

**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 14**

# **Модели и механизмы социально-экономического развития региона**

**Донецк  
2019**

УДК 082.1:332.1

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.14: Модели и механизмы социально-экономического развития региона / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. – 181 с.

В сборнике представлены результаты научных исследований. Рассмотрены роль и функции институтов развития, состояние передовых технологий промышленных предприятий. Представлены особенности формирования механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия в условиях внешнеэкономической деятельности. Предложен подход к расширению «границ потенциальной эффективности» предприятий и организаций на основе теории многоуровневых иерархических структур.

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

УДК 082.1:332.1

ББК Ч25я54 + У04-112

*Свидетельство о регистрации средства массовой информации Министерства информации Донецкой Народной Республики серии ААА №0000068 от 16.11.2016 г.*

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

**Учредитель:**

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

**Главный редактор:**

Барышникова Л.П. – доктор экономических наук, доцент

**Заместитель главного редактора:**

Беленцов В.Н. – доктор экономических наук, профессор

**Редакционная коллегия:**

Беганская И.Ю. – доктор экономических наук, доцент  
Гончаров В.Н. – доктор экономических наук, профессор  
Губерная Г.К. – доктор экономических наук, профессор  
Подгорный В.В. – доктор экономических наук, доцент  
Припотень В.Ю. – доктор экономических наук, доцент  
Ярембаш А.И. – доктор экономических наук, доцент

**Технический секретарь:**

Мельникова Т.А. – специалист научного отдела

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

**Телефон:** (062) 337-66-09

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

## СОДЕРЖАНИЕ

<b><i>Балашова Р.И., Пархоменко О.В., Белозерова А.Г., Таранец А.В.</i></b> Формирование институтов инновационной экономики в условиях новой индустриализации .....	5
<b><i>Чаусовский А.М.</i></b> Институциональные ловушки системной трансформации .....	22
<b><i>Карпухно И.А.</i></b> Фискальная политика и обеспечение социального развития: институциональный аспект .....	30
<b><i>Середа В.В.</i></b> О сущностном содержании понятий «регион», «региональная экономическая политика» и их системообразующих факторах .....	42
<b><i>Выголко Т.А.</i></b> Бюрократия как институциональная ловушка в экономических системах стран с развивающимися рынками .....	51
<b><i>Ульяницкая О.В.</i></b> Предметная область теоретико-множественных моделей экономической безопасности .....	60
<b><i>Припотень В.Ю., Кобзева Е.В.</i></b> Концептуальная модель механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия в условиях внешнеэкономической деятельности .....	72
<b><i>Стехин А.П., Булычев Е.А.</i></b> Распределение ресурсов углеобогадательного предприятия медианным методом .....	80
<b><i>Первозникова Е.В.</i></b> Перспективы ресурсного обеспечения развития территорий: кластерный подход .....	91

<b>Полякова Э.И., Квитко Т.Е.</b> Совершенствование маркетинговой политики коммуникаций средствами брендинга.....	100
<b>Черная Л.В., Яблонская Н.Г., Вазюля И.Ф.</b> Комплексный подход к формированию маркетинговой стратегии предприятия.....	107
<b>Сидорчук Е.С.</b> Комплексный подход к решению проблем предприятий пищевой промышленности в обеспечении продовольственной безопасности ДНР.....	116
<b>Барышникова Л.П. Макарова О.В.</b> Процесс координации во взаимодействии вертикально интегрированных предприятий.....	124
<b>Попова Т.А., Лосева А.Ю.</b> Оптимизация затрат на содержание склада: теоретические аспекты, практические предпосылки .....	132
<b>Попова Т.А., Коробская О.Г.</b> Пути сокращения транспортных затрат компании .....	143
<b>Гусак А.С., Шепилова В.Г., Крицына А.С.</b> Состояние и перспективы развития туризма и рекреации в Донецкой Народной Республике.....	153
<b>Глухова Е.А.</b> Особенности конкуренции на рынке спортивных услуг.....	164
<b>Кондаурова И.А., Быковская В.В., Пройдак Э.Е.</b> Трудовая мотивация и стимулирование персонала как факторы повышения конкурентоспособности предприятия.....	172

УДК 338.24.01

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ**

**БАЛАШОВА Р.И.,**

*д-р экон. наук, доцент*

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»;*

**ПАРХОМЕНКО О.В.,**

*аспирант;*

**БЕЛОЗЕРОВА А.Г.,**

*аспирант;*

**ТАРАНЕЦ А.В.,**

*аспирант*

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

*В статье рассмотрены роль и функции институтов развития, процесс и показатели инновационной экономики ДНР, состояние передовых технологий промышленных предприятий, сделан анализ сопоставимых показателей инновационной деятельности в ДНР, Украине и России.*

**Ключевые слова:** *развитие; инновации; экономика; новая индустриализация; передовые технологии; инвестиции.*

*The article deals with the role and functions of development institutions, the process and indicators of the innovation economy of the DPR, the state of advanced technologies of industrial enterprises, the analysis of comparable indicators of innovation in the DPR, Ukraine and Russia.*

**Keywords:** *development; innovations; economy; new industrialization; advanced technologies; investments.*

**Постановка задачи.** В современных условиях институты развития являются одним из основных способов решения задач, нацеленных на долгосрочное социально-экономическое развитие ДНР на основе формирования инновационной экономики. Ключевыми целями деятельности институтов развития являются

поддержка становления новой индустриализации, стимулирование развития инноваций, ликвидация технологического отставания на уровне общества и конкретных экономических субъектов.

Характерные особенности и функции таких институтов проявляются в инновационном, финансовом и управленческом секторах и имеют следующие формы:

– участие в качестве организаторов и ключевых источников финансирования крупных проектов, нацеленных на достижение прогнозируемых результатов по стратегически значимым направлениям;

– формирование инфраструктуры, обеспечивающей свободный доступ приоритетных сфер экономики к необходимым финансовым, инновационным и информационным ресурсам;

– создание комплексной инфраструктуры поддержки прикладных инноваций, охватывающих все стадии инновационного процесса;

– стимулирование инновационных процессов и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнёрства с целью преодоления недостатков общественно-экономической системы для решения задач, которые не могут быть оптимально реализованы для обеспечения инновационного экономического роста и диверсификации экономики;

– использование частных инвестиций в секторах и отраслях экономики и создание условий для формирования инфраструктуры, обеспечивающей доступ предприятиям, функционирующим в приоритетных сферах экономики, к необходимым финансовым ресурсам.

По большинству указанных направлений институтами развития успешно и эффективно осуществляется деятельность по реализации государственной политики, что позволяет ускоренными темпами осуществлять развитие критичных с точки зрения модернизации отраслей, секторов экономики, а также вовлекать в этот процесс частных инвесторов, предоставляющих не только капитал, но и необходимые компетенции [1].

Инновационное развитие экономики основывается на использовании инновации, все составляющие части которой согласованы между собой, а результаты инновационной политики создают конкурентные преимущества выпускаемым и реализуемым

продуктам и услугам на внутреннем и внешних рынках. Необходимость внедрения инновации в форме взаимосвязанных структур или субъектов хозяйствования, включающих и институты правового, финансового и социального характера для обеспечения инновационных процессов, подтверждает актуальность её исследования как фактора инновационного развития отраслей промышленности и сферы услуг [2].

Основные положения программной политики руководства ДНР указывают на обоснованность формирования институтов развития инновационной экономики Донецкой Народной Республики в условиях новой индустриализации как фактора инновационного развития предприятий различных отраслей промышленности и сферы услуг, определение её роли и функций в их устойчивом развитии являются актуальными задачами [3].

**Анализ последних исследований и публикаций.** Научно-методические и аналитические подходы к инновации как фактору инновационного развития предприятий отраслей промышленности и сферы услуг, её роли и функции в обеспечении их инновационного развития неоднократно рассматривалась учёными различных школ и направлений и нашли отражение в научных работах Макконела К.Л., Брю С.Л. [4], Маркса К. [5], Шумпетера Й. [6] и др.

Совершенствование инновационной политики осуществляется в соответствии с объективными требованиями производства, качественным содержанием хозяйственных связей и мотивируется повышением их эффективности. Её результатом является инновационное развитие и экономический рост всех отраслей экономики, обусловленные как внутренними, так и внешними инновационными факторами.

Одним из главных условий трансформации к уровню развитых экономик является активная инновационная политика во всех отраслях, прежде всего в промышленности и сфере услуг с учётом особенностей финансовой системы на различных этапах формирования и использования финансовых ресурсов. Современная ситуация в производстве, обслуживании и торговле характеризуется объективностью и рациональным подходом к использованию внутренних факторов, в числе которых инновации рассматриваются как источники инновационного развития.

Промышленные предприятия и субъекты сферы услуг формируют направления и принципы своей деятельности на основе промышленной и экономической заинтересованности и ожидаемой результативности. «Реализация этих идей возможна только при условии использования всех основных элементов функционирования инновационных систем обеспечения качества продукции: цели и задачи по направлениям повышения, поддержания и улучшения качества продукции должны находиться в центре экономической политики [2]». В сложившихся условиях появляется всё больше доказательств того, что необходимы эффективные инновационные институты как результат и определяющий фактор развития инновационной экономики на микро- и макроуровнях.

В своих работах значительная часть авторов подчёркивают, что инновация объединяет усилия государства, организаций научно-технической и образовательной сфер, предпринимательского сектора экономики, финансово-кредитной сферы, структур государства и негосударственных институтов инновационной сферы.

Их взаимодействие происходит в интересах ускоренной реализации интеллектуальной деятельности на рынке высокотехнологичной наукоёмкой продукции на основе формирования между субъектами инновационной деятельности равноправных партнёрских отношений.

В результате аналитической оценки данной проблемы установлено, что вопросы концептуального подхода к формированию институтов развития инновационной экономики в условиях новой индустриализации рассмотрены различными авторами. Такими авторами являются: И.Л. Туккель [7], И. Осадчая [8], Е.В. Воловодова [9], М.Ю. Махотаева [10], М.В. Ченцова [11], А.В. Половян [12; 13], Р.Н. Лепа [14] и др.

**Цель** данной статьи – изучение основ формирования институтов инновационной экономики в условиях новой индустриализации.

**Изложение основного материала исследования.** С позиции технологического развития инновационная политика всех уровней способствует ресурсному и экономическому изменению динамики показателей на основе взаимодействия коммуникаций и финансовых потоков между их подуровнями, приводящими к инновационным преобразованиям.



Можно констатировать, что в рамках различных экономических школ сформировались точки зрения авторов относительно участия государства в регулировании структурных пропорций в экономике, его влияния на темпы и качество инновационного роста. Акцент в экономической политике, как правило, ставится на необходимости стимулирования предпринимательской активности и создании условий для мобильности и эффективного использования ресурсов, упрощения условий для внедрения инноваций.

Так, авторы М.В. Величко, В.А. Ефимов, В.М. Зазнобин [15] рассматривают «бесструктурный способ управления (на уровне субъекта), который тоже имеет свои ограничения, определяющие возможности его применения, но он позволяет более полно реализовать потенциал суперсистемы в целом в решении разного рода задач за счёт поддержки процессов, которые в ней не охватывает система структурного (центрального) управления». Перспективными приоритетами инновационной деятельности можно определить следующие (табл. 1):

Таблица 1

Основные перспективные направления инновационной деятельности промышленных предприятий

Направления, отрасли	Временные перспективы	Уровень управления
Освоение новых технологий транспортировки энергии, ресурсосберегающих технологий, освоение альтернативных источников энергии	Средне- и долгосрочные	Общегосударственный, отраслевой
Освоение новых технологий высокотехнологичного развития транспортной системы	Средне- и долгосрочные	Общегосударственный, отраслевой
Освоение новых технологий производства материалов, их обработки и соединения	Средне- и долгосрочные	Общегосударственный, отраслевой
Технологическое обновление и развитие агропромышленного комплекса	Среднесрочные	Общегосударственный, отраслевой
Внедрение новых технологий и оборудования для медицинского обслуживания	Кратко- и среднесрочные	Общегосударственный, отраслевой
Широкое применение технологий более чистого производства	Кратко- и среднесрочные	Общегосударственный, отраслевой
Развитие информационных, коммуникационных технологий	Кратко- и среднесрочные	Общегосударственный, отраслевой

Аналитическая оценка приведенных направлений, сроков их освоения и уровней управления позволяет сделать вывод, что они охватывают основные технологические и социальные сферы, период зависит от вида отрасли и её специфики, предусматривается общегосударственный и отраслевой уровни управления. При этом роль отраслевого финансового обеспечения значительно возрастает в связи с инновационностью производственных процессов, которые на микроуровне сопровождаются высоким динамизмом технико-технологического и инновационного развития в условиях модернизации и внедрения эффективных технологических решений.

Как результат теоретических и аналитических обоснований, российский автор А.В. Суховой [16] отмечает, что «инновационная экономика представляет собой тип экономики, формирующейся на использовании новых знаний, идей и дающей синергетический эффект. Важнейшим признаком такого типа инновационного развития являются уникальность, неповторимость, постоянное обновление производства и многих социальных институтов».

Государственное регулирование инновационной деятельности обеспечивается законодательными, структурными и функциональными институтами, что устанавливают и обеспечивают соблюдение норм, правил, требований в сфере взаимодействия всех подсистем инновационной системы. Главным элементом, формирующим институциональную среду инновационного развития промышленного сектора, является развитие его потенциала в процессе циклических преобразований.

Инновационное развитие промышленности, как составляющую его структурной характеристики, представляют субъекты институционального обеспечения инновационной деятельности, законодательная, нормативно-правовая база и программные документы в сфере инновационной деятельности, а также её инфраструктура.

На микроуровне финансовое обеспечение инновационной деятельности представляет собой комплекс организационно-практических, экономических мероприятий, направленных на своевременное удовлетворение потребностей предприятий в денежных средствах для этих целей. Включает: финансовое планирование и финансирование деятельности предприятий, получение, хранение, экономное и целесообразное расходование

денежных средств; контроль их использования, учёт и отчётность. Финансовое обеспечение инновационной деятельности – это управление капиталом, его привлечение, размещение и рациональное использование (рис. 1).

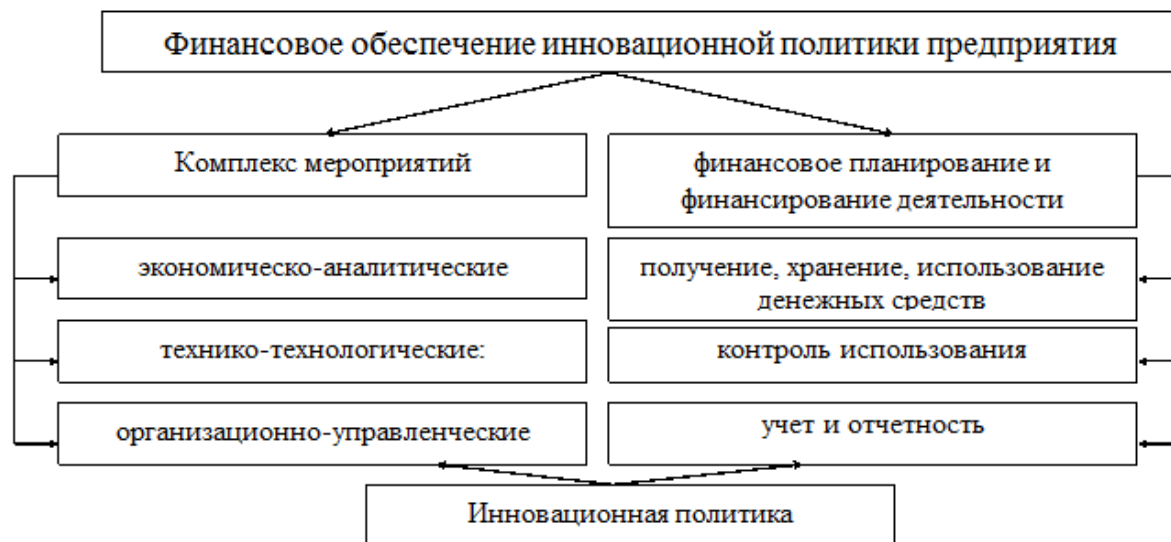


Рис. 1. Финансовое обеспечение инновационной политики предприятия

Основные структурные элементы формирования институтов развития инновационной экономики Донецкой Народной Республики в условиях новой индустриализации (рис. 2):

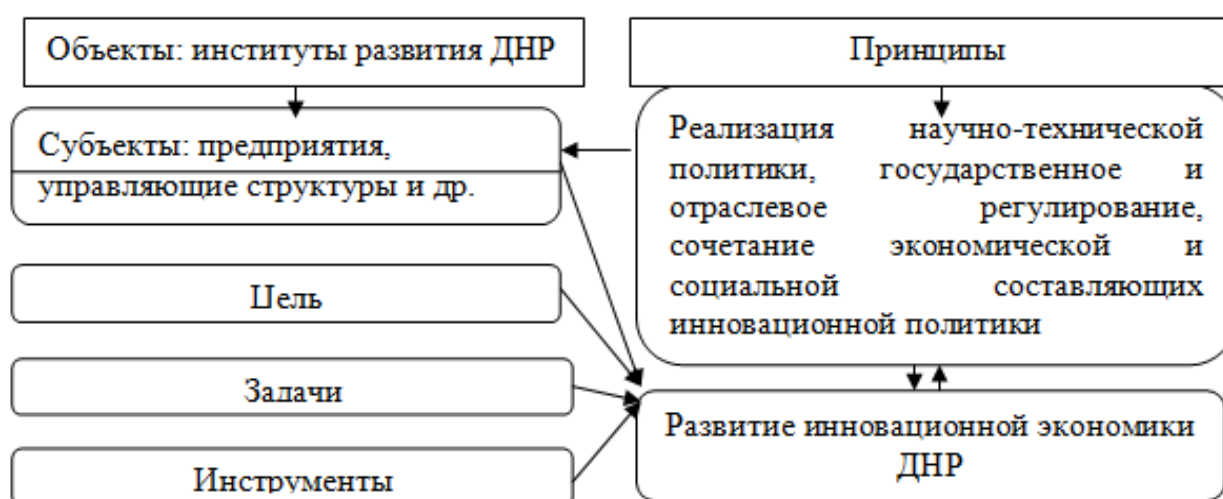


Рис. 2. Основные структурные элементы инновационной экономики Донецкой Народной Республики

– объекты: институты развития инновационной экономики Донецкой Народной Республики в условиях новой индустриализации;

– принципы: реализация научно-технической политики, государственное и отраслевое регулирование, сочетание экономической и социальной составляющих инновационной политики;

– субъекты: предприятия, управляющие структуры, их экономические отношения, научно-исследовательский сектор, правовая и финансовая инфраструктура;

– цель: проведение политики по развитию инновационной экономики, направленной на формирование и усиление позитивной инновационной и экономической динамики, становление инновационной экономики;

– задачи: реализация проектов, программ и других мероприятий развития инновационной экономики;

– инструменты: структурный и бесструктурный способы управления, трансфер технологий, финансовое обеспечение.

