всякие английские товары и их продажу. За месяц до своей трагической гибели, 8 февраля 1801 г., российский император распорядился возобновить торговые отношения с Парижем и запретил всяческие торговые связи с Англией и её конкурентами (Пруссией). Не в этом ли таится истинная подоплёка подлого убийства Павла I 11 марта 1801 г., причём при активной роли английского посла в С.-Петербурге! Примечательно также и то, что воцарившийся 12 марта 1801 г. император Александр I одним из первых своих указов (14 марта) повелел снять все запреты и ограничения на торговлю с Лондоном, в частности эмбарго с английских кораблей и секвестр с имущества английских купцов. Во

время т.н. «континентальной блокады»²⁰ Россия сохраняла торговые и коммерческие отношения с Англией (в русских портах туда-сюда сновали суда под американским флагом).

При Александре I (1801-1825 гг.) большие успехи сделала наша торговля в бассейне Черного моря, благодаря географическому положению Новороссии и правительственным заботам об этом крае [16]. Так, в 1803 г. были все таможенные пошлины снижены на 25%; в 1804 г. было разрешено «отправлять через Одессу всякие товары транзитом в Молдавию, Валахию, Австрию и Пруссию, а равно и оттуда за море [16, с. 85]. Согласно условиям Бухарестского мира 1812 г., русские суда получили свободный вход в устье Дуная (как когда-то, в незапамятные времена, существования древнегреческой Тире) и право свободного плавания по этой важной европейской водной артерии [16].

В 1833 году было образовано Черноморское пароходство (ЧП), просуществовавшее вплоть до своего уничтожения уже в период т.н. «независимой Украины» в начале 90-х годов XX столетия.

В 1821 г. были урегулированы российско-персидские торгово-экономические отношения и все русские и иностранные купцы, торгующие в Закавказье, были на 10 лет освобождены от уплаты пошлины и других платежей (кроме 5%-ой таможенной).

Характеризуя динамику и баланс внешнеторгового обмена, следует подчеркнуть, что Россия всегда имела положительное сальдо (к примеру, в 1825 г. из страны было вывезено товаров на 64 млн. руб., а ввезено на 51 млн. руб. серебром; в 1850г. вывезено на 98 млн., а ввезено – на 91 млн. руб. серебром).

К концу XIX в. Российская империя имела торговые договоры со всеми европейскими государствами на условиях режима наибольшего благоприятствования, кроме Румынии (там действовал единый для всех партнёров таможенный тариф), со всеми азиатскими (кроме нейтрального Сиама, ныне Таиланд), а из американских – только с США и Перу.

Данные по внутренней (внутрироссийской) торговле отсутствуют, а значит трудно оценивать и её общий оборот. Годовое производство предметов потребления в стране можно оценить

20 Континентальная блокада – блокада Англии, объявленная Наполеоном I в 1806 г. Всем союзным и подвластным Франции государствам, запрещалось вести торговлю, поддерживать почтовые и другие сношения с Британскими островами. Официально отменена в апреле 1814 г., после поражения и Отречения Наполеона Бонапарта.

примерно (на начало XX в.) в 10 млрд. руб., а ценность товаров на внутреннем рынке можно определить в 5 млрд. руб. Приблизительно в такую же сумму оценивается оборот внутренней торговли на основании данных о сборах с торговли и торговых документов.

Структура торговли в плане товарного ассортимента на рубеже столетий выглядела следующим образом: 1) мануфактурный, галантерейный и суровский (от понятия «суровье» - только что сотканное полотно, ещё не подвергнутое отделке, поэтому имеющее естественной, суровый цвет сырого материала; точно также называлась и пряжа, не прошедшая отбеливание или краску) товар; 2) хлеб в муке и зерне; 3) колониальный (т.е. прибывший из заморских стран) и бакалейный товар; 4) каменный уголь, дрова, лес и другие стройматериалы; 5) вино (прежде всего т.н. «хлебное вино» – водка), спирт, пиво; 6) скот, мясо, дичь, яйца, зелень; 7) недрагоценные металлы.

Важную роль «узловых элементов» российской системы маркетинга и логистики играли ярмарки, т.е. места периодических съездов торговцев и привоза товаров, главным образом для оптового торга. Кстати, в нашу страну под таким названием и в своём привычном формате ярмарки пришли из Европы в X веке. Материальный смысл проведения подобных торговых операций заключается в том, что в условиях неудобства путей сообщения между торговыми центрами и отсутствия безопасности для торгующих (да и покупателей) при передвижении товаров издавна актуален был вариант, при котором последние направлялись в места, которые наиболее охранялись и наименее были обременены местными пошлинами и поборами (т.е. обеспечивался принцип «и жизнь, и кошелёк»). Так, в Германии наиболее известными были ярмарки в Брауншвейге, Кёнигсберге, Магдебурге, обоих Франкфуртах (соответственно – на–Майне и - на–Одере), в Лейпциге, в Италии на весь европейский рынок гремела Синигалийская ярмарка, Австрия была знаменита «праздниками торга» в Вене, Граце, Кракове, в Венгрии всем были известны торговые фестивали в Пеште и Дебрецене, во Франции – в Лионе, Реймсе, Марселе и Париже, в Англии нельзя было пройти мимо торгового праздника в Бристоле.