Достижение инновационной экономики с целью развития предприятия базируется на основе его деятельности, которая совершенствуется в соответствии с актуализацией промышленных технологий и коммуникаций, повышением и удовлетворением требований к качеству технико-экономических параметров продукции.

Важнейшим направлением повышения эффективности системы институтов развития является координация их деятельности, организация взаимодействия на стыках зон ответственности по мере развития проектов и реализующих их компаний.

Изменение условий производственной деятельности сказывается на необходимости оптимизации принципов и механизмов формирования финансового обеспечения предприятий. Опираясь на сущность и значение принципов стратегического прогнозирования в системе исполнения республиканского и местного бюджетов ДНР, совершенствуются подходы и методы к оценке возможности их внедрения.

Для предприятий, действующих в экономике ДНР, показатели инновационной деятельности за 2017 г. представлены в табл. 2, анализ которых показывает, что затраты на инновации

составили 1,0 млн росс. руб., источником финансирования являются собственные средства предприятий. Объём реализованной за пределы ДНР инновационной продукции составил всего 15,2 млн росс. руб., в т.ч. новой для рынка было на 7240,0 млн росс. руб. или 47,5% всей реализованной продукции.

Таблица 2

Инновационная деятельность промышленных предприятий ДНР за 2017 г.

Наименование	2017
Затраты на инновации, всего, тыс. росс. руб.	1000,8
в т.ч. по источникам финансирования	
собственные средства	1000,8
средства госбюджета	0
средства местных бюджетов	0
Объём реализованной инновационной продукции, тыс. росс. руб.	15234,1
в т.ч.	
за пределы ДНР	9786,9
в страны СНГ	х
в т.ч. новой для рынка	7240
Количество внедрённых видов инновационной продукции, ед.	18
в т.ч. новые только для предприятий, ед.	17
Количество внедрённых новых технологических процессов, всего, ед.	2
Количество приобретённых новых технологий (технических достижений), всего, ед.	0
в т.ч.	
за пределами ДНР	0
в странах СНГ	х
Количество переданных новых технологий (технических достижений) всего, ед.	0
Количество предприятий, представивших данные, ед.	13

Качественный состав характеризуется, в основном, инновационной продукцией только для предприятия (17 единиц из общих 18), количество внедрённых новых технологических процессов составило только 2 единицы, количество предприятий, осуществлявших инновационную деятельность, составило 13 единиц.

Такие показатели, как средства госбюджета и местных бюджетов, количество приобретённых и переданных новых технологий, объём реализованной инновационной продукции в страны СНГ не использовались и не отражены в отчётности.

Сведения о передовых технологиях промышленных предприятий ДНР за 2017 г. представлены в табл. 3, из которых следует, что разработанных передовых технологий в 2017 г. не было.

Таблица 3

Передовые технологии промышленных предприятий ДНР за 2017 г.

Наименование	2017
Количество разработанных передовых технологий	0
в т.ч.	
принципиально новых	0
новых для ДНР	0
Количество используемых передовых технологий	353
в т.ч. по периодам начала внедрения	
до 1 года	25
от 1 года до 3 лет	45
от 4 до 5 лет	36
от 6 до 9 лет	67
10 лет и более	180
Количество предприятий, представивших данные	46

Количество используемых передовых технологий составило 353 единицы, в том числе по периодам внедрения: до 1 года – 25 единиц, от 1 до 3 лет количество передовых технологий составляет 45 единиц, от 4 до 5 лет – 36 единиц, от 6 до 9 лет – 67 единиц, свыше 10 лет – это 180 единиц. Количество предприятий, использующих передовые технологии и предоставивших отчетность, составило 46 единиц. Количество разработанных передовых технологий как принципиально новых, так и новых для ДНР, составляет «0» единиц. Такое положение свидетельствует о необходимости решения проблем финансирования передовых технологий, подготовки необходимых кадров, разработки современных технологий.

Немаловажным показателем состояния технического прогресса в экономике ДНР является наличие и освоение прямых иностранных инвестиций.

Инновационная деятельность предприятий непосредственно связана с освоением инвестиций на инновационные продукты и передовые технологии. Представленные ежеквартальные за 2016-2017 гг. данные (табл. 4) сформированы по результатам сведений, полученных от 64-67 предприятий, функционирующих на

территории ДНР, что составляет 33,2% общего количества зарегистрированных предприятий.

Таблица 4

Прямые иностранные инвестиции на территории ДНР в фактических ценах, млн росс. руб.

Период	Прямые иностранные инвестиции на территории ДНР, млн росс. руб.	Количество предприятий, единиц
1-й квартал 2016	40166,30	67
2-й квартал 2016	42839,40	67
3-й квартал 2016	26342,30	67
4-й квартал 2016	26126,00	67
1-й квартал 2017	18379,40	64
2-й квартал 2017	18432,80	64
3-й квартал 2017	18391,50	64
4-й квартал 2017	17968,70	64

Сведения о прямых иностранных инвестициях в экономику ДНР, приведенные в табл. 3, свидетельствуют об их постоянном снижении в течение 2016-2017 гг., и в конце 2017 г. снижение составило 55,3%. Показатель количества предприятий, осваивающих прямые иностранные инвестиции на территории ДНР, также имеет тенденцию к снижению. Необходимо подчеркнуть, что количество предприятий, подавших отчёты об иностранных инвестициях, составляет до 30% общего их количества. Это свидетельствует о том, что в исследуемом периоде, который характеризуется снижением объёмов производства продукции и услуг в условиях непризнанности и экономической изоляции, иностранные инвестиции в экономику ДНР не поступали.

Мониторинг данных о прямых иностранных инвестициях осуществляется поквартально путём представления респондентами статистической отчётности по данному вопросу. Выбор такой периодичности представления отчёта мотивирован оптимальностью длительности периода и возможностью контроля и анализа динамики показателей, связанных с поступлением и использованием инвестиций, на основе других форм финансовой отчётности, представляемых за такой же хозяйственный период.

На представленной модели (рис. 3) наглядно демонстрируется факт наличия инвестиций на начало 2016 г. и

дальнейшее их снижение в течение 2016-2017 гг.

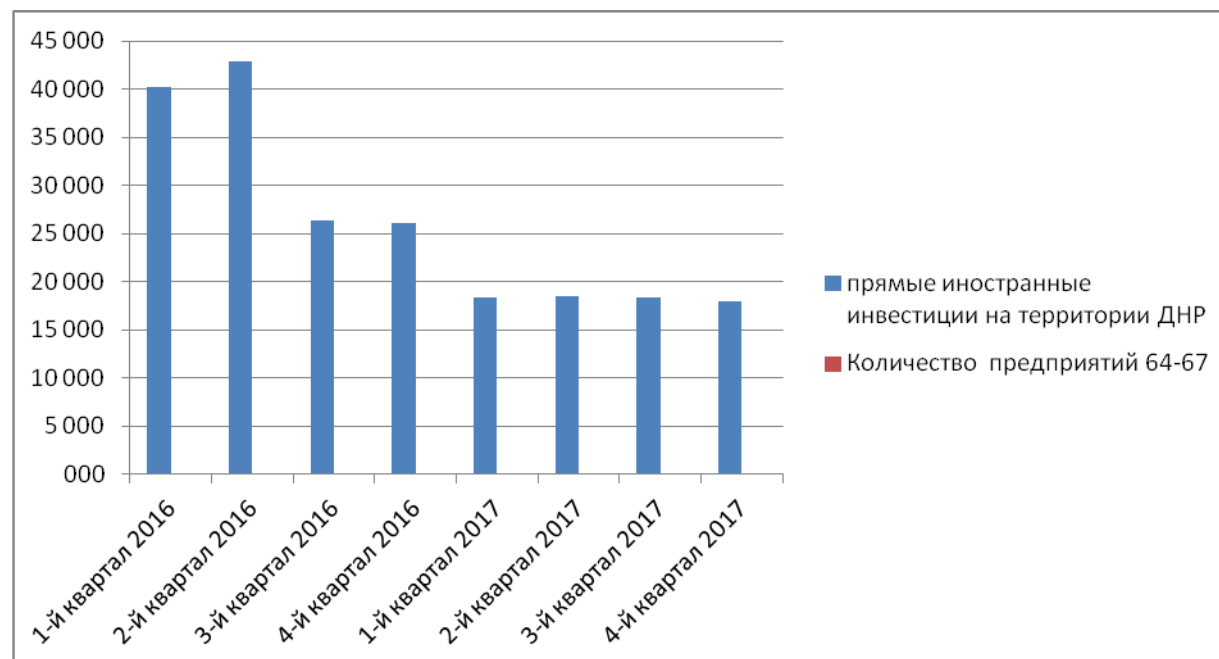


Рис. 3. Прямые иностранные инвестиции на территории ДНР, млн руб.

Среди основных экономических приоритетов ДНР, к которым относятся обеспечение поставок топлива, материалов и деталей, необходимых для функционирования промышленности, следует рассматривать модернизацию промышленности и развитие инфраструктуры. Это даёт возможность проследить их положительную динамику на основе инновационных технологий.

На современном этапе развития экономики ДНР на смену прежней экономической системе должна прийти новая, более устойчивая структура, перспективы развития которой базируются на освоении новых производственных, информационных, социальных технологий. В связи с этим следует рассмотреть инновационную деятельность в России.

Несмотря на то, что в России осуществляется переход к построению национальной инновационной системы, уровень развития инновационной деятельности в стране характеризуется недостаточно высоким показателем, который имеет тенденцию к снижению от 9,9% до 8,5% организаций в 2014-2017 гг., осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем числе организаций (табл. 5).



Таблица 5

## Инновационная деятельность в России за 2014-2017 гг., %

Показатели	2014	2015	2016	2017
1. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем количестве), %	9,9	9,3	8,4	8,5
2. Инновационные товары, работы, услуги, % в общем объеме реализованных товаров, работ, услуг	8,7	8,4	8,5	7,2
3. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	2,9	2,6	2,5	2,4
4. Затраты на исследования и разработки, % в ВВП	0,07	1,1	1,1	1,11
Бюджетные средства, %	67,1	67,5	67,2	67,2
5. Внебюджетные средства, %	32,9	32,5	32,8	32,8

Удельный вес инновационной продукции в общем объеме реализованных товаров, работ, услуг сохраняется на стабильном уровне и составляет за 2014-2016 гг. 8,4-8,5%, некоторое снижение до 7,2% наблюдается в 2017 г. Соответственно затраты на исследования и разработки от 0,07 до 1,11% в объеме валового внутреннего продукта соответственно по годам за указанный период.

Анализ источников финансирования данных затрат показывает, что их уровень также не получил значительных изменений: бюджетные средства составляют 66,0-67,2% общего финансирования, внебюджетные – от 34,0 до 32,8% затрат.

Следовательно, будет целесообразным рассмотреть такие направления, как разработка отраслевых стратегий развития, реструктуризация, модернизация и совершенствование научно-технической и производственно-технологической базы, обновление номенклатуры продукции и развитие экспорта, улучшение организационно-управленческой структуры и качества управления, инновационное стратегическое прогнозирование.

Анализ сопоставимых показателей, характеризующих инновационную деятельность, отраженных в формах статистической отчетности в ДНР, Украине и России представлено в табл. 6.

Значения показателей, приведенные в данной таблице, свидетельствуют, что инновационная активность предприятий распределяется в такой последовательности: Украина (14,3%),

Россия (8,5%), ДНР (6,0%). По остальным показателям преимущество у РФ, необходимо отметить отсутствие бюджетного финансирования у ДНР. В настоящее время инновационный сектор ДНР крайне незначителен в общих масштабах как её собственной экономики, так и в сравнении с Россией и Украиной.

*Таблица 6*

Инновационная деятельность в ДНР, Украине и России за 2017 г., %

Показатели	ДНР	Украина	Россия
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем количестве), %	6,0	14,3	8,5
Инновационные товары, работы, услуги, % в общем объёме реализованных товаров, работ, услуг	0,01	0,7	7,2
Бюджетные средства, %	0,0	2,5	67,2
Внебюджетные средства, %	100,0	97,5	32,8

Аналитическая оценка данной проблемы свидетельствует, что формирование инновационной системы ДНР происходит под влиянием множества объективных факторов, таких, как:

- наличие ресурсов (природных, трудовых, климатических);
- особенности исторического развития институтов государства, преобладание определённых форм предпринимательской деятельности, характер и векторы межгосударственного сотрудничества;
- необходимость анализа оценки участия главных администраторов доходов и главных распорядителей бюджетных средств в исполнении республиканского и местных бюджетов и др.

Эти факторы выступают долгосрочными детерминантами направления и скорости эволюции инновационной активности и являются непосредственным результатом совершенствования стратегического прогнозирования финансовой системы, включающей:

- оптимизацию бюджетного процесса на основе инноваций в управлении доходами и расходами бюджетной системы;
- совершенствование методических подходов к формированию источников финансирования, их распределения и использования.

В результате исследования основ формирования институтов развития инновационной экономики Донецкой Народной

Республики в условиях новой индустриализации сформулированы предложения по формированию системы институтов развития ДНР:

– новая методологическая база должна учитывать факторы неустойчивости, нестабильности и сложности современной экономики, так как наблюдается возрастающий научный интерес к новым направлениям в экономической теории, таким, как эволюционная и синергетическая экономика;

– основная проблема, препятствующая развитию инновационного сектора экономики, заключается в отсутствии спроса на инновации на внутреннем рынке;

– первостепенной задачей экономического развития ДНР является задача модернизации промышленных мощностей, решение которой будет стимулировать спрос на инновации;

– реализация системы институтов инновационного развития экономики невозможна без поддержки государства в рамках комплексной политики по поддержке и стимулированию инноваций, предполагающей создание такой республиканской системы;

– совершенствование нормативно-правового и методического обеспечения, внедрение новых технологий в организацию исполнения республиканского и местного бюджетов;

– повышение эффективности управления финансовой системой на основе цифровизации, финансового мониторинга и трансформации корпоративного контроля;

– высокую значимость для ДНР может иметь формирование агентств по развитию стратегических технологий, нацеленных на достижение результатов по стратегически значимым направлениям и действующих в сферах, сопряжённых с высокими исследовательскими рисками, требующих проведения комплексных исследований.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Развитие и улучшение ситуации возможно на основе активизации инновационной деятельности на различных уровнях (от уровня предприятия до макроуровня) посредством реализации на практике эффективной инновационной политики.

Инновационное экономическое развитие отраслей промышленности и сферы услуг на основе инновации является результатом сбалансированности производственных,

технологических, финансовых факторов и условий, сконцентрированных на уровне хозяйствующего субъекта, и управления им. В процессе деятельности такая инновационная направленность представляет собой совокупность взаимодополняющих механизмов, средств и способов для обеспечения надёжности прямых и обратных инновационных связей, их гибкости и адаптации к внешним и внутренним условиям.

### ***Список использованных источников***

1. Деятельность институтов развития. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute>.

2. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу. Утверждены Президентом Российской Федерации 30.03.2010. – № Пр – 576 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/45154779-Osnovy-politiki-rossiyskoy-federacii-v-oblasti-razvitiya-nauki-i-tehnologiy-na-period-do-2020-goda-i-dalne-yshuyu-perspektivu.html>.

3. Программное интервью Д. Пушилина: в какой стране мы будем жить [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://delovoydonbass.ru/politics/vnutrennyaya-politika/programmnoe-intervyu-pushilina-v-kakoj-strane-my-budem-zhit>.

4. Макконел К.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Л. Макконел, С.Л. Брю // В 2 т.: пер. с англ. – М.: Республика, 1993. – Т. 1. – 399 с.

5. Маркс К. Сочинения / К.Маркс, Ф. Энгельс. – М.: ГИПЛ. – Т. 23 – 1960. – 918 с.

6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; [предисл. В.А. Антонова; пер. с нем. В.С. Автонова и др.]. – М.: «Эксмо». – 2007. – 864 с.

7. Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий / И.Л. Туккель, С.А. Голубев, А.В. Сурина, Н.А. Цветкова. – СПб.: БХВ-Петербург. – 2013. – 208 с.

8. Осадчая И. Постиндустриальная экономика: меняется ли роль государства? / И. Осадчая // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 5. – С. 31, 35, 37.

9. Воловодова Е.В. О необходимости конструирования образа будущего ДНР / Е.В. Воловодова // Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности: Материалы I Международной научной конференции (Донецк 16-18 мая 2016 г.). – Том 5. Филологические и философские науки / под общей ред. проф. С.В. Беспаловой. – Ростов н/Д: Изд-во Южного федерального университета. – 2016. – С. 301-304.

10. Формирование инвестиционной политики на региональном уровне: монография / М.Ю. Махотаева, М.А. Николаев, Д.П. Малышев, Е.Н. Наумова. – Псков: ПсковГУ. – 2015. – 228 с.

11. Ченцова М.В. Современная концепция инновационного развития и формирования «экономики знаний»: проблемы теоретического анализа / М.В. Ченцова // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань: Бук. – 2014. – С. 3-6.

12. Дефиниция понятия «Инновационное развитие» / И.А. Александров, А.В. Половян, А. Окуловская. – Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2008. – № 33-2. – С. 5.

13. Совершенствование долгосрочного кредитования промышленных предприятий: институциональный аспект: монография / И.В. Анненков, А.В. Матюшин, А.В. Половян, А.А. Охтеня // науч. ред. В.П. Вишневский. – Донецк: ИЭП НАН Украины. – 2008. – 142 с.

14. Балашова Р.И. Финансовое обеспечение предприятий как элемент их геопространства / Р.И. Балашова // Геоконтекст: Научный мультимедийный альманах: Дрезден – Москва. 2016. – С. 5-12.

15. Экономика инновационного развития: монография / М.В. Величко, В.А. Ефимов, В.М. Зазнобин. – СПб: СПб ГАУ. – 2015. – 358 с.

16. Передовые технологии. Инновационная деятельность. Иностранные инвестиции. Капитальные инвестиции / Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>

17. Основные показатели инновационной деятельности / Федеральная служба государственной статистики

[Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/science](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science).

УДК 330.837.2

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ СИСТЕМНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

**ЧАУСОВСКИЙ А.М.,**

*д-р экон. наук, профессор*

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

*Произведен анализ совместимости и взаимодействия формальных и неформальных институтов в странах с развивающимися рынками. Предложены меры по выходу из институциональных ловушек стран с развивающимися рынками.*

*Ключевые слова:* формальные и неформальные институты; институциональная ловушка; системная трансформация; конвергенция; дивергенция.

*The compatibility and interaction of formal and informal institutions in the countries with developing markets are analyzed. Measures to overcome institutional traps of emerging market countries are proposed.*

*Keywords:* formal and informal institutions; institutional trap; systemic transformation; convergence; divergence.

**Постановка задачи.** Импорт институтов оказывает влияние на динамику институционального и экономического развития, но это влияние может принимать как позитивные, так и негативные формы. Основным фактором, влияющим на успех импорта институтов, является степень совместности господствующих в обществе социологических и социокультурных неформальных норм и импортируемых институтов. Результатом некачественного или несвоевременного импорта институтов могут стать институциональные ловушки.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованием проблемы формирования институциональных ловушек в условиях

трансформации экономических систем занимались такие учёные, как Балацкий Е.В., Бренделева Е.А., Вольчик В.В., Клейнер Г.Б., Лесных В.В., Ляско А.К., Полтерович В.М., Попов Е.В., Сухарев О.С. и др.

**Актуальность.** Существует значительная дивергенция между нормами обычного поведения экономических и социальных агентов в странах с развивающимися рынками и нормами, лежащими в основе цивилизованного рынка. Такая дивергенция стала причиной формирования множества системных дефектов, среди которых – устойчивые неэффективные нормы – институциональные ловушки (коррупция, теневая экономика, ловушки бедности и богатства, образовательная и инвестиционная ловушки и т.д.). Выход из многочисленных институциональных ловушек – первостепенная задача для стран с развивающимися рынками, что и обуславливает актуальность данного исследования.

**Цель статьи** – анализ институциональных ловушек системной трансформации и разработка мероприятий по их нейтрализации.

**Изложение основного материала исследования.** В результате институциональной дивергенции в процессе реализации системных трансформаций возник институциональный вакуум, который впоследствии был заполнен неэффективными институтами. Эти институты стабилизировались на макроуровне и приняли форму институциональной ловушки – неэффективные, но устойчивые институты, или нормы поведения [1, с. 1].

Констатация разрыва между неформальными правилами и нормами населения в обыденной жизни и повседневной практике, с одной стороны, и навязываемыми государственной и политической волей формальными нормами рынка и демократии, с другой, сама по себе важна, но недостаточна для объяснения трудностей трансформации общества. Здесь возможны два сценария: во-первых, несмотря на существующий разрыв, сохраняется возможность согласовать господствующие социопсихологические и социокультурные неформальные нормы и сознательно развиваемые институты (конвергенция институтов); во-вторых, разрыв не только не сокращается в результате активного внедрения новых правил и норм, но и увеличивается, вызывая значительные социально-экономические потери для общества (дивергенция институтов).

Для доказательства реальности подобной альтернативы сошлёмся на результаты реализации Акта о реорганизации индейских резерваций (The Indian Reorganization Act, 1930), предполагавшего распространение одних и тех же формальных норм (американской конституции) на два племени американских индейцев – апачи и сиу. В первом случае в результате подчинения новым формальным институтам апачи достигли значительного экономического и социального прогресса: безработица снизилась, средний уровень доходов на душу населения повысился, во втором случае – в племени сиу – новые институты не только не остановили стагнацию, но и обострили её.

Степень адекватности реакций на преобразования, на вызов, бросаемый обществом, в значительной степени обусловлена особенностями сознания населения, его основополагающими этнокультурными ценностями, экономической и политической культурой, привычками мышления. В данном контексте уместно вспомнить слова Дж. М. Ходжсона: «привычки – строительный материал для институтов, придающий им повышенную устойчивость, силу и нормативную власть» [2, с. 17].

Опыт государств, которые достигли успеха в результате определённых общественных преобразований, свидетельствует, что обычно эти успехи достигаются благодаря опоре на национальную культуру и особенности самосознания населения, когда стержень культурной традиции адекватен по своей сущности формирующимся общественным отношениям и способен стать почвой для них, «пролагать им путь». В противном случае вместо развития новых общественных отношений произойдёт поспешное их отторжение и перемена в противоположном направлении.

Япония, которая в рекордно короткий срок преодолела путь от традиционного общества к постиндустриальному, достигла успехов в создании рыночной экономики и демократических институтов благодаря успешной адаптации «морального кода» нации к требованиям капитализма. Япония привлекает наше внимание ещё и потому, что коренящиеся традиции и ценности – это общества, противоположные западным стандартам, но это не стало препятствием, а наоборот, содействовало модернизации страны. Если основным принципом западной культуры является индивидуализм (связанный, в частности, с протестантизмом), то характерной чертой менталитета японцев есть коллективизм.



Сегодня, благодаря именно японским успехам, идея коллективного, группового труда приобретает популярность и в странах Запада. Выполнение каждым подразделением как целым полным технологического процесса требует взаимопомощи между работниками, выполняющими разнообразные функции. Вместе с тем усложнение и дифференциация деятельности содействует реализации творческого потенциала человека. Кроме того, построенные по «семейному» принципу отношения внутри фирмы (имитирующие традиционный японский общинный уклад) помогают снимать психологические стрессы и разрешать конфликты.

Д. Асемоглу и Д. Робинсон объясняют успех экономического развития Японии и новых индустриальных стран внедрением инклюзивных институтов: «Частью инклюзивных институтов обязательно являются защищённые права частной собственности, беспристрастная система правосудия и равные возможности для участия всех граждан в экономической активности; эти институты должны также обеспечивать свободный вход на рынок для новых компаний и свободный выбор профессии и карьеры для всех граждан» [3, с. 170].

Чтобы оценить перспективы реализации в странах с развивающимися рынками первого сценария, мы должны сконцентрировать исследования не столько на анализе разрыва между существующими социопсихологическими и социокультурными неформальными и внедряемыми формальными институтами, сколько на определении внутренней логики развития первых. Первый вариант возможен лишь тогда, когда вектор развития неформальных институтов совпадает или, по крайней мере, не противоречит требованиям сознательно внедряемых институтов. В этом случае «трансформационные» издержки вполне оправданы и не имеют тенденции к непрерывному росту по мере углубления реформ. Если же указанного соответствия нет, то «импорт» институтов, даже доказавших свою эффективность в других конкретно-исторических условиях (в другой институциональной среде), натолкнётся на непреодолимые препятствия, на рост социальных и бюрократических издержек усиливающегося государственного вмешательства, возникновение институциональных ловушек.

Эта закономерность прослеживалась ещё в рамках прежней социалистической системы, когда рост недоверия к официально навязываемым нормам и отказ от норм «коммунистического» поведения в обыденной жизни восполнялись увеличением затрат на контроль за действиями граждан, на санкции по отношению к «отклоняющимся» от официальных норм индивидам.

Только развитие на основе собственной идентичности способно быстро и эффективно вывести незападные общества на траекторию инновационного развития с созданием эффективных экономических, социальных и политических институтов без ущерба для ценностей, традиций и форм индивидуальности незападного типа.

Вторая важная проблема переходной экономики – это взаимосвязь и взаимодействие формальных институтов и неформальных правил делового поведения; большая значимость неформальных отношений и институтов (устойчивые персонализированные личные контакты, неявные сделки, написанные правила и договорённости) по сравнению с формальными отношениями и институтами. В странах с развивающимися рынками в период перехода от командно-плановой экономики к рыночной системе произошла институциональная деформация – стали укореняться неэффективные неформальные институты – институциональные ловушки (имплицитные теневые контракты, коррупция, бартер и т.д.).

Благодаря тому, что формальные институты, писанные законы и явные контракты получают жёстко фиксированное выражение и обладают публичными механизмами защиты, их действия носят универсальный, автоматический характер, не зависящий от каких-либо внешних обстоятельств. В результате уменьшается неопределённость экономической среды, расширяется поле безличного обмена, становятся возможными сложные транзакции, рассчитанные на длительную перспективу и охватывающие множество участников. Неписанные законы и неявные контракты лишены жёсткого автоматизма, оставляя возможности для гибкого приспособления к меняющимся условиям. С точки зрения краткосрочной амортизации шоков – это немаловажное преимущество. Однако в долгосрочной перспективе преобладание неформальных институтов оборачивается существенными потерями.

Во-первых, круг участников сделок начинает ограничиваться агентами, способными поддерживать друг с другом регулярные личные контакты. Это ведёт к сегментации рыночных отношений и оставляет незадействованным множество потенциальных возможностей для взаимовыгодного обмена.

Во-вторых, происходит резкое сужение временного горизонта принимаемых решений. Осуществлять долгосрочные проекты без чёткой фиксации будущих обязательств всех сторон – значит заведомо идти на огромный риск.

В-третьих, открывается широкое поле для злоупотреблений и оппортунистического поведения, так как неформальные сделки формулируются в общих терминах и не обеспечены надёжными санкциями против возможных нарушений.

В-четвёртых, поскольку неформальные институты делового поведения, по определению, лишены публичных механизмов enforcement'a, их участники вынуждены либо оставаться без защиты, либо прибегать к услугам «частной юстиции» (чрезвычайно дорогостоящим и обременительным). И то, и другое чревато значительными потерями и затратами.

В-пятых, общий уровень доверия между участниками рынка оказывается чрезвычайно низким, а, как известно, доверие – необходимый элемент любой работоспособной институциональной системы. Всё это означает неизбежную примитивизацию транзакционного пространства.

**Выводы.** Таким образом, хотя неформальные институты позволяют «мягче упасть», это не означает, что они способны помочь «быстрее двигаться». Реструктуризация, в отличие от краткосрочной адаптации, невозможна без утверждения формальных «правил игры», позволяющих планировать экономическую деятельность на длительную перспективу. По существу, экономика стран с развивающимися рынками попала в институциональную ловушку: отказ от неформальных сделок полностью парализовал бы её текущее функционирование; вместе с тем их доминирование подтачивает факторы долгосрочного устойчивого роста. Она оказалась в «плохом» институциональном равновесии, которое может быть описано в терминах «дилеммы заключённого». С одной стороны, сохранение ситуации с полувключенными формальными регуляторами противоречит интересам подавляющего большинства участников «игры»;

с другой – никто не готов взять на себя издержки по её преодолению, так как все уже приспособились и боятся проиграть от нарушения status quo.

Таким образом, с институциональной точки зрения системная трансформация предстаёт как совокупность нескольких параллельных и разнонаправленных процессов. В общих чертах логику перехода можно обрисовать следующим образом: исходный пункт – слой «старого» институционального каркаса; защитная реакция общества – заполнение институционального вакуума разнообразными моделями неформального взаимодействия; главное содержание перемен – выработка и утверждение новых формальных «правил игры», а также механизмов, обеспечивающих их соблюдение; финальная точка – «нормализация» институционального пространства, нахождение нового устойчивого баланса между формальными и неформальными регуляторами.

Чтобы изменить ситуацию и обеспечить выход экономик стран с развивающимися рынками из институциональных ловушек, можно предложить следующее:

- установление «прозрачных» и единых для всех «правил игры». Без универсальных и общепризнанных законов на рынке будут господствовать «понятия», принятые в рамках отдельных групп предпринимателей;

- унификация законодательного пространства, устранение противоречий между нормами и процедурами, действующими в разных звеньях и на разных уровнях правовой и административной системы;

- сокращение числа и упрощение содержания формальных ограничений, а также снижение издержек, связанных с их соблюдением;

- ужесточение санкций за нарушение законов и контрактных установлений (другими словами, повышение издержек, сопровождающих оппортунистическое поведение);

- разграничение политики и экономики, утверждение принципа равноудалённости в отношениях между бизнесом и властью;

- обеспечение независимости государственных институтов от влиятельных элитных групп, которые заинтересованы в сохранении

прежнего порядка и располагают властными и финансовыми ресурсами для «размывания» любых формальных регуляторов;

– выращивание эффективной и некоррупцированной (а значит, высокооплачиваемой) бюрократии;

– сужение пространства «серых» схем и «непрозрачных» теневых практик;

– выведения экономики «из тени», включение её в нормальное правовое поле.

Реализация названных инициатив заставила бы работать механизмы enforcement'a, обеспечив необходимый уровень защиты общих «правил игры», переключение от неформальных стереотипов делового поведения к более формализованным, от неявных контрактов – к явным, от непрозрачных теневых схем – к более открытым легальным транзакциям, что в конечном итоге привело бы к нивелированию институциональных ловушек.

### *Список использованных источников*

1. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. – № 2. – 37 с.

2. Ходжсон Дж. М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории / Дж. М. Ходжсон // Экономический вестник Ростовского государственного ун-та. – 2003. – № 4. – С. 11-30.

3. Асемоглу Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Д. Асемоглу, Дж. Робинсон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://webveblen.files.wordpress.com/2018/06/acemoglu.pdf>

4. Балацкий Е.В. Институциональные и технологические ловушки: анализ идей / Е.В. Балацкий // Журнал экономической теории. – 2012. – № 2. – С. 48-63.

5. Нуреев Р.М. Что такое зависимость от предшествующего развития и как её изучают российские экономисты / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса: Альманах – М.: 2007. – Вып. 6. – С. 228-255.

6. Аузан А. Социокультурная формула экономической модернизации / А. Аузан, К. Келимбетов // Вопросы экономики. – 2012. – № 5. – С. 37-44.

7. Бессонова О.Э. Институциональный кризис и возможности его преодоления / О.Э. Бессонова // Общественные науки и современность. – 2014. – № 4. – С. 73-86.

8. David P.A. Path dependence, its critics and the quest for «historical economics» / P.A. David // Evolution and path dependence in economic ideas: Past and present /Ed. by P. Garrouste, S. Ioannides. – Cheltenham: Elgar, 2001. – Ch. 2. – P. 15-40.

9. Сухарев О.С. Теория дисфункции экономических систем и институтов / О.С. Сухарев. – М.: Ленанд, 2014 – 144 с.

10. Бренделева Е.А. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iq.hse.ru/more/economics/qwerty-effecti>.

УДК 330.342.3/4-330.526.5

## **ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

**КАРПУХНО И.А.,**

*канд. экон. наук, доцент*

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

*Дана сравнительная характеристика «бисмарковской» и «бевериджской» моделей социальной политики. Выявлены отличия способов фискального обеспечения социального развития в основных моделях социальной политики. На основе методологических принципов неинституциональной экономической теории рассмотрена взаимосвязь фискальной и социальной политик, а также предложен механизм фискального обеспечения социального развития.*

**Ключевые слова:** *фискальное обеспечение; фискальная политика; социальная политика; социальное развитие; институт; государственный бюджет; налог.*

*A comparative description of the «Bismarck» and «Beveridge» models of social policy is given. The differences of the methods of fiscal provision of social development in the main models of social policy are revealed. On the basis of the*

*methodological principles of neoinstitutional economic theory, the interrelation of fiscal and social policies is considered, and a mechanism for fiscal provision of social development is proposed.*

**Keywords:** *fiscal provision; fiscal policy; social policy; social development; institution; state budget; tax.*

**Постановка задачи.** В настоящее время приоритетом современного социального государства является социальное развитие, ориентация на обеспечение достойных условий жизни людей, реализация их интеллектуального и профессионального потенциала. Однако недостаток собственных финансовых ресурсов государства, необходимых для фискального обеспечения социального развития, негативно отражается на реализации социальных обязательств государства. Трансформации, происходящие в системе хозяйствования, актуализируют вопросы эффективного применения фискальных инструментов для достижения целей государства и общества. Фискальная политика должна быть направлена на формирование условий, благоприятных для развития отраслей экономики, которые играют решающую роль для удовлетворения потребностей населения. При этом одной из проблем является поиск путей сочетания рыночных методов и социальных гарантий, а также поиск путей достижения социальной справедливости в сфере экономики.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Е.С. Бакалдина [1], Л.Ф. Голубева [2], В.В. Печенкин [3], В. Роик [4], Л.А. Солдатова [5], Г.В. Монусова [6] в своих научных работах анализируют модели и системы социальной политики государства. Исследованием роли инструментов фискальной политики занимаются Д. Бондаренко [7], А. Миняйло [8]. Воздействие фискальной политики на развитие социальной сферы было изучено Л.Л. Игониной [9].

Несмотря на научные работы, посвящённые данной проблематике, недостаточно изучены институциональные аспекты фискального обеспечения социального развития страны в целом.

**Актуальность.** Актуальность темы исследования заключается в том, что одной из важных сфер деятельности современного государства и значимой ареной выражения интересов современного общества является социальная политика. Она тесно и непосредственно связана с фискальной политикой, которая во

многим определяется ментальностью населения, уровнем развития общества, целями и стратегическими задачами, которые перед собой ставит государство для социально-экономического развития общества. Низкий уровень жизни населения на первый план выводит вопросы целенаправленной социальной политики, главным образом, фискального обеспечения социального развития, а также социальной защиты особых слоёв населения.

**Цель данной статьи** – институциональный анализ фискального обеспечения социального развития. В соответствии с целью поставлены следующие задачи: 1) дать сравнительную характеристику «бисмарковской» и «бевериджской» моделей социальной политики; 2) выявить отличия способов фискального обеспечения социального развития в основных моделях социальной политики; 3) рассмотреть институциональный аспект взаимосвязи фискальной и социальной политик; 4) предложить механизм фискального обеспечения социального развития.

***Изложение основного материала исследования.***

Институциональная теория рассматривает институты как совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, устанавливающих границы деятельности экономических субъектов [10, с. 14]. Методологические принципы, которые использует неинституциональная экономическая теория, дают возможность более реалистического описания процесса принятия решений, основанного на двух важнейших поведенческих предпосылках неинституциональной экономической теории – ограниченной рациональности и оппортунистического поведения [11, с. 14].

Наиболее популярный подход к изучению социальной политики состоит в рассмотрении отдельных областей деятельности общества, а также социальных институтов, вовлечённых в процессы поддержания и развития социально-экономических отношений, описании потребностей общества, раскрытии возможностей социальных групп, и их влияния на перераспределительные процессы. Социальная политика государства в целом находит своё отражение в сложном комплексе определённых механизмов: социальной помощи и защите работников, повышении конкурентоспособности и социально-экономических результатов труда, индивидуальном стимулировании труда, инвестировании в кадры и др. Целью



социальной политики, которая рассматривалась в двадцатом веке как важнейшая, является благосостояние граждан.

Цели, объекты и субъекты, как и составляющие социальной политики, в основном определяются её моделью, которая избрана в обществе как определяющая. Е.С. Бакалдина под моделью социальной политики понимает систему взаимосвязанных принципов и направлений деятельности, регулирующих общественное развитие, распределение и перераспределение материальных благ и ресурсов [1, с. 9]. Однако вопрос о количестве и критериях выделения моделей социальной политики достаточно сложный, потому что при его решении необходимо учитывать специфику экономических и политических систем разных стран.

Одним из критериев, который характеризует эффективность модели социальной политики, выступает качество жизни населения. Данный показатель охватывает широкий диапазон оценки уровня жизни и отражает обеспеченность, комфорт условий жизни, их соответствие современным требованиям, безболезненность и продолжительность жизни.

В Европейском союзе, задачей которого является разработка стандартизированного механизма трансформации социальной политики для единой Европы, выделяют две ключевые модели социальной политики: «бисмарковскую» и «бевериджскую» и их разновидности [1, с. 10-11]. Сравнительная характеристика данных моделей представлена в табл. 1.

«Бисмарковская» модель основывается на идее разделения бремени рисков, связанных с трудовой деятельностью. Эта идея принадлежит канцлеру Германии Отто фон Бисмарку. В 1881-1889 гг. он провёл ряд социальных законов – о страховании на случай болезни и увечья, пенсиях по старости и инвалидности. Для разделения социальной ответственности стали создавать специальные фонды.