Особенностью ярмарочной торговли в России было то, что – наряду с крупными общенациональными торжищами

(Нижегородской, или Макарьевской, Ирбитской, Мензелинской²¹, Харьковской) – со второй половины XIX в. особенно после великих реформ 60-70-х гг., быстро выросла роль мелких местных торгов. И число последних неуклонно увеличивалось. К примеру, в небезразличной для нас, в Донбассе, области войска Донского в конце позапрошлого столетия таковых насчитывалось более 50 – фактически каждую неделю в году проходила ярмарка («базарный день»), были из них и те, что торговали всю неделю, а то и весь месяц.

Именно так и складывался единый общенациональный внутренний рынок, совпадающий с пределами Российского государства (беспредельного по своим масштабам!). В основе этого процесса было непрерывное движение от весьма узкого местного рынка с радиусом в день пути (туда – и обратно) примерно в 20 км к широкому местному рынку (территория ряда городов и одной-двух губерний (областей)), а в результате, как мы видим, к обширному и ёмкому внешнему рынку – вплоть до ближних и отдалённых иноземных территорий [16, с. 177].

Таким было историческое развитие и расширение русской внутренней и внешней торговли, как важной составной части общеевропейской и общемировой, – вплоть до тех несчастий, которые последовали после установления режима власти большевиков (Советской власти), попытавшихся «отменить» торговлю и товарно-денежные отношения.

Список использованных источников

1. Гумилёв Л.Н. Древняя Русь и Великая степь / Л.Н. Гумилёв. – М.: Мысль, 1989. – 764 с.
2. Левек, Пьер. Эллинистический мир. – М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1989. – 252 с.
3. Рыбаков Б.А. Город Кия // Вопросы истории. – 1980. - № 5. – С. 31 - 47.
4. Большой Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 960 с.

21 Мензелийск – уездной город Уфимской губернии Российской империи.

5. Энциклопедический словарь Ф.И. Брокгауза и И.А. Эфрона. – Т. XXIII. – С.- Петербург: изд-во типографии «Издательское Дело» Брокгауз –Эфрон, 1901. – 960 с.
6. Напп Роберт. Скрытая жизнь Древнего Рима. Жители Вечного города, о которых забыла история /Пер. с англ Л.А.Игоревского – М.: Центрполиграф, 2017. – 382 с.
7. Моммзен, Теодор. История Рима / Т. Моммзен. – М.: Вече, 2017. – 384 с.
8. Ливий, Тит. История Рима от основания города. Все книги в одном томе /Тит Ливий. – Москва: Издательство «Э», 2017. – 1344 с.
9. Этьен, Робер. Юлий Цезарь. – М.: Молодая гвардия, 2003. – 299 с. – (Жизнь замечат. людей: Сер. биогр.; Вып. 832.)
10. Соловьев С.М. Сочинения. В 18 кн. Кн II. Т. 3-4. История России с древнейших времен / Отв. ред. И.Д. Ковальченко, С.С.Дмитриев. – М.: Мысль, 1988. – 765 с.
11. Соколов В.В. Британская империя как геоэкономическая система (1603-1972) /В.Соколов. - Москва: Экономика, 2012. – 159 с.
12. Древности славян и Руси / Отв. ред. Б.А. Тимошук. – М.: Наука, 1988. – 228 с.
13. Сергей Черняховский, Юлия Черняховская. Вершина Крыма. Крым в русской истории и крымская самоидентификация России. От античности до наших дней. – М.: Книжный мир, 2015. – 416 с.
14. От Руси к России. /Энциклопедия всемирной истории М.: ОЛМА Медиа Групп, 2009. – 640 с.
15. Тихомиров М.Н. Древнерусские города. – М.: изд-во Московского государственного университета, 1946. – 256 с.
16. Головки Ю.И. Проект развития черноморской торговли (последняя четверть XVIII – начало XIX в.) // Труды исторического факультета Санкт-Петербургского университета. – 2014. – Вып. 17. – С. 83 – 107.

Научное издание

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ

СЕРИИ «ЭКОНОМИКА»

Выпуск № 20

**Современные тренды и тенденции
экономического развития**

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 24.12.2020 г.

Формат 60x84¹/₁₆ Бумага офсетная 14,55 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»