Английский премьер-министр У. Беверидж внёс изменения в данную систему в 1942 году, обосновав необходимость участия в ней не только работодателей и наёмных работников, а и государства.

Основные характеристики каждой модели взаимообусловлены. Так, в «бисмарковской» модели страхование выступает базовым механизмом социальной защиты, финансовую основу которой формируют страховые отчисления. Таким образом,

результаты и успешность трудовой деятельности влияют на уровень социальной защищённости. В «бевериджской» модели абсолютно любой гражданин может претендовать на минимальный уровень социальной защищённости, и ввиду этого, основным способом фискального обеспечения социального развития является перераспределение налоговых поступлений.

*Таблица 1*

**Основные характеристики «бисмарковской» и «бевериджской» моделей социальной политики**

<b>«Бисмарковская» модель</b>	<b>«Бевериджская» модель</b>
<b>Особенности</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- жёсткая связь между успешностью профессиональной деятельности и уровнем социальной защиты;</li> <li>- социальные права обуславливаются отчислениями, внесёнными в период всей активной жизни;</li> <li>- страховые кассы наполняются отчислениями из заработной платы для формирования профессиональных страховых фондов и осуществления социальных выплат;</li> <li>- «национальная солидарность», которая реализуется через муниципальные службы лицам, относящимся к малообеспеченному населению, или благотворительность</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- независимо от принадлежности к экономически активному населению человек имеет право на минимальную защищённость по причине заболеваний, старости или уменьшения своих материальных ресурсов;</li> <li>- в странах с этой моделью применяется автоматическое прикрепление к системе страхования по болезни; пенсии обеспечивают минимум доходов всем престарелым вне зависимости от их отчислений взносов из заработной платы в прошлом;</li> <li>- принцип национальной солидарности основан на концепции распределительной справедливости</li> </ul>
<b>Способ фискального обеспечения социального развития</b>	
социальная защита принципиально независима от финансирования из государственного бюджета	система социальной защиты финансируется из государственного бюджета благодаря налогообложению
Пример: Германия, Франция	Пример: Великобритания, Швеция

Г. Эспин-Адерсеном была предложена широко известная классификация моделей социальной политики, в которой выделены неолиберальная, консервативно-корпоративистская и социально-демократическая модели [12]. Достоинством данной классификации являются политические и макроэкономические способы оценки направленности и характера социальной политики, а слабой стороной – условность применяемых методов оценки.

Существуют и другие классификации моделей социальной политики, которые базируются на таких критериях, как: характер перераспределения доходов, уровень занятости, уровень бедности и др. В данном исследовании в основу берётся такая значимая

характеристика моделей, как уровень соответствия результатов реализации моделей ценностям и нормам социального государства.

Термин «социальное государство» впервые возник в работах немецких учёных в середине XIX в. под влиянием философии Гегеля как результат анализа проблем капиталистических отношений в Германии. Была сделана попытка определить роль государства в достижении справедливого распределения дохода, в обеспечении социальной солидарности общества и заботы о неимущих и неработающих членах общества, в осуществлении общественного и экономического прогресса, так как развитие одного является неотъемлемой частью и следствием развития другого [2].

Хотя термин «социальное государство» появился в Германии, но большую роль в формировании модели социального государства сыграла концепция дирижизма, которая во многом опирается на методологию французской школы политико-экономической и социальной мысли (Ф. Перру, Л. Маршалль, Ж. Лекайон и др.). Методологические принципы концепции дирижизма следующие: 1) построение общества на «естественном» принципе господства и власти; 2) государство находится над интересами экономических, социальных и политических групп, при этом не позволяет противоречию их интересов выплеснуться в конфликт; 3) государство обеспечивает эффективное функционирование механизма рыночной экономики.

Получив мощный теоретический импульс в 30-40-х гг. XX в., формирование социального государства явилось результатом действия двух факторов: формирование социально-равновесного механизма распределения национального дохода и длительный период экономического роста. В свою очередь, это способствовало активному развитию теории государственной политики. Понимание того, что рыночный механизм не идеален и не может обеспечить решение всех социально-экономических вопросов привело к необходимости применения адекватных государственных инструментов регулирования экономики. Методы регулирования, которые были определены в кейнсианской концепции, дали возможность разрешить острые противоречия стран Запада, обусловленные кризисом, который носил системный характер.

Кейнсианская теория считает государственные расходы важным компонентом совокупного спроса, и доказывает, что

уровень валового внутреннего продукта определяется уровнем планируемого совокупного спроса. С позиции Дж. М. Кейнса, основным инструментом государственного регулирования экономики является бюджет, целями фискальной политики становятся обеспечение занятости рабочей силы и стабильности развития производства.

Представителями концепции усиления роли государства по-новому была представлена проблема сочетания целей и средств политики государства. Главная роль в ней отводится проблеме обеспечения стабильных темпов экономического роста в долгосрочном периоде, а социальные аспекты считаются зависимыми переменными. Новая государственная политика, которая была сформирована на основе теории и практики управления, позволила обеспечить решение основных проблем в условиях новой экономики:

- 1) стабильность развития государства;
- 2) формирование эффективных механизмов государственного воздействия на различные сферы общества;
- 3) поддержание определённого уровня технологических пропорций и структуры экономики, инвестиционного процесса;
- 4) формирование экономической и социальной инфраструктуры, необходимой в современных условиях НТР.

Исторически так сложилось, что кейнсианская позиция стала критиковаться консервативной школой. Неоконсерваторы обосновывают необходимость ограничения государственных расходов в социальную сферу, и поэтому их упрекали в посягательстве на социальную защищённость населения. Принципиально отличаются позиции неоконсерваторов и кейнсианцев в вопросах налогообложения. Неоконсерваторы видят в увеличении налогообложения усиление государственного вмешательства, а также наращивание расходов на содержание аппарата власти и управления.

Следует отметить, что современное государство благосостояния отличается качеством институтов, которые обеспечивают эффективную рыночную аллокацию с наименьшими транзакционными издержками.

Социальное государство целесообразно соединяет свободу и власть для того, чтобы обеспечить благополучие личности, социальную справедливость и солидарность в распределении

результатов труда. Экономическая политика социального государства в большинстве современных стран основывается на таких принципах: свободная конкуренция, рыночная экономика, перераспределение доходов от преуспевающих групп населения к менее благополучным посредством инструментов фискальной политики (государственного бюджета и налогов с помощью финансирования социальных программ). Перераспределяемые доходы поступают в общественные фонды потребления, далее направляются на осуществление социальных программ. Налоговое бремя достаточно высокое, а роль социального государства в осуществлении мероприятий и социальных программ может быть различной [12].

Выделяют два вида социальной политики – активная и пассивная. Активная социальная политика характеризуется успешным применением корпоративности, следствием этого является ограничение и контроль классовой борьбы, сотрудничество государства и различных групп интересов. Обязательным предварительным условием применения данной политики является хорошая организация общества и базируется на принципах институционального общества благосостояния.

Пассивная социальная политика имеет в основном компенсационный характер, направлена на ту часть населения, которая находится в тяжёлом материальном положении. В связи с этим государство ставит целью распространение принципа адресности инвестиций на оплату социальных выплат и льгот, противном случае бюджетные средства будут распределены неэффективно [13].

В модели социального государства в большей степени выражаются мероприятия активной политики. Предполагаемые результаты социального развития следует рассматривать сквозь призму фискальной политики и построения эффективного механизма фискального обеспечения социального развития. Можно предложить механизм фискального обеспечения социального развития (табл. 2), который учитывает институциональный аспект взаимосвязи фискальной и социальной политик.

Механизм реализации социальной политики предполагает выбор модели социальной политики. Социальная политика базируется на социальных сервисах, предназначенных для решения социальных проблем.

Таблица 2

Механизм фискального обеспечения социального развития

<b>Механизм фискального обеспечения социального развития</b>		<i>Механизм реализации социальной политики</i>	
		Модель социальной политики	
<b>Показатели наличия финансовых ресурсов</b>	- Объёмы и структура доходов и расходов государственного бюджета; - Объёмы и структура доходов и расходов местных бюджетов; - Внебюджетные фонды	Информационное обеспечение	
		<i>Уровень:</i>	<i>Задачи:</i>
		<i>Стратегическое планирование – разработка социальной политики</i>	1) выявление и анализ проблемы в социальной сфере; 2) определение цели и задач политики; 3) научное и информационное обеспечение; 4) принятие политических решений, их реализация и защита
		<i>Тактическое планирование – обеспечение и администрирование</i>	1) разработка сервисов; 2) наблюдение работы сервисов; 3) оценка их эффективности; 4) стоимостной анализ; 5) бюджетирование – финансирование; 6) управление реализацией сервисов
		<i>Операционный уровень – реализация сервисов</i>	1) выявление клиентов социального сервиса; 2) определение этапов реализации сервисов; 3) последовательная, постоянная и непрерывная реализация обслуживания; 4) сбор информации о предоставленных сервисах; 5) оценка эффективности; 6) координация деятельности.
ИНСТРУМЕНТЫ фискальной политики: налоги, государственные расходы, государственные трансфертные платежи и др.		Показатели социального развития	
Осуществление конкретных мероприятий			

Разработка социальной политики происходит на государственном уровне, а реальное её воплощение – на уровне местной администрации. Именно локальные социальные сервисы передают коллективную государственную ответственность на индивидуальный уровень, доводя до каждого человека. Количество таких сервисов постоянно возрастает, соответственно возрастает и разнообразие профессий, которые с ними связаны. Такое увеличение является следствием дифференциации и необходимостью уточнения требующихся обществу механизмов,

которые будут регулировать социально-экономические проблемы. Поскольку взаимодействие субъектов социальной политики происходит на различных уровнях, оно вызывает необходимость постоянной обратной связи для осуществления корректировки и повышения эффективности взаимодействия.

В процессе функционирования механизма фискального обеспечения социального развития применяются фискальные инструменты: налоги, государственные расходы, государственные трансфертные платежи и др.

Как один из показателей, позволяющий оценить социальное развитие региона и уровень жизни населения, в настоящее время применяют индекс развития человеческого потенциала. Его рассчитывают согласно апробированной методике ООН. Данный индекс является интегральным показателем, представляющим усреднённое значение трёх следующих обобщающих показателей:

1. Индекс ожидаемой продолжительности жизни – здоровье и долголетие, измеряемые показателем средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении.

2. Индекс образования измеряется средней ожидаемой продолжительностью обучения детей школьного возраста и средней продолжительностью обучения взрослого населения.

3. Индекс валового национального дохода: достойный уровень жизни, измеряется величиной валового национального дохода на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности.

Все страны по уровню индекса человеческого развития можно разделить на четыре группы: с очень высоким уровнем индекса человеческого развития, с высоким, со средним и с низким его уровнем.

В табл. 3 приведены примеры Индекса человеческого развития в 2017 году. В рейтинге учитываются 189 стран мира, из которых по результатам, опубликованным в 2018 году, этот рейтинг возглавили такие страны, как Норвегия, Швейцария, Австралия, Ирландия и Германия.

Российская Федерация заняла 49 место, опередив Черногорию и Болгарию, но пропустив вперёд Оман и Аргентину, имея ожидаемую среднюю продолжительность жизни 71,2 года. Украина заняла 88 место, опередив Перу и Колумбию, но не опередив Китай.

Таблица 3

## Индекс человеческого развития стран мира [11]

Место	Страна	Показатель ИЧР
<i>Страны с очень высоким уровнем Индекса человеческого развития</i>		
1	Норвегия	0,963
2	Швейцария	0,944
3	Австралия	0,939
4	Ирландия	0,938
49	Российская Федерация	0,816
<i>Страны с высоким уровнем Индекса человеческого развития</i>		
60	Иран	0,798
60	Палау	0,798
62	Сейшельские Острова	0,797
63	Коста-Рика	0,794
88	Украина	0,751
<i>Страны со средним уровнем Индекса человеческого развития</i>		
113	Филиппины	0,699
113	Южная Африка	0,699
115	Египет	0,696
116	Индонезия	0,694
116	Вьетнам	0,694
<i>Страны с низким уровнем Индекса человеческого развития</i>		
185	Бурунди	0,417
186	Чад	0,404
187	Южный Судан	0,388
188	Центральная Африканская Республика	0,367
189	Нигер	0,354

Таким образом, каждая страна, учитывая свою специфику, строит собственную модель социальной политики и динамично развивается. Однако политические партии, находящиеся у власти, применяют некоторые элементы различных моделей для решения вопросов, и фискальные инструменты. Поэтому, рассматривая определённые государства, можно видеть исторические традиции и тенденции, проявляющиеся в социальных акциях.

**Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.** Проведенный институциональный анализ позволил сделать следующие выводы:

1. Проведенный анализ различных подходов к изучению моделей социальной политики позволил выявить отличия способов фискального обеспечения социального развития в основных моделях социальной политики, а именно зависимость или независимость от финансирования из государственного бюджета.

2. Выбор модели социальной политики современного государства должен определяться двумя важными требованиями:



учитывать и обобщать имеющийся опыт развития социального государства, а также исторические, экономические, политические особенности государств, в которых они функционируют.

3. Ожидаемые результаты социального развития следует рассматривать сквозь призму фискальной политики и построения эффективного механизма фискального обеспечения социального развития. Особенности механизма фискального обеспечения социального развития обусловлены определёнными налоговыми традициями, эффектом следования опыту других стран, глобализационными процессами, а также социально-экономическими условиями и уровнем развития хозяйственных отношений в стране.

### ***Список использованных источников***

1. Бакалдина Е.С. Теоретические подходы к изучению моделей социальной политики / Е.С. Бакалдина // Вестник государственного и муниципального управления. – 2015. – № 2. – С. 9-15.

2. Голубева Л.Ф. История развития системы социальной политики в обществе / Л.Ф. Голубева // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 11. – С. 39-46.

3. Печенкин В.В. Сравнительный анализ социальной политики: теоретические модели и подходы / В.В. Печенкин, Д.В. Фадеев // Вестник СГТУ. – 2014. – № 2 (60). – С. 263-269.

4. Роик В. Социальная модель государства: опыт западноевропейских стран и выбор России / В. Роик // Человек и труд. – 2014. – № 3. – С. 18-25.

5. Солдатова Л.А. Зарубежные модели социальной политики в отношении старшего поколения / Л.А. Солдатова // Социально-гуманитарные знания. – 2014. – № 3. – С. 172-187.

6. Монусова Г.В. Социальная политика в европейском общественном мнении: субъективный контракт между обществом и государством / Г.В. Монусова // Вопросы Экономики. – 2015. – № 6. – С. 127-151.

7. Бондаренко Д.А. Проблемы фискальной политики и её упрощения как фактор оптимизации деятельности малых и средних предприятий в Украине / Д.А. Бондаренко // Економіка та держава. – 2013. – № 8. – С. 99-103.

8. Миняйло А. Фискальная политика / А. Миняйло, В. Миняйло // Финансовый директор. – 2008. – № 9. – С. 40-46.

9. Игонина Л.Л. Воздействие фискальной и монетарной политики на развитие экономики и социальной сферы / Л.Л. Игонина // Финансы и кредит. – 2014. – № 15 – С. 37-45.

10. Douglass C. North Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge university press, 1994. – 152 p.

11. Чаусовський О.М. Сутність і структура сучасного інституціоналізму / О.М. Чаусовський, І.О.Карпучно, Т.М. Дедух // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2013. – № 1. – С. 181-183.

12. Esping-Andersen G. Three World of Welfare Capitalism. – Oxford: Oxford Polity Press, 1990.

13. Сайт Программы развития ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.undp.org>.

УДК 332.1

## **О СУЩНОСТНОМ СОДЕРЖАНИИ ПОНЯТИЙ «РЕГИОН», «РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА» И ИХ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРАХ**

**СЕРЕДА В.В.,**

*ст. преподаватель*

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

*Статья посвящена исследованию сущности содержания понятий «регион», «региональная экономическая политика». Приводится обзор научных взглядов, подходов отечественных и зарубежных экономистов к определению этих терминов, даётся авторское их уточнение.*

**Ключевые слова:** *регион; региональная экономическая политика; комплексный; системный подход; факторы; особенности; территория.*

*The article deals with researching the essence of following notion «region», «regional economic policy».*

*General survey of scientific viewpoints and foreign economists to definition of these terms is presented and their authorial interpretation is specified.*

**Keywords:** *region; regional economic policy; integrated; system approach; factors; peculiar features; area.*

**Постановка задачи.** Современные условия глобализации, сопровождаемые перманентными экономическими кризисами, противоречиями, рисками, трансформациями социально-экономических, общественно-политических отношений, высоким уровнем межрегиональной дифференциацией и т.д., приводят к усилению роли региональных факторов, что обуславливает значимость и необходимость научного исследования вопросов, связанных с определением базовых понятий «регион», «региональная экономическая политика», выяснением, уточнением их сущностного содержания и системообразующих особенностей на основе комплексного, системного подходов, методов обобщения, анализа и синтеза.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Изучению проблем развития и сущностного содержания понятий «регион», «региональная экономическая политика» посвятили свои научные работы и публикации такие известные отечественные и зарубежные учёные, как: Э. Алаев [2], А. Добрынин [3], В. Лексин [4], А. Гранберг [6; 7], М. Степанов [8], Н. Чумаченко [9], Е. Вишневская [10], В. Якунин, И. Сулакшин [11], В. Кистанов [12], Ю. Гладкий, А. Чистобаев [13], В. Федоров [14], В. Павленко [15] и др. Однако, несмотря на многообразие научных взглядов в сфере региональной проблематики, в трудах учёных на данное время отсутствуют единые подходы к определению сути её категориальной базы, что требует дальнейшего комплексного рассмотрения этих вопросов, подтверждающих важность исследования.

**Актуальность** рассмотрения проблемы сущностного содержания понятий «регион», «региональная экономическая политика», их системообразующих факторов обосновывается возросшей ролью регионального управления, становлением местного самоуправления, их влияния на социально-экономическое развитие территорий в нынешних условиях глобальных экономических, общественно-политических процессов.

**Целью статьи** является исследование развития понятия «регион», «региональная экономическая политика», углубление подходов к определению сущности данных категорий.

**Изложение основного материала исследования.** Настоящий этап мирового экономического развития характеризуется повышением значения регионов как субъектов экономических и политических отношений, являющихся центром развития региональной экономики, формирования и реализации региональной экономической политики, что требует предметного изучения и научного анализа вопросов, связанных с определением таких базовых понятий, как «регион», «региональная экономическая политика», выяснением их сущностного содержания.

Исследуя данную область, рассмотрим в первую очередь суть толкования «регион». Следует отметить, что и в отечественной, и в зарубежной литературе не существует конкретной трактовки этого понятия, что является одной из причин различных направлений и методологических концепций в современных региональных изысканиях, существования многообразия трактовок этих категорий в научных трудах учёных-экономистов.

Отметим, что в современной науке слово «регион» трактуется неоднозначно, а порой и противоречиво. Изучим данное понятие на основе анализа многообразия научных взглядов, подходов к обозначению её сущности.

Так, формулировка «регион» возникла в различных науках для выделения территориальных частей по определённому признаку (территориальному, административному, политическому, экономическому, демографическому и др.).

В толковом словаре И.С. Ожегов в самом общем виде регион представляет как «большую область, группу соседствующих стран или территорий, районы, объединённые по каким-либо общим признакам» [1].

В исследованиях учёных чаще всего встречаются два термина: «регион» и «район». По мнению Э.Б. Алаева [2, с. 20-23], «Район представляет собой локализованную территорию, обладающую единством, взаимосвязанностью составляющих элементов, целостностью, причём эта целостность – объективное условие и закономерный результат развития данной территории». При этом присутствует очень широкое толкование понятия района: от

«района в городе» до «района в стране». Ряд специалистов в области регионоведения считают, что во избежание путаницы и тавтологии понятие «регион» и понятие «район» чаще всего следует употреблять как синонимы [2, с. 69-70], другие считают этот вопрос дискуссионным.

Иные подходы к определению региона основываются на следующих понятиях. По мнению А.И. Добрынина [3], под регионом следует рассматривать «территориально специализированную часть народного хозяйства страны, характеризующуюся единством и целостностью воспроизводственного процесса». Данная трактовка в своей основе имеет экономические, а не территориальные свойства, а именно «единство и целостность воспроизводственного процесса». В.Н. Лексин и А.Н. Швецов под регионом понимают: «субъект РФ, административно-территориальное образование и даже город» [4]. В сути этого понятия, согласно утверждениям учёных, делается акцент не на экономической, а на административной составляющей его содержания.

Признавая существующую путаницу в определении понятий «район» и «регион», американские профессора П. Джеймс и Дж. Мартин пишут: «Обычно под словом «регион» понимается целостный участок территории, отличающийся некоторой однородностью в своей основе, но не обладающий чёткими границами. Более того, это слово часто употребляется для обозначения больших территорий, образующих главные подразделения континентов. Но в профессиональном языке географов, используемом здесь, слово «регион», или «район», применяют по отношению к территориям самой разной площади, которые характеризуются определённой однородностью, являющейся специфической и служащей основанием для того, чтобы выделить эти территории». Учёный Гарвардского университета Грае писал: «Мы можем определить государство. Оно имеет организацию, границы и название. Оно имеет записанную историю. Но что такое район? Конечно, это не политическая и не административная единица. Мы можем сказать лишь, что это территория, отличающаяся достаточно характерными признаками для того, чтобы отделить её от соседей» [5, с. 24].

Различными научными центрами США, занимающиеся проблемами регионоведения и экономического районирования,

были сделаны следующие выводы. Профессор Чикагского университета В. Джонс считает: «Район – это территория, внутри которой имеется однородность в одном или нескольких отношениях»; Северная Каролина, профессор Вуфтер: «Район – это территория, в пределах которой сочетание природных и экономических факторов создало однородность экономической и социальной структуры»; Миннесотский университет, профессор Р. Хартсхорн разъясняет: «Район – это непрерывная территория, в пределах которой имеется в некоторой степени однородность в общем (природном и культурном) ландшафте». Учёный Р. Платт утверждает, что понятие «район» – это «территория, выделенная на основе общей однородности характера земли и общей однородности её использования» [5, с. 12-13].

Знаменитый учёный по вопросам региональной экономики А.Г. Гранберг обозначает эту трактовку следующим образом: «Регион – это определённая территория, отличающаяся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих её элементов» [6; 7], которая является самым простым определением.

Учёный экономист М.В. Степанов считает: «Регион – это крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями и характерной направленностью развития производственных сил» [8, с. 7].

По определению академика Н. Чумаченко, регион – это «часть территории государства, выделенная по совокупности различных признаков в административную единицу, сознательно направляемая и координируемая для достижения целей общественного развития и предотвращения разрушительных или негативных внешних сил» [9].

Проанализировав различные трактовки, приведенные в литературе, можно отметить, что «Регион – это некоторая целостная территориальная система со своей структурой, функциями и связями с внешней средой». Исходя из этого, за базовую основу сущностного содержания данного понятия можно принять следующее его определение: «Регион – в широком смысле слова это определённая часть территории страны (или нескольких соседних стран) с более или менее однородными природными условиями, факторами производства, производственной и социальной инфраструктурой, институциональной и культурной

средой. В узком смысле слова регион обладает также атрибутом политического самоуправления. Поэтому внутри страны регионом обычно считается административно-территориальная единица» [10, с. 46].

Синтезируя ряд отмеченных научных точек зрения и подходов учёных к дефиниции категории «регион», можно дать её уточнённое определение и содержание, дополнить базовую основу, позволившую выявить новые аспекты регионального развития, сформулировать авторскую трактовку, раскрыв сущность данного понятия, обозначающую, что: «регион» – это целостная, комплексная территориальная система, характеризующаяся единством и особенностями природно-географического, естественно-исторического, социального, экономического, производственного, культурного пространства, общностью народнохозяйственных и региональных задач, наличием политико-управленческих органов управления, чётко очерченных административных границ, устойчивых связей с внешней средой».

С понятием «регион» органично связан термин «региональная политика». Так, С.С. Сулакшин [11] определил: «государственная региональная политика (ГРП) – это система ценностей и целей и необходимых для их достижения государственно-управленческих мер, реализуемых с помощью нормативных правовых актов, программ и иных документов, направленных на региональное развитие». Академик А.Г. Гранберг подчеркнул: «Под собственно «региональной политикой» понимается специализированная регионально ориентированная деятельность, представляющая собой многоуровневое явление» [6; 7].

В. Кистанов и Н. Копылов считают: «Региональная политика – это система целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации» [12].

По мнению Ю.Н. Гладкого и А.И. Чистобаева: «Сердцевина региональной политики – это реализация экономических целей и задач государственной власти» [13].

Изучив отдельные точки зрения экономистов на трактовки понятия «региональная политика», обобщив их суть, следует уточнить, что их объединяют практически идентичные конечные цели, задачи, направления деятельности, способствующие решению социально-экономических задач региона, повышению

благополучия его населения, исходя из природного, ресурсного, трудового потенциала, условий экономического развития и др.

Важно отметить, что в региональной политике государства существуют такие её области, как экономическая, социальная, национальная, экологическая, демографическая и др., среди которых важное место отводится экономической политике.

Так, В.П. Федоров считает: «Региональная экономическая политика – это часть общенациональной экономической политики, направленной на определённую территорию государства, причём не обязательно совпадающую с территорией административно-территориального образования. Предмет воздействия региональной экономической политики – обширная территория целостного экономического района» [14, с. 68].

Учёный экономист Павленко В.Ф. утверждает, что «Государственная региональная экономическая политика – это совокупность, система инструментов и механизмов, применение которых должно обеспечить достижение двуединой цели – обеспечить эффективность использования общественных ресурсов в пространстве и гарантировать достижение внеэкономических целей общественного развития (социальных, военно-политических, геостратегических, экологических)» [15, с. 231].

Одним из главных направлений региональной экономической политики является достижение региональной экономической независимости. Региональная экономическая политика включает: планирование социально-экономического развития регионов, финансирование направлений её деятельности и др., которая основывается на постановке целей и задач на будущее, распределении полномочий и ресурсов между центром и регионами, организации системы межбюджетных отношений [10]. Данная политика обеспечивает эффективный рост экономики региона, решение проблем занятости населения, демографии, образования, здравоохранения, культуры, создание условий для пропорционального развития различных районов региона с целью повышения жизненного уровня населения, создание достойного качества жизни людей на всей его территории.

В этой связи необходимо сделать акцент на том, что для сглаживания неравномерности отдельных регионов государство использует региональную политику, как особое направление экономического регулирования.



Исходя из этих и вышеотмеченных факторов, а также согласно точкам зрения Л.В. Ковалевой и И.А. Галаниной: «Государственная региональная экономическая политика – это целевые действия государства, направленные на сбалансирование условий деятельности регионов и их результатов, повышение эффективности использования совокупных региональных ресурсов и возможностей, создание условий для повышения деятельности отдельных регионов» [16, с. 61]. Иными словами, это совокупность государственных мер по достижению определённого пространственно-производственного равновесия национального хозяйства.

Таким образом, проведенный комплексный, системный, терминологический анализ, синтез различных научных взглядов, подходов к установлению сути категории «региональная экономическая политика» способствовал определению его авторской уточнённой формулировки, подчёркивающей, что «региональная экономическая политика» – это комплекс целенаправленных, институциональных и законодательно оформленных мер организации деятельности органов власти по обеспечению политического, социально-экономического развития региона, способствующих эффективному, инновационному развитию экономики, повышению её конкурентоспособности, созданию благоприятных условий жизни населения региона, исходя из местных особенностей, влияния внешних факторов.

**Выводы.** Итак, в ходе изучения сущностного содержания понятий «регион», «региональная экономическая политика», их системообразующих факторов получены ответы на поставленную цель, задачу исследования и на этом основании выяснено, что в современных условиях мирового экономического развития, воздействия процессов глобализации, интеграции, интернационализации, информатизации, перманентных кризисных явлений и др., возрастает роль и значение региона, как субъекта экономических и политических отношений, являющегося центром развития региональной экономики, формирования и реализации региональной экономической политики.

Рассмотрены научные взгляды отечественных и зарубежных учёных-экономистов к определению базового содержания понятий «регион», «региональная экономическая политика», что позволило на основе методов комплексного, системного анализа и синтеза

изучить теоретические подходы исследователей по данной проблематике, выявить новые аспекты регионального развития, сформулировать и предложить авторские трактовки этих категорий, уточнив их суть, в дополнение к раскрытым в исследовании.

### ***Список использованных источников***

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова – М.: ИТИ Технологии; изд. 4-е, доп. – 2006. – 944 с.
2. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э.Б. Алаев. – М., 1983. – 350 с.
3. Добрынин А.И. Региональные пропорции воспроизводства / А.И. Добрынин. – М.: Высшая школа, 2005. – С. 28.
4. Лексин В.Н. Региональные бюджетно-налоговые системы / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов // Рос. экон. журн. – № 12. – 1993. – 18 с.
5. Бутов В.И. Основы региональной экономики / В.И. Бутов, В.Г. Игнатов, Н.П. Кетова – М.: Изд-во «МарТ», 2000. – 448 с.
6. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
7. Гранберг А.Г. Оптимизация территориальных пропорций народного хозяйства / А.Г. Гранберг. – М.: Экономика, 1973. – 248 с.
8. Степанов М.В. Региональная экономика: учебник / под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 368 с.
9. Чумаченко Н.Г. Экономика региона: теоретические основы, функциональная деятельность / Н.Г. Чумаченко. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1995. – 52 с.
10. Вишневская Е.Н. Региональная экономика: учебное пособие / Е.Н. Вишневская. – Донецк, ДонНТУ, 2014. – 304 с.
11. Якунин В.И. Государственная политика вывода России из демографического кризиса: монография / В.И. Якунин, С.С. Сулакшин, В.Э. Багдасарян и др. Под общ. ред. С.С. Сулакшина; 2-е изд. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», Научный эксперт, 2007. – 888 с.
12. Кистанов В.В. Региональная экономика России: учебник / В.В. Кистанов, Н.В. Копылов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 584 с.

13. Гладкий Ю.Н. Основы региональной политики: учебник / Ю.Н. Гладкий, Л.И. Чистобаев. – СПб.: Изд. Михайлова В.А., 1998. – 659 с.

14. Федоров В.П. Региональное программирование в переходной экономике / В.П. Федоров; 2-ое изд., доп. и перераб. – Тверь, 2003. – С. 57.

15. Павленко В.Ф. Планирование территориального развития (территориальный аспект планирования) / В.Ф. Павленко. – М.: Экономика, 1984. – 267 с.

16. Ковалева Л.В. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / Л.В. Ковалева, И.А. Галанина; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Тихоокеанский гос. ун-т». – Хабаровск: Изд-во ТОГУ, 2011. – 71 с.

УДК 330.837.2

## **БЮРОКРАТИЯ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЛОВУШКА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ СТРАН С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ РЫНКАМИ**

**ВЫГОЛКО Т.А.,**

*канд. экон. наук, доцент*

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический  
университет»*

Произведён анализ категории бюрократии в экономических системах стран с развивающимися рынками. Разработана система мероприятий по преодолению институциональной ловушки бюрократии в странах с развивающимися рынками.

**Ключевые слова:** *бюрократия; управление; институциональная ловушка; экономические системы; развивающиеся рынки.*

The category of bureaucracy in the economies of emerging market countries is analyzed. A system of measures to overcome the institutional trap of bureaucracy in countries with emerging markets is developed.

*Keywords: bureaucracy; governance; institutional trap; economic systems; emerging markets.*

**Постановка задачи.** На сегодняшний день в странах с развивающимися рынками остаётся множество нерешённых проблем институционального характера. В частности, остро стоит проблема ответственности менеджмента макро- и микроуровня. Отсутствие целенаправленного контроля над процессами формирования и развития сложных систем управления приводит к укреплению и активному проявлению бюрократизма в работе таких систем. Укореняясь и принимая гипертрофированные формы, бюрократизм становится институциональной ловушкой, препятствующей эффективному экономическому развитию стран с развивающимися рынками.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованием проблем власти и бюрократии в странах с развивающимися рынками занимались такие учёные, как Богданов С.В., Дементьев В.В., Капогузов Е.А., Лысенко Г.В., Мальцев Г.В., Швецов Ю.Г. Исследованием институциональных ловушек занимались Балацкий Е.В., Лесных В.В., Полтерович В.М., Попов Е.В., Сухарев О.С. и др.

**Актуальность.** Категория «бюрократия» в странах с развивающимися рынками стала носить нарицательный характер. На микроуровне бюрократия приняла форму низкоэффективной системы менеджмента; на макроуровне бюрократия превратилась в аппарат чиновников-оппортунистов, главной целью которых является получение ренты в виде взятки. Преодоление данной институциональной ловушки – важная задача не только России, но и других стран с развивающимися рынками. Вышеизложенное свидетельствует о важности и актуальности темы исследования.

**Цель статьи** – анализ бюрократии как институциональной ловушки в экономических системах стран с развивающимися рынками, разработка мероприятий по её преодолению.

**Изложение основного материала исследования.** Функционирование сложных социально-экономических систем управления связано с подготовкой и реализацией важных управленческих решений. Это определённым образом влияет на управленческий персонал, вызывает страх перед ответственностью и большие усилия при подготовке решений. В результате возникает

стремление принимать только проверенные, безопасные с точки зрения ответственности решения, разделять ответственность. Такое положение негативно сказывается на эффективности работы системы управления. Одним из основных направлений устранения подобных проблем в функционировании систем управления является разработка комплексной многоуровневой правовой среды как внешней, так и внутренней работы специалистов управления.

Бюрократия рассматривается в трудах учёных как положительный и как отрицательный феномен. Немецкий социолог М. Вебер позиционирует бюрократию как идеальный тип организации института социального управления: «Бюрократия неизбежно сопровождает современную массовую демократию» [1, с. 983]. К. Маркс, напротив, считает бюрократию злом, подлежащим искоренению, социальным паразитом: «Бюрократия есть круг, из которого никто не может выскочить... Верхи полагаются на низшие круги во всем, что касается знания частных дел; низшие же круги доверяют верхам во всём, что касается понимания всеобщего, и, таким образом, они взаимно вводят друг друга в заблуждение» [2, с. 271-272].

В современной интерпретации бюрократия предстаёт неэффективным, но мощным чиновничьим аппаратом, действия которого сопряжены с бумажной волокитой и коррупцией.

Бюрократические процессы, возникающие в системе управления, имеют субъективные и объективные причины. К объективным причинам можно отнести следующие:

- сложные многоуровневые взаимосвязи между сотрудниками аппарата управления, вследствие существования которых возникает большой объём координационных работ;
- высокая ответственность за принятие решений, психологически и экономически воздействующие на сотрудника и заставляющие его перестраховываться, искать варианты уже проверенных решений, даже менее эффективных или минимизирующих его ответственность.

К субъективным причинам возникновения бюрократических процессов следует отнести недостатки в правовом и организационном обеспечении сотрудников аппарата управления, уровень их защищённости от ответственности за принятие рискованных, самостоятельных, неформализованных решений;

ошибки в построении аппарата управления; неправильное перераспределение полномочий и обязанностей.

Таким образом, факторы, определяющие возникновение бюрократических процессов в управлении, сводятся к правовым, социальным, психологическим, экономическим.

Правовые факторы – это ответственность, в том числе и за принятые инициативные решения, дающие как положительный, так и отрицательный результат; подробная разработка правовой базы деятельности управленческого персонала и возможность защищать свою правоту как апеллируя к руководству, так и в судебном порядке против чисто административного давления.

Социальные факторы – это социальный статус сотрудника, стремление и возможность занять более высокое социальное положение, решение его социальных проблем, возможность достижения значительных успехов в работе.

Психологические факторы – это менталитет и ценностные ориентиры, возникающие в обществе, моральная мотивация и санкционирование.

Экономические факторы – это экономическое поощрение, экономическая мотивация активной позиции работника в системе аппарата управления, тесная связь с факторами построения системы управления, сообщения централизованного и децентрализованного управления.

Проблема бюрократизма должна рассматриваться в двух аспектах: во-первых, в аспекте отделения и отчуждения аппарата управления от других сотрудников для защиты интересов основателей организации и, во-вторых, в аспекте отделения управленческого аппарата от самих основателей организации для закрепления и приумножения групповых привилегий управляющих.

Противоречия между централизмом и демократизмом в управлении предприятиями, организациями решаются делегированием и распределением управленческих функций по группам профессиональных руководителей. При этом профессиональные управленцы фактически решают не только текущие вопросы функционирования организации в целом или отдельных её структур, но и вопросы стратегические, связанные с определением общих пропорций потребления и накопления, политики цен, заработной платы, направлений инвестиций в

масштабах всего общества. Во всех случаях, когда возрастает сложность задач, развиваются тенденции к обособлению сферы управления от другого общественного организма, то есть реальная тенденция к бюрократизации. Поэтому общество должно бороться с указанной тенденцией, оно может и должно уменьшать её негативное влияние, парализовать поддерживающий её механизм. Управление государством в целом, экономикой в частности, требует в ближайшем будущем вертикального разделения труда, в рамках которого ряд важнейших функций управления закрепляется за относительно узкой группой специалистов.

По своему назначению бюрократический аппарат призван защищать общественные интересы и в этом смысле также является их субъектом, носителем. Но любая самостоятельная социальная группа, аппарат управления может иметь и собственные, специфические интересы, отличные от интересов организаций, которым он управляет. К числу последних относится, например, заинтересованность в расширении управленческих штатов, в том числе сверх потребностей, в закреплении за узким кругом лиц высшей функции в управлении. Подобные специфические интересы объективны, коренятся, как уже отмечалось, в самом разделении труда и порождают тенденцию к отделению аппарата управления от общества, к выходу значительного количества управленцев из-под общественного контроля, к бюрократизации управления.

Данная проблема присуща всем крупным организациям. Но в условиях частной собственности, когда функция управления более персонифицирована и заинтересованность в её эффективном использовании значительно выше, чем в условиях государственной собственности, бюрократические тенденции чаще становятся объектом целевого противодействия. В условиях развивающихся рынков, того состояния экономики, в котором оказались страны бывшего постсоветского пространства, имеются две крайние позиции: от полной узурпации прав собственника (особенно в лице государства) в пользу системы управления к жесточайшему контролю со стороны собственника за действиями управленческой команды с немедленным прекращением проявлений бюрократизма.

В условиях, когда контроль работы системы управления отсутствует или ослаблен, бюрократизм становится массовым явлением, специфические групповые интересы управленцев резко

контрастируют с их же собственными интересами как членов организации или некоторого социального объединения, или потребностями общества в целом. Таким образом, бюрократизм – коллективный эгоизм части работников управленческого аппарата. При чрезмерной централизации управления большой вред от бюрократизма испытывает сфера хозяйственной деятельности. Объектом сознательного управления становится значительный хозяйственный комплекс страны в целом или отдельного региона. Отсюда рост значения и масштабов хозяйственного управления, потребность в повышении самостоятельности сферы управления как на местах, так и в центре.

От неэффективного бюрократического аппарата население России страдало на протяжении всей истории. В условиях перехода от административно-командной системы хозяйствования к экономике рыночного типа институт бюрократии принял особый окрас, начав обслуживать интересы отдельных социальных групп (крупный бизнес, преступные кланы и т.д.). «Институты власти оказались оторваны от социальной базы, перестали быть носителями и выразителями общественных интересов, быстрыми темпами стали расти коррупция и взяточничество. Произошло сращивание высшей государственной бюрократии и крупного капитала» [3].

Феномен бюрократии состоит в порождении частных групповых интересов в ущерб общественным, когда аппарат управления полностью или частично работает в свою пользу вместо того, чтобы выполнять свою общественную миссию, когда руководители используют своё место в общественном разделении труда в ущерб подчинённым и с этой целью отделяются от них и охраняют свои привилегии. Не каждый руководитель и чиновник является бюрократом, он становится таковым лишь тогда, когда интересы общественности закрыты для него целями обособленной группы, клана, личной карьеры.

По уровню экономической свободы страны с развивающимися рынками значительно проигрывают развитым капиталистическим странам. Об этом свидетельствует индекс экономической свободы (IEF), рассчитанный американским аналитическим центром The Heritage Foundation совместно с газетой The Wall Street Journal для 186 стран мира.



Эксперты The Heritage Foundation определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой» [4].

На рис. 1 представлен рейтинг стран с развивающимися рынками по индексу экономической свободы состоянием на 2019 г.

В соответствии с данными IEF из бывших постсоветских стран к странам с преимущественно свободной экономикой относятся: Эстония (15 место в общем рейтинге), Грузия (16 место), Литва (21 место), Латвия (35 место).

Страны с умеренно свободной экономикой – Армения (47 место в рейтинге), Казахстан (59 место), Азербайджан (60 место), Кыргызстан (79 место).

IEF характеризует большее число бывших постсоветских стран как страны с преимущественно несвободной экономикой. К таким странам относятся: Молдова (97 место в общем рейтинге), Россия (98 место), Беларусь (104 место), Таджикистан (122 место), Узбекистан (140 место), Украина (147 место).

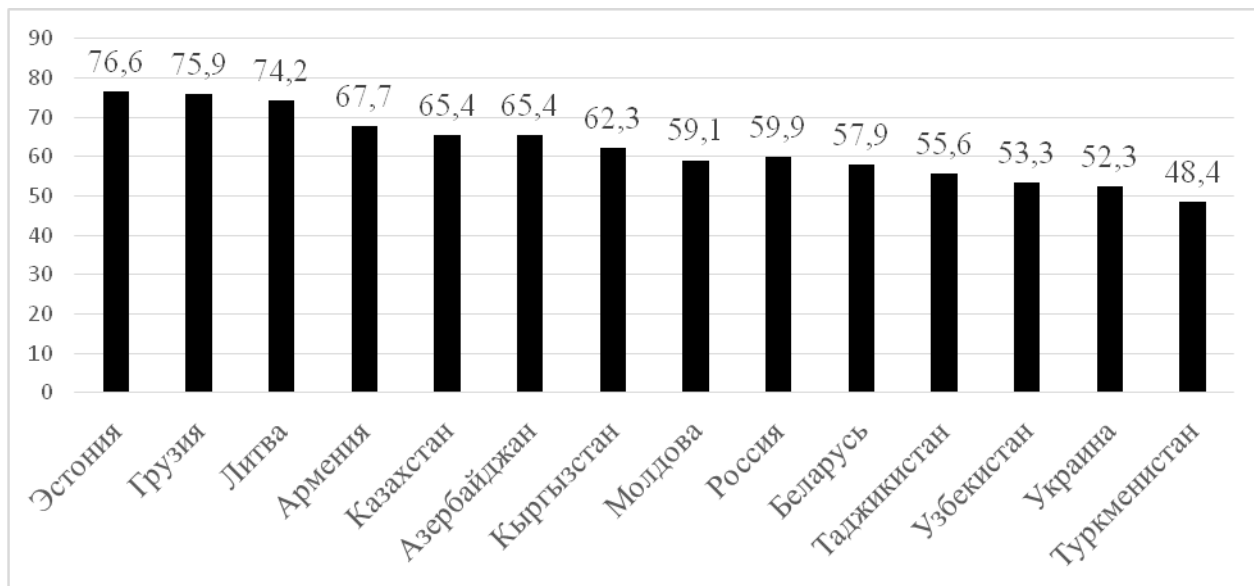


Рис. 1. Рейтинг стран с развивающимися рынками по индексу экономической свободы состоянием на 2019 г., баллы [4]

Страной с несвободной экономикой, по версии The Heritage Foundation, стал Туркменистан, занявший 164 место в рейтинге.

По сравнению с 90-ми гг. XX в. в странах с развивающимися рынками произошли некоторые улучшения данного показателя, однако странами со свободной экономикой их назвать нельзя. В рейтинге стран со свободной экономикой находятся: Гонконг (90,2 балла), Сингапур (89,4), Новая Зеландия (84,4), Швейцария (81,9), Австралия (80,9), Ирландия (80,5 балла).

Аутсайдерами рейтинга стран по индексу экономической свободы являются: Северная Корея (5,9 балла), Венесуэла (25,9), Куба (27,8), Республика Конго (39,7), Зимбабве (40,4), Гвинея (41), Боливия (42,3), Алжир (46,2), Эквадор (46,9), Джибути (47,1 балла).

Причиной низкого рейтинга России и других стран с развивающимися рынками являются множественные проблемы институционального характера – коррупция, административные барьеры, незащищённость прав собственности, отсутствие инвестиционной привлекательности и т.д. Институциональные проблемы, наиболее острой и болезненной из которых является излишняя бюрократия и высокие административные барьеры, приводят к снижению общего благосостояния страны, препятствуя развитию бизнеса и уничтожая мотивацию людей к честному труду.

Дебюрократизация – важная задача, стоящая на сегодняшний день перед странами с развивающимися рынками. Борьба с данной институциональной проблемой должна быть системной и распространяться на всех участников экономического процесса. Наиболее важными мероприятиями по борьбе с ловушкой бюрократизма, на наш взгляд, являются:

- сокращение численности государственных служащих и перепрофилирование их в сотрудников производственной сферы (по опыту США, Китая, Южной Кореи, Сингапура);

- электронизация государственных услуг, создание системы e-government;

- демократизация институтов гражданского общества и повышение их роли в процессе принятия решений макроуровня;

- повышение уровня общественной культуры и осведомлённости в аспекте системы государственного устройства и оказания государственных услуг, воспитание в обществе нетерпимости к негативным проявлениям бюрократизма;

- внедрение принципа «одного окна», что позволит значительно сократить временные транзакционные издержки на получение государственной услуги;
- разработка электронной системы оценивания эффективности оказания чиновником государственной услуги физическому или юридическому лицу;
- разработка системы административных взысканий и повышение ответственности за качество предоставления государственных услуг населению;
- разработка эффективной системы материального и морального стимулирования государственных служащих;
- сокращение количества документов, необходимых для подачи в государственные органы с целью получения государственной услуги;
- разработка кодекса деловой этики для государственных служащих.

### *Список использованных источников*

1. Weber M. Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology. Berkeley, University of California Press, 1978. – 1469 p.
2. К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. –2-е изд. – Т. 1.
3. Бюрократия и власть в новой России. Институт социологии РАН (руководитель проекта М.К. Горшков) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/byurokratiya-i-vlast-v-novoy-rossii-rukovoditel-proekta-m-k-gorshkov>
4. The Index of Economic Freedom 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.heritage.org/index/>
5. Мальцев Г.В. Бюрократия как правовая и моральная проблема: монография / Г.В. Мальцев. – М.: Изд-во РАГС, 2010. – 100 с.
6. Румянцева Е. О коррупции, бюрократизме и предпринимательстве / Е. Румянцева // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – № 5. – С. 31-40.
7. Туфанов А.Н. О власти и бюрократии: монография / А.Н. Туфанов. – М.: Спутник+, 2010. – 92 с.

8. Мицкевич В.В. Дебюрократизация государственного аппарата как необходимое условие обеспечения эффективности государственного управления в республике Беларусь / В.В. Мицкевич // Проблемы управления. – 2007. – №2 (23). – С. 54-58.

9. Бабинцев В.П. Имитационные практики в государственном и муниципальном управлении / В.П. Бабинцев // Власть. – 2012. – № 5. – С. 24-29.

10. Лысенко Г.В. Бюрократия в системе управления: функциональные и дисфункциональные аспекты / Г.В. Лысенко, Ю.А. Дроздова // Власть. – 2015. – № 12. – С. 16-21.

УДК 339.157

## **ПРЕДМЕТНАЯ ОБЛАСТЬ ТЕОРЕТИКО- МНОЖЕСТВЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**УЛЬЯНИЦКАЯ О.В.,**

*канд. экон. наук, доцент*

*ГО ВПО «Донбасский государственный технический  
университет»,  
г. Алчевск, ЛНР*

*В статье обосновывается приведение различных определений экономической безопасности к определению через состояния объекта, обладающие свойством безопасности, т.е. защищённости и способности противодействовать возможным угрозам. Эти состояния образуют некоторое множество фазового пространства, и принадлежность такому множеству определяется как метасостояние объекта, именуемое, обычно, состоянием безопасности. Существующие определения экономической безопасности могут быть сведены к определению через понятие состояния экономической системы. Множество безопасных состояний представляет собой семейство траекторий фазового пространства динамической системы, определяемое уровнем угроз и требованиями безопасности защищаемого объекта. Общеупотребительный термин «безопасное состояние»*

*представляет собой метасостояние, т.е. именование этим термином множества безопасных состояний объекта.*

**Ключевые слова:** *экономическая безопасность; состояние; множество; фазовое пространство.*

*The article substantiates that, in accordance with the state of the object, security and ability to counteract possible threats. The set of phase space, and the so-called multiple phase space. The essence of the concept of economic security can be reduced to the definition of the state of the economic system. The set of safe states is a family of trajectories of phase space and a dynamical system. The commonly used term «safe state» is a meta state, i.e. naming this term.*

**Keywords:** *economic security; state; multitude; phase space.*

**Постановка задачи.** Предпринимательская деятельность во все времена была тесно связана с рисками, которые являются порождением внутренней и внешней среды субъектов хозяйствования. Поэтому обеспечение надлежащего уровня экономической безопасности становится неотъемлемой предпосылкой предпринимательской деятельности в условиях повышения сложности бизнес-процессов, роста политической, экономической, социальной, экологической и другой нестабильности. Проблематика экономической безопасности приобретает особую актуальность и требует создания действенного механизма управления системой экономической безопасности предприятия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В работах Л.И. Абалкина [1], А.П. Архипова [2], М.А. Бендикова [5], Г.С. Вечканова [6], В.Ф. Гапоненко [7], В.А. Забродского [10], А.В. Козаченко [12, 21, 26], А.В. Колосова [14], А.Н. Ляшенко [12, 15, 18, 22], Е.А. Олейникова [17], А.И. Сухорукова [19], В.Л. Тамбовцева [20], А. Иванова, В.В. Шлыкова [11, 21] и других авторов раскрыто содержание понятия экономической безопасности, исследована история его развития, определены принципы и методы использования в системе управления экономической безопасностью государства, региона, предприятия.

Вместе с тем, до настоящего времени сохраняются разные видения и толкования этого понятия, что находит отражение в его определениях. Главной причиной множественности определений является сложность, составной характер, более того, системность

самого понятия. Системность означает эмерджентность, несводимость к составляющим. Однако оперирование этим понятием, потребность в его квантификации порождает попытки его сведения к другим, зачастую не менее сложным понятиям. Следует признать, что противоречивость ситуации является движущим фактором развития понятия экономической безопасности.

**Цель статьи** заключается в рассмотрении понятийного аппарата теоретико-множественных моделей экономической безопасности предприятия.

**Изложение основного материала исследования.** Начиная рассматривать понятийно-категориальный аппарат, структуру и содержание научной категории «экономическая безопасность», следует обратиться к содержанию основного терминологического аппарата, который является фундаментальным в рамках любого исследования безопасности. В научной литературе предлагается использовать такие названия, которые отвечают потребностям времени и отражают специфику экономической безопасности на каждом уровне. В частности, С.В. Кавун приводит следующие понятия и термины в сфере экономической безопасности:

– безопасность – это состояние защищённости жизненно важных интересов личности, её прав и свобод; общества – его материальных и духовных ценностей; государства – его конституционного строя, суверенитета и территориальной целостности;

– безопаснология – наука о безопасности;

– economic security of enterprise activity – наука об экономической безопасности предпринимательской деятельности;

– economic security of region – наука об экономической безопасности региона [13].

Рассмотрим ряд определений безопасности, прежде всего – законодательные. В соответствии с Законом Российской Федерации «О безопасности» под безопасностью понимается состояние защищённости жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. Жизненно важные интересы – это совокупность потребностей, удовлетворение которых надёжно обеспечивает существование и возможность прогрессивного развития личности, общества и государства. Отметим, что к основным объектам безопасности относятся:

– личность – её права и свободы;  
– общество – его материальные и духовные ценности;  
– государство – его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность [4].

Кроме них, там присутствуют следующие: безопасность – состояние общественных отношений, при котором личность, социальная группа, общность, народ, страна (государство) может самостоятельно, суверенно, без вмешательства и давления извне свободно выбирать и осуществлять свою стратегию международного поведения, духовного, социально-экономического и политического развития; безопасность – отсутствие недопустимого риска, связанного с возможностью нанесения ущерба; безопасность – такое состояние сложной системы, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к ухудшению системы или к невозможности её функционирования и развития; безопасность человека – такое состояние человека, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к смерти, ухудшению функционирования и развития организма, сознания, психики и человека в целом, и не препятствуют достижению определённых желательных для человека целей [3].

Определение экономической безопасности приводится во многих научных работах, официальных документах и словарях, наиболее известны [1, 5, 9, 12, 13, 17].

По Л.И. Абалкину «экономическая безопасность – это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [1].

А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко [12], развивая это понятие, определили экономическую безопасность, как меру гармонизации во времени и пространстве экономических интересов предприятия с интересами связанных с ним субъектов внешнеэкономической среды, которые действуют за пределами предприятия.

А.Н. Ляшенко, осуществляя дальнейшее развитие, определила экономическую безопасность, как меру экономической свободы предприятия, которая достигается вследствие управляемого процесса взаимосогласования экономических интересов стейкхолдеров как внешней, так и внутренней среды предприятия,

целью которого является противостояние угрозам экономической безопасности предприятия и требует необходимых для такого противостояния ресурсов [17, с. 69-70].

Расширение определения экономической безопасности, включение в него характерных или актуальных свойств, особенностей безопасности, подчёркивание ее сложной, системной природы, как это сделано в [12, 15, 18, 22], полезно как для теоретико-философского исследования данного понятия, так и для практических целей, побуждая интерес исследователей и пользователей (субъектов хозяйствования, прежде всего) к актуальным проблемам безопасности.

Вместе с тем, необходимо обратить внимание на опасности такого расширения, если оно приводит к замене одного системного понятия другим, также системным. Особенно это касается замены исходного понятия некоторым понятием-фактором, от которого исходное понятие зависит. Приведенные определения [12, 17, 21] как раз и осуществляют такую замену, определяя эквивалентными меры безопасности и гармонии, безопасности и свободы. Однако увеличение свободы лишь в определённых рамках приводит к увеличению безопасности, дальнейшее увеличение свободы может снижать безопасность. Нарушается требование не только аддитивности, но и упорядоченности меры. В ещё большей степени это относится к гармоничности, где подобная зависимость исследована недостаточно. Известную роль в немонотонности зависимости играет и субъектно-объектная природа понятий свобода, гармония, да и сама безопасность.

В статье предлагается следующее определение: экономическая безопасность – это состояние и способность социально-экономической системы противостоять и противодействовать возникающим угрозам, успешно решая поставленные экономические задачи и достигая поставленных целей.

Данное определение экономической безопасности соответствует наиболее распространённым формулировкам. Оно не претендует на детальность, не включает видов угроз, элементов или сторон системы, на которые угрозы направлены, способов противодействия и свойств взаимодействия различных частей, уровней и сторон системы в процессе её жизнедеятельности и обеспечения безопасности. Соответствующая детализация, углубление формулировок может быть реализовано через



рассмотрение конкретных угроз, целей, задач обеспечения безопасности и способов их решения.

Детальный анализ широкого спектра определений безопасности применительно к различным областям науки дан А.Н. Ляшенко [15], показаны достоинства и недостатки используемых дефиниций, выявлены тенденции их развития, что позволяет выбрать приемлемые для конкретных исследовательских задач. Обратим внимание на использование в большинстве определений безопасности понятия «состояние», которое применяется к объекту или его свойству на метауровне, обозначая, по сути, множество или ансамбль состояний (метасостояние) или свойство элементов этого множества. В работе [8] дан развёрнутый анализ понятия состояния применительно к социально-экономическим системам, предприятиям в частности. Деятельность любого предприятия, его существование во времени и пространстве характеризуется определённым набором переменных, которые имеют как количественную (числовую), так и качественную (образную) природу. Такой набор переменных является общим образом предприятия, а конкретные значения переменных дают его конкретный образ, по которому можно судить о состоянии предприятия [16]. Понятие состояния является многозначным. По отношению к таким большим и сложным системам, какими являются предприятия, оно используется на разных уровнях детализации или обобщения, связывается как с конкретными значениями производственных, финансовых, других величин, так и с определённым социально-экономическим, рыночным положением, к тому же настоящим или перспективным. Такой переход имеет характер обобщения, типизации, поэтому использование понятия и термина «метасостояние» в таком случае является наиболее уместным.

В фундаментальных (математика, физика) или технических (теория автоматического управления) науках под состоянием системы понимают совокупность стабильных значений переменных параметров системы, знание которых в начальный момент времени вместе со знанием законов движения (развития, динамики) позволяет определить эти параметры в любой следующий момент времени.

В больших сложных системах, каковыми являются социально-экономические системы (СЭС), в частности – предприятия, главной

составляющей этой сложности представляется неопределённость поведения субъектов, наличие воли. Поэтому и подход к определению понятия состояния СЭС должен учитывать как большое количество элементов системы, так и наличие неопределённости их поведения.

Существенно, что для сложных систем типа СЭС понятие состояния не может быть исчерпывающим в классическом смысле (фундаментальном или техническом) с точки зрения определённости будущих состояний при известном текущем состоянии и факторах, которые определяют изменения. Слишком много переменных характеризуют сложную систему, более того, многие из этих переменных просто неизвестны, или не могут быть измерены, определены. Поэтому понятие состояния в сложных системах носит характер конъюнктурности, достаточности для объяснения основных черт и сценариев дальнейшего развития. Во многих случаях, в том числе связанных с безопасностью, понятие состояния сводится к нескольким параметрам, которые являются ключевыми, определяют жизнеспособность, устойчивость, безопасность системы. К таким параметрам, прежде всего, относятся запасы, финансовые активы, объёмы выпуска и реализации продукции, прибыль, состояние основных фондов и т.п.

Ещё раз акцентируем внимание на распространённой особенности использования термина «состояние». Принадлежность состояния системы к какому-то особенному множеству порождает термин, включающий в себя эту особенность. Принадлежность к такому множеству – это тоже состояние, только более общего уровня, – метасостояние. Отсюда термины «стабильное, предкризисное, кризисное, безопасное состояние». Индикатором такой принадлежности является, как правило, выполнение определённых условий, ограничений, чёткого, нечёткого, вероятностного характера, то есть истинность определённого логического выражения (предиката).

У метасостояний и, соответственно, у множеств, их определяющих, есть характерная особенность, связанная с протяжённостью, длительностью временного отрезка, на котором состояния объекта должны удовлетворять определённому требованию, например, безопасности. Такому требованию должна удовлетворять динамика объекта, временной ряд его состояний. Множество состояний, образуемое всеми временными рядами, т.е.

динамикой объекта, образует фазовое пространство динамической системы. Множество безопасных состояний представляет собой семейство траекторий фазового пространства динамической системы, определяемое уровнем угроз и требованиями безопасности защищаемого объекта.

Изложим подход к классификации состояний субъектов хозяйствования, учитывая их динамическую трактовку. Обозначим через  $S(t)$  совокупность переменных (переменных параметров), характеризующих состояние системы (предприятия) в определённый момент времени  $t$ . Пусть в момент времени  $t_0$  состояние системы равно  $S_0$ ,  $S(t_0) = S_0$ ,  $S_0 \in S$ , где  $S$  – множество точек фазового пространства. Множество  $B$ ,  $B \subseteq S$  будем называть множеством безопасных состояний, если для любых  $S_0$  и  $t$ , где  $S_0 \in B$ ,  $S(t) = S$ ,  $t \geq t_0$ , будет выполнено условие  $S(t) \in B$ . Т.е. множество безопасных состояний – это семейство траекторий в фазовом пространстве, где параметром является начальное состояние. Отметим, что параметрами можно считать и типы факторов, которые определяют движение системы, а также управляющие воздействия.

Отнесение текущего состояния к определённому типу (безопасному или небезопасному) зависит от выполнения ряда условий, которым должны удовлетворять компоненты состояния. Заметим, что тип определяется не столько текущими значениями параметров состояния, сколько будущими. Тип зависит от дальнейших изменений, от определённого множества будущих состояний, определяется возможными траекториями развития, областями притяжения – аттракторами. Для определения аттракторов необходимы модели динамики, а для их построения необходимо понимать и быть способными определить основные факторы, определяющие дальнейшее движение, поведение системы в окружении и под влиянием внешней и внутренней среды, внешних и внутренних факторов.

Понятие состояния безопасности включает понятия опасности или угрозы (в рамках данной работы эти понятия эквивалентны), что по отношению к объекту в большинстве случаев есть внешность. Это порождает следующий вопрос, каким образом внешняя среда, её состояние становятся частью понятия, характеризующего сам объект, его внутреннюю среду. Для этого проанализируем понятие опасности.

Опасность – обстоятельства, при которых материя, поле, информация или их сочетание могут таким образом повлиять на сложную систему, что это приведёт к ухудшению или невозможности её функционирования и развития. Опасность – наступление, или появление заметной вероятности наступления нежелательных событий [16].

С понятием опасности связаны понятия источника, фактора опасности и объекта, на который опасность направлена реально или потенциально. Причём под объектом можно понимать как объект в целом, так и какую-то его часть, сторону, характеристику как в статике, так и в динамике. Опасности могут быть характеризованы возможным размером ущерба, вероятностью наступления, иными мерами. Конструктивным выражением опасности является риск, для которого разработаны количественные меры, основанные на статистических характеристиках потерь при реализации угрозы. Риск-менеджмент, целью которого является минимизация риска при определённых ограничениях на используемые ресурсы, обязан обеспечить идентификацию рисков. Как отмечено в Википедии [4], под идентификацией понимается процесс обнаружения и установления количественных, временных, пространственных и иных характеристик, необходимых и достаточных для разработки профилактических и оперативных мероприятий, направленных на обеспечение нормального функционирования систем и качества жизни. В процессе идентификации выявляются номенклатура опасностей, вероятность их проявления, пространственная локализация (координаты), возможный ущерб и др. параметры, необходимые для решения конкретной задачи.

Идентификация должна, по сути, установить соотношения между параметрами состояния защищаемого объекта и параметрами угрозы, определяющие уровень защищённости (безопасности) объекта. Очевидные примеры: ликвидные активы предприятия (важнейший параметр состояния) должны быть достаточными для погашения кредиторской задолженности (угроза), количество денег на счёте должно быть достаточным для выплаты заработной платы, оплаты коммунальных услуг, количество материальных ресурсов должно быть достаточным для ликвидации результатов аварии и т.п. Оценки угроз, внутренних или внешних, позволяют определить оценки параметров состояния, достаточные для предотвращения, снижения или ликвидации

последствий угрозы. Соотношения между количественными оценками выражаются неравенствами (яркий пример – ограничения на показатели финансовой деятельности предприятия) или иными условиями. Таким образом, угрозы и уровень защиты от них определяют условия принадлежности состояний объекта к множеству безопасных состояний или, в терминологии метасостояний, – к состоянию безопасности.

Для социально-экономических систем перечень источников, действующих факторов опасности крайне велик, антропогенные – наиболее обычные из них, кроющиеся в человеке и природе человеческих (социальных) отношений. Нас интересуют, прежде всего, социально-экономические отношения, порождаемые ими опасности, угрозы и риски.

**Выводы.** Сегодня большинство учёных разделяет мнение о том, что обеспечение экономической безопасности является необходимым условием для выживания предприятия, его эффективного функционирования и устойчивого развития. Однако современные условия хозяйствования предъявляют новые требования к обеспечению экономической безопасности предприятия. Агрессивность внешней среды требует построения внешнего контура экономической безопасности, которая позволит обеспечить защиту предприятия от неблагоприятного воздействия внешних угроз. Кроме внешнего контура в системе обеспечения экономической безопасности предприятия должен быть построен также внутренний контур, который будет охватывать как управленческие, так и операционные подсистемы предприятия. Обеспечение экономической безопасности предприятия должно быть комплексным, что, в свою очередь, требует внедрения системы сканирования внешней и внутренней среды и мониторинга изменений, происходящих как за пределами предприятия, так и внутри него.

Проблемы экономической безопасности предприятия становятся крайне актуальными, поскольку существенного значения приобретают, прежде всего, факторы, связанные с развитием интеграционных процессов, с их влиянием на эффективность предпринимательской деятельности. Экономическая безопасность – понятие составное, опирающееся на понятия безопасности и экономики. Понятие безопасности имеет разносторонний и разноплановый характер, включающий его

традиционные, конкретно-бытовые значения и научные обобщения, абстракцию. Системный подход к понятию безопасности предусматривает выявление существенных свойств, связей и отношений между элементами, сущностями, иными понятиями, включаемыми в это понятие. Понятие безопасности также составное, либо опирается на ряд других, ключевым из которых является понятие опасности (угрозы).

Обзор изложенного выше материала позволяет сделать вывод, что понятие экономической безопасности как свойства экономического объекта заключается в принадлежности его текущих и будущих состояний к множеству, удовлетворяющему ряду условий, называемых условиями безопасности. При этом множество представляет собой семейство траекторий фазового пространства динамической системы, определяемое уровнем угроз и требованиями безопасности защищаемого объекта. Таким образом, употребление во многих определениях экономической безопасности термина «состояние объекта» заключается в именовании этим термином семейства траекторий фазового пространства.

### ***Список использованных источников***

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4-13.
2. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 36-44.
3. Безопасность. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Безопасность>
4. Безпека. Вікіпедія [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Безпека>
5. Бендигов М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендигов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17-30.
6. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: учебник для вузов / Г.С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.

7. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий / В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков. – М.: Изд-во «Ось-89», 2007. – 208 с.
8. Даніч В.М. Класифікація підприємств в задачах кризової динаміки / В.М.Даніч, Н.О. Пархоменко // Економіка в контексті євроінтеграційних процесів: український вимір: [монографія] / [за заг. ред. О. Старіша, С. Тумакової]. – Сімферополь: Оджакъ, 2012. – С. 255-278.
9. Економічна безпека. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна\\_безпека](http://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна_безпека)
10. Забродский В. Собственность, экономическая безопасность и государство / В. Забродский, Н. Кирец // Бизнес-информ. – 1997. – № 13. – С. 27-30.
11. Иванов А. Экономическая безопасность предприятия / А. Иванов, В. Шлыков. – М., 1995. – 265 с.
12. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
13. Кавун С.В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади: монографія / С.В. Кавун. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 300 с.
14. Колосов А.В. Экономическая безопасность хозяйственных систем / А.В. Колосов. – М.: РАГС, 2001. – 314 с.
15. Куснер Ю.С. Принципы движения экономической системы / Ю.С. Куснер, И.Г. Царев. – М.: Физматлит, 2008. – 200 с.
16. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія / О.М. Ляшенко. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
17. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / [под. ред. Е.А. Олейникова]. – М., 1997. – 288 с.
18. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: в 3 т. Т.1 / О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов, В.Л. Безбожний та ін.; за заг. ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ: Елтон-2, 2010. – 282 с.
19. Система економічної безпеки держави / під заг ред. А.І. Сухорукова. – К.: ВД «Стилос», 2009. – 685 с.

20. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы / В.Л. Тамбовцев // Вестник МГУ. – Серия 6 «Экономика», 1995. – № 3.

21. Шлыков В.В. Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов; организационные и криминологические аспекты / В.В. Шлыков. – Рязань: «Пресса», 2000. – 360 с.

22. Экономическая безопасность предприятий интегрированной промышленной структуры: монография / под общ. ред. А.В. Козаченко. – Луганск: Изд-во «Ноулидж», 2011. – 226 с.

УДК 339.944

## **КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**ПРИПОТЕНЬ В.Ю.,**

*д-р экон. наук, профессор, доцент*

*ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический  
университет»*

*г. Алчевск, ЛНР;*

**КОБЗЕВА Е.В.,**

*канд. экон. наук, доцент*

*ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический  
университет»*

*г. Алчевск, ЛНР*

*В статье рассмотрены особенности формирования механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия в условиях внешнеэкономической деятельности. Предложен подход к расширению «границ потенциальной эффективности» экспортного потенциала предприятия, опирающийся на положения теории многоуровневых иерархических структур. Раскрыта сущность положений, которые вошли в основу синтеза механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия*



**Ключевые слова:** механизм; концептуальная модель; управление; экспортный потенциал; развитие.

*The article describes the features of the formation of the mechanism for managing the development of the export potential of the enterprise. An approach is proposed to expand the “boundaries of potential efficiency” of an enterprise’s export potential, based on the theory of multi-level hierarchical structures. The essence of the provisions that became the basis for the synthesis of the mechanism for managing the development of the export potential of an enterprise is disclosed.*

**Keywords:** mechanism; conceptual model; management; export potential; development.

**Постановка задачи.** Современное развитие субъектов мировой экономической системы происходит в условиях глобализации рынков товаров и услуг. Поэтому участие страны в международном перемещении факторов производства и продуктов питания является признаком уровня развития её хозяйства. Потоки экспорта, которые генерирует страна, в свою очередь, зависят от экспортного потенциала предприятий. Научный интерес к проблемным вопросам управления развитием экспортного потенциала промышленных предприятий определяет необходимость исследования накопленного теоретического опыта.

**Анализ исследований и публикаций.** Теоретические и методические вопросы формирования и управления развитием экспортного потенциала предприятия освещаются в трудах таких отечественных и зарубежных учёных, как Е. Волкодавовой [2], А. Воронковой [3], Т. Мельник [4], М. Месарович, Д. Мако, И. Такахара [5] и др. Однако имеющиеся наработки преимущественно характеризуются фрагментарностью и ориентированы на решение отдельных проблемных аспектов формирования механизма управления развитием экспортного потенциала предприятий.

**Целью статьи** является разработка и обоснование концептуальной модели формирования механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия.

**Изложение основного материала.** В основу разработки концептуальной модели механизма управления развитием

экспортного потенциала предприятия положены требования, по которым она должна: быть целенаправленной на решение определённой проблемы развития экспортного потенциала предприятия; отображать состав и взаимосвязь элементов механизма управления; учитывать влияние внешней среды на механизм управления; иметь последовательность и результативность действий, и способ их корректировки в достижении целевого состояния объекта управления. В контексте этого комплекса требований в основу синтеза механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия положены следующие положения:

– возрастающая роль институциональной компоненты экспортного потенциала машиностроительных предприятий обуславливает концептуальную важность синтеза управленческого механизма его развития с многоуровневой иерархической структурой и государственно-корпоративным алгоритмом выработки решений;

– согласование государственных и корпоративных целей в механизме управления развитием экспортного потенциала предприятия осуществляется на основании инкорпорирования в управляющую систему программно-целевого контура с комплексным организационно-экономическим и ресурсным обеспечением и гибким взаимодействием государственного и корпоративного уровней управления;

– формирование механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия предполагает определение внешнеэкономических приоритетов государства и перспективных предприятий, имеющих потенциал прорыва до мирового уровня конкурентоспособности;

– реализация задач программно-целевого контура механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия осуществляется на основании формирования подсистемы ресурсного, функционального и организационного обеспечения с полномочиями специализированных структур в сфере координации мероприятий и распределения ресурсов развития экспортоориентированных производств;

– оперативные корректировки решений в механизме

управления обеспечиваются множеством обратных связей, охватывающих все уровни управления.

Учёт приведенных положений позволил обосновать концептуальную модель механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия, что показано на рис. 1.

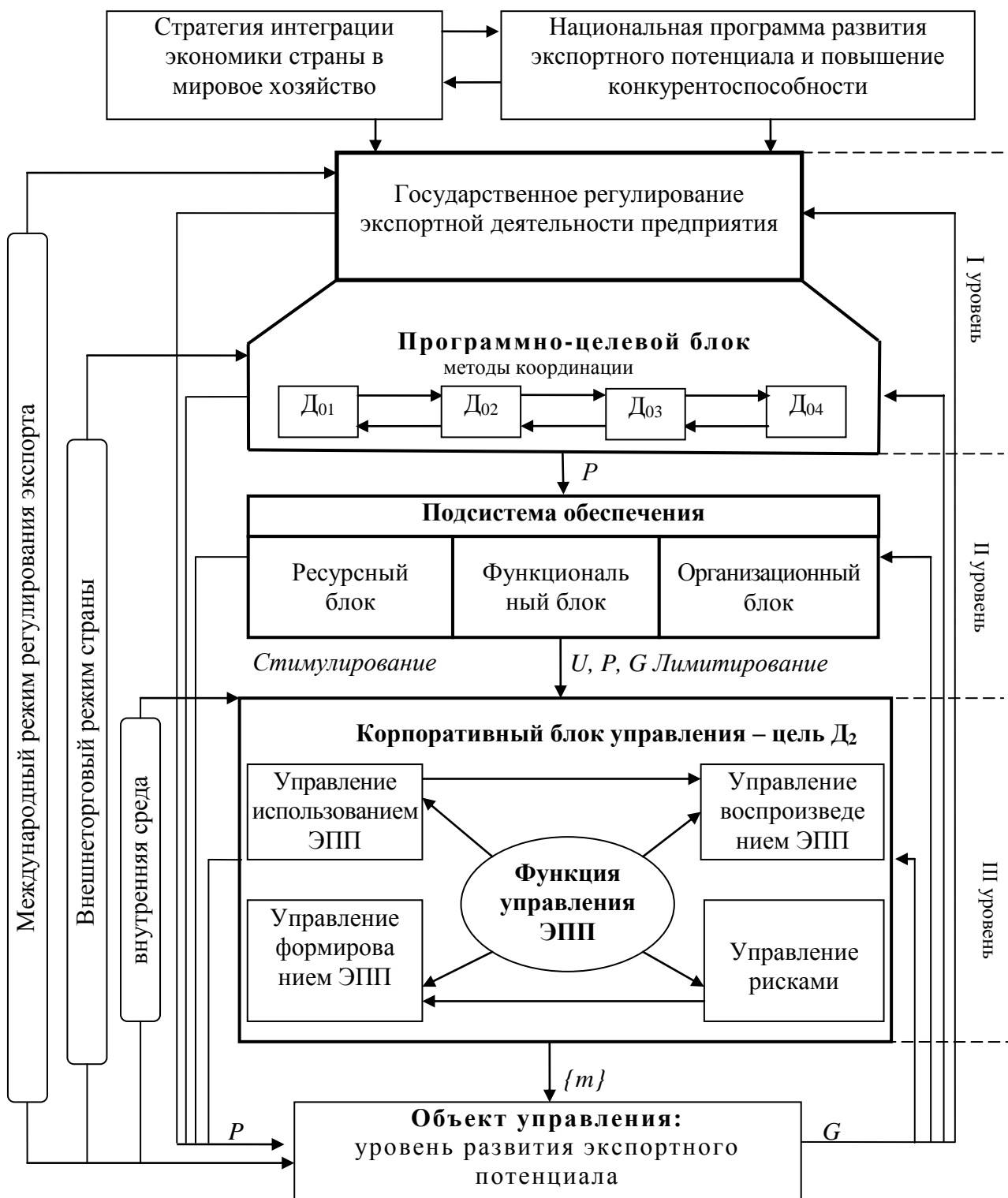


Рис. 1. Концептуальная модель механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия

Механизм управления развитием экспортного потенциала предприятия (рис. 1) имеет иерархическую структуру, которая содержит:

– контур государственного регулирования экспортной деятельности по проблемно-ориентированному блоку, в котором по критериям значимости, остроты и масштабности государственного вмешательства осуществляется ранжирование и фильтрация (скрининг) проблем развития экспортного потенциала машиностроительной отрасли. При этом требуются программные решения в программно-целевом блоке, в котором по результатам скрининга и отбора проблем развития экспортного потенциала машиностроительной отрасли осуществляется разработка концепции, экспертиза проекта, паспортизация и утверждение государственной целевой программы развития экспортного потенциала машиностроительного комплекса страны;

– подсистему обеспечения ресурсного, функционального и организационного блока, по которым определяются объёмы и структура ресурсов, необходимые для реализации программы, а также совокупность функциональных мероприятий и организационно-управленческая структура, обеспечивающая координацию действий в реализации целей программы;

– корпоративный контур управления, в котором постулатом совмещённости целей и задач макро-, мезо- и макроуровней управления определяется алгоритм выработки целесообразных управленческих решений.

Приведенная концептуальная модель синтеза отражает механизм управления развитием экспортного потенциала предприятия как иерархическую структуру, включающую государственно-регулятивный и корпоративный контуры управления, каждый из которых имеет собственные принципы «горизонтального» взаимодействия элементов. Его характерными признаками как иерархической системы являются: вертикальная декомпозиция на подсистемы; приоритет подсистем высшего уровня к низшим; наличие нескольких петель обратных связей.

Ключевой составляющей механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия является программно-целевой блок, который в зависимости от источников формирования активов предприятия функционирует в двух режимах и генерирует два вида управленческих решений – прямые и косвенные. Прямые

программные решения генерируются при создании новых экспортоориентированных производств на начальном этапе формирования их экспортного потенциала, требующие прямого бюджетного финансирования. Косвенный режим функционирования связан с использованием методов (принципов координации), которые обеспечивают стимулирующее влияние или льготный режим формирования собственных и привлечённых источников развития экспортного потенциала предприятия.

Выбор режима функционирования программно-целевого блока определяется особенностями системы источников, привлекаемых для формирования и развития экспортного потенциала предприятия. Формирование этой системы осуществляется под влиянием объективных и субъективных факторов, главными среди которых, по мнению специалистов [1, с. 248-280], являются: отраслевые особенности операционной деятельности предприятия; размер предприятия; величина капитала, привлекаемого из различных источников; свобода выбора источников финансирования; уровень налогообложения прибыли; риски финансирования нового бизнеса. Учёт этих факторов позволяет создавать рациональную структуру источников привлечения капитала для формирования активов нового экспортоориентированного предприятия.

Современная теория и практика свидетельствует о преимущественном использовании смешанных систем формирования и развития экспортного потенциала предприятия, основанные на использовании как собственных, так и привлечённых источников, в том числе и прямого бюджетного финансирования. С учётом соотношения этих источников программно-целевым блоком генерируются разные принципы координации в механизме управления развитием экспортного потенциала предприятия.

Теория и мировая практика свидетельствуют о применении таких принципов координации (взаимодействия государственно-регулятивного и корпоративного контуров) в механизмах управления развитием экспортного потенциала предприятия:

– «согласованного взаимодействия», предусматривающего селективную поддержку развития экспортного потенциала предприятия;

– «решение взаимодействия», когда предприятие

осуществляет самостоятельный выбор методов поддержки развития экспортного потенциала;

– «наделение ответственностью», что предопределяет выбор методов развития экспортного потенциала предприятия в условиях правильного формирования его экспортного портфеля и рисков;

– «создание коалиций», когда программно-целевой блок располагает к горизонтальному взаимодействию предприятий с целью формирования кластеров, технопарков, технологических сетей.

Режим функционирования программно-целевого блока определяется составом задач механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия, однако современной тенденцией является расширение применения принципов «решения взаимодействия» и «создание коалиций».

Алгоритм выработки прямых (жёстких) и косвенных (мягких) решений в механизме управления развитием экспортного потенциала предприятия является многошаговым процессом, который предусматривает идентификацию целевых и фактических параметров объекта управления и определение из множества альтернативных наиболее целесообразного управленческого решения, обеспечивает достижение целевых параметров развития экспортного потенциала предприятия.

Согласование задач программно-целевого блока с многообразием проблем объекта управления позволяет минимизировать структурно-функциональную сложность механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия за счёт включения только тех элементов и процессов, которые непосредственно работают на реализацию целей управления. Если обеспечивается реализация всех основных задач механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия, то можно утверждать, что его сложность соответствует сложности («многообразию») проблем развития экспортного потенциала предприятия, а, следовательно, о полном соответствии закона «необходимого разнообразия».

Согласно принципу историчности [6, с. 193], механизм управления развитием экспортного потенциала предприятия требует перманентного обновления, когда его сложность и характеристики не обеспечивают эффективное реагирование предприятия на изменения среды экспортной деятельности.

Проблема предупреждения «старения» механизма управления развитием экспортного потенциала предприятия, несмотря на её актуальность, является недостаточно исследованной, и, прежде всего, в плоскости расширения пределов его «потенциальной эффективности» в условиях угроз внешней среды.

Конкретными примерами внешних воздействий на экспортную деятельность отечественных машиностроительных предприятий является переход к жёсткой политике импортозамещения в Беларуси и рост «серого» импорта подшипников китайского производства, которые в 2010 г. вызвали спад экспорта предприятия ПАО «УПЭК» в Беларусь на 40%, в РФ – на 21,7% и в страны ЕС – на 22,8%. Негативного влияния претерпело и ПАО «Стахановский вагоностроительный завод» (Луганская область), когда в результате резкого роста цен на металлопрокат и комплектующие в 2010 г. рентабельность экспорта вагонов-минераловозов снизилась в 1,6 раза. Последствием этих влияний стало преждевременное старение механизмов управления экспортной деятельностью ПАО «УПЭК» и ПАО «Стахановский вагоностроительный завод» и существенное падение в 2010 г. объёмов их экспорта соответственно на 36,0% и 34,5%.

**Выводы.** Преимущества приведенной концептуальной модели заключаются в том, что она, с одной стороны, достаточно полно отражает наиболее существенные характеристики и алгоритм выработки решений в механизме управления развитием экспортного потенциала предприятия, а с другой – по степени абстрагирования выступает как инструмент практического использования, который в аспекте «анализ-синтез» и характера выявленных проблем развития экспортного потенциала предприятия предусматривает использование вариативных алгоритмов и средств выработки управленческих решений.

### ***Список использованных источников***

1. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 2000. – 720 с.
2. Волкодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: монография / Е.В. Волкодавова. – Самара: Изд-во Самарский гос. экон. ун-т, 2007. – 159 с.

3. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: монографія / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 512 с.

4. Мельник Л.Г. Методология развития: монография / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005. – 602 с.

5. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такахага. – М.: Мир, 1973. – 344 с.

6. Системный анализ и принятие решений: словарь-справочник / под ред. В.Н. Волковой, В.Н. Козлова. – М.: Высшая школа, 2004. – 616 с.

УДК 622.3

## **РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ УГЛЕБОГАТИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ МЕДИАННЫМ МЕТОДОМ**

**СТЕХИН А.П.,**

*канд. тех. наук, доцент*

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

**БУЛЫЧЕВ Е.А.**

*магистрант*

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

*В статье описан подход к оптимальному распределению ресурсов, направленный на реализацию инвестиционных проектов и программ предприятия углебогатительной промышленности. Указан перечень критериев, на основании которых проведена оценка проекта и принято решение о его ресурсном обеспечении. Представлен алгоритм распределения ресурсов медианным методом.*



**Ключевые слова:** инвестирование; финансово-хозяйственная деятельность; оптимальное распределение ресурсов; управленческое решение; рентабельность проектов; экономическая эффективность; риск реализации проектов.

*The article describes an approach to the optimal allocation of resources aimed at the implementation of investment projects and programs of the coal concentration factory. A list of criteria was developed, on the basis of which the project was evaluated and a decision was made on its resource provision. The algorithm of resource allocation by the median method is presented.*

**Keywords:** investment; financial and economic activity; optimal allocation of resources; management decision; profitability of projects; economic efficiency; risk of project implementation.

**Постановка задачи.** В условиях динамики внешней среды стало фактически неосуществимым обеспечить хорошую работу компаний, сосредотачивая интерес только на текущую обстановку и внутренние трудности. Ускорение процессов, совершающихся во внешней среде, приводит к тому, что компаниям становится проблематичнее предвидеть грядущую ситуацию и приспособиться к ней. Построение концепции распределения ресурсов даёт возможность сформировать совокупность средств и способов с целью установления источников снабжения компаний ресурсами с целью бесперебойного динамического становления. Процесс распределения ресурсов содержит планирование распределения ресурсов, таких, как материальные, финансовые, трудовые, информационные. Стратегия функционирования компании состоит не только в расширении бизнеса, удовлетворении рыночного спроса, но и в эффективном потреблении ресурсов.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросу распределения ресурсов медианным методом посвящены публикации таких специалистов, как Д. Кемени, Д. Хартвигсен, А.И. Орлов, В.Г. Горский.

**Актуальность.** Финансовые преобразования, происходящие в настоящее время в постсоветских державах, характеризуются переменной динамикой микроэкономических условий функционирования субъектов хозяйствования. При этом информация о данных обстоятельствах и отчётных показателях

финансово-хозяйственной деятельности организаций подвергается внезапным конъюнктурным колебаниям и обладает низкой сопоставимостью во времени. К примеру, применение сопоставимых цен позволяет принимать во внимание воздействие инфляционных процессов и перемены структуры цен, но не изменения условий функционирования компании.

Традиционные методы и модели обоснования поддержки принятия управленческих решений, благополучно используемые в рыночных экономиках, утрачивают собственную эффективность. Математические способы и модели, основанные на детерминистических подходах, предоставляют недостоверные данные, а способы математической статистики не применимы с целью рассмотрения высококачественных экспертных сведений (к примеру, когда при анализе финансового состояния практические сведения берутся из финансовой отчётности, а остальная необходимая информация получена от специалистов).

Особенности финансовых процессов обусловили потребность изучения процесса принятия управленческих решений в организациях, функционирующих в условиях неопределённости информации. Всемирная практическая деятельность демонстрирует, что наиболее действенными способами для решения проблем подобного класса считаются технологии комбинированного интеллекта, сочетающего в себе плюсы интеллекта естественного и искусственного.

Одной из ключевых проблем управления предприятием является задача распределения ресурсов. Главным вопросом тут является верное определение управляющим реальных потребностей разных подразделений в ресурсе того либо другого вида (неизвестна конкретная взаимозависимость эффективности труда подразделений от количества приобретенного ресурса). Таким образом, появляется цель распределения ресурса оптимальным способом. Медиана Кемени считается одним из самых аргументированных методов подбора результирующего ранжирования.

**Цель статьи** – решение задачи распределения ресурсов углеобогатительного предприятия медианным методом с целью определения количества средств, предназначенных для каждого из направлений инвестирования.

*Изложение основного материала исследования.* Переход к рыночной системе, демонополизация экономики, конверсия и увеличение конкурентной борьбы поставили перед предприятиями несколько вопросов, сопряжённых с потребностью выбора направления деятельности, оценкой масштабов и сферы приложения инвестиций.

Решение аналогичных вопросов, как и каждое управленческое решение, связано с риском, который характеризуется как вероятность конкретного уровня издержек. Одним из методов снижения риска предпринимательской деятельности является инвестиция денежных средств во всевозможные направления деятельности или диверсификация производства. Основной целью диверсификации является допустимое взаимопогашение рисков, сопряжённых с той либо другой формой производственной деятельности. Разделение инвестиций гарантирует безопасность вклада и извлечение максимального гарантированного дохода.

Выбор компанией стратегии диверсификации является следствием её желания удержаться в обстоятельствах непостоянного экономического становления и, кроме того, определяется финансовым состоянием и возможностями развития компании. Поэтому в настоящее время диверсификация, как модель компании производственной деятельности, привлекла внимание управленцев-практиков [1].

Многие существующие модели и методы распределения ресурсов пренебрегают естественным универсальным характером производственной деятельности. Большое число других альтернатив плана развития компании обуславливается существующими экономическими способностями, а подбор более подходящего из этого множества устанавливают цели системы.

Проблема заключается в нехватке результативных способов прогнозирования стратегии формирования многоцелевой компании, имеющей возможность реализовывать собственную деятельность в разных областях одного направления производства или несмежных секторах экономики [2].

При рассмотрении мнений специалистов допустимо использовать наиболее разнообразные статистические методы, характеризовать их, следовательно, объяснять всю прикладную статистику. Тем не менее, можно отметить широко применяемые в настоящее время способы точной обработки экспертных оценок –

это контроль согласованности суждений специалистов (либо классификация специалистов, если отсутствует согласованность) и получение средних суждений специалистов изнутри согласованной категории.

При отсутствии согласованности специалистов естественно разделить их на группы схожих по суждению. Это возможно сделать разными методами статистики объектов нечисловой природы, принадлежащими к кластер-анализу, заранее включив метрику в место суждений специалистов. Концепция американского математика Джона Кемени об аксиоматическом введении метрик нашла множество преемников. Но способы кластер-анализа, как правило, считаются эвристическими. В частности, нельзя с позиций статистической концепции аргументировать «законность» организации двух кластеров в один. Имеется исключение – с целью независимых парных сравнений (люсианов) разработаны способы, разрешающие контролировать вероятность организации кластеров как статистическую гипотезу. Это – ещё один довод за то, чтобы расценивать концепцию люсианов как основу точных способов экспертных оценок [3].

Рассмотрим процесс нахождения итогового мнения экспертной комиссии. Допустим, что мнения экспертной комиссии или её отдельной части признаны согласованными. Каковым же будет итоговое (среднее или общее) мнение комиссии? В соответствии с идеей Джона Кемени необходимо определить среднее мнение в качестве решения оптимизационной задачи, то есть минимизировать суммарное расстояние от кандидата до мнений экспертов. Найденное таким образом среднее мнение и называется «медианой Кемени».

Математическая сложность методики заключается в том, что мнения экспертов находятся в некоем пространстве объектов нечисловой природы. Общая теория такого усреднения реализована в ряде работ. В соответствии с законом больших чисел среднее мнение при увеличении количества экспертов приближается к определённому пределу, который можно назвать математическим ожиданием (случайного элемента, имеющего то же распределение, что и ответы экспертов) [4].

В конкретных случаях вычисление медианы Кемени может быть весьма сложным процессом. В пространстве ранжирования при использовании метрики, основанной на применении

коэффициента ранговой корреляции Кендалла, необходимо проводить сложные расчёты, тогда как применение показателя различия на базе коэффициента ранговой корреляции ведёт к упорядочению по средним рангам [5].

Медиана Кемени устойчива по отношению к незначительному изменению количественного состава экспертов. При увеличении количества экспертов она приближается к определённому пределу. Его необходимо рассматривать как истинное мнение входящих в комиссию экспертов, от которого каждый из них незначительно отклонился по причинам случайного характера. Рассматриваемый в данном случае закон больших чисел является обобщением «классического» закона больших чисел, широко используемого в статистике. Он основан на другой математической базе – теории оптимизации, тогда как «классический» закон использует суммирование. Упорядочения и иные бинарные соотношения некорректно суммировать, поэтому следует применять иную математику.

Вычисление медианы Кемени является задачей целочисленного программирования. Для её нахождения используются различные алгоритмы дискретной математики. Применимы и алгоритмы, основанные на идеях случайного поиска, так как для каждого бинарного соотношения нетрудно найти множество его соседей [6].

Планирование по распределению ресурсов – финансов, топлива, энергии, оборудования, труда, транспорта – между подразделениями проводится с учётом времени.

Ресурсы можно распределять лишь дискретно с шагом, который равняется единице или  $\Delta$ . Весь интервал времени планирования  $t_{\Pi}$  распределён на  $N$  одинаковых интервалов времени. Планируется распределение определённого количества ресурсов  $x$  и задана величина доходов (или расходов)  $g_i(x_i)$  на каждом интервале от вложенных на нём  $x_i$  ресурсов.

Оптимизация распределения ресурсов  $x$  одного вида одному подразделению на всем интервале  $t_{\Pi}$ , чтобы суммарный доход за этот период был максимальным (или расходы минимальными), проводится по критерию

$$I(x_1, x_2, \dots, x_N) = \sum_{i=1}^N g_i(x_i) = \max. \quad (1)$$

Период планирования  $t_{\Pi}$  включает этапы разработки (модернизации) продукции, освоение её производства и производство к моменту уменьшения спроса.

На практике ресурсы распределяют между  $M$  подразделениями предприятия. Тогда критерий оптимизации приобретает вид:

$$I(x_1^1, x_1^2, \dots, x_1^m, \dots, x_N^1, x_N^2, \dots, x_N^m, \dots, x_N^M) = \sum_{m=1}^M \sum_{i=1}^N g_n^m(x_n^m) = \max \quad (2)$$

при ограничении

$$\sum_{m=1}^M \sum_{i=1}^N x_n^m = x, \quad (3)$$

где  $x_n^m$  – ресурс, предоставленный  $m$ -ому подразделению на  $n$ -ом интервале;

$g_n^m$  – доход, полученный  $m$ -ым подразделом на  $n$ -ом интервале.

Эта задача решается методом динамического программирования, но сначала необходимо решить классическую задачу распределения ресурсов между подразделениями для одного, потом для двух интервалов времени. Или наоборот – сначала распределить ресурсы для одного подразделения на всех интервалах времени, потом для двух подразделений на всех интервалах [7].

Для первого варианта можно воспользоваться методом медианных распределений. Рассмотрим применение этого метода на конкретном примере: распределение средств между четырьмя направлениями развития углеобогатительного предприятия: производство аглопорита, производство топливных брикетов, установка термической сушки, внедрение автоматизированной системы управления технологическим процессом (АСУ).

Перейдём к описанию критериев, на основании которых произведена оценка проектов и принято решение об их ресурсном обеспечении.

Критериями оценки инвестиционных проектов выбраны: рентабельность предлагаемых проектов, которая показывает их экономическую эффективность, уровень риска реализации проекта, повышение качества производимой продукции после реализации проекта, снижение уровня загрязнения окружающей среды. Данные расчётов и результатов экспертного опроса по каждому из направлений приведены в табл. 1.

Таблица 1

## Оценка направлений развития ЦОФ «Пролетарская»

	Термическая сушка	АСУ ТП	Производство аглопорита	Производство топливных брикетов
Рентабельность проекта	0,3	0,2	0,69	0,5
Уровень риска	0,15	0,1	0,2	0,25
Повышение качества продукции	0,3	0,25	0,6	0,4
Снижение уровня загрязнения окружающей среды	0,4	0,3	0,75	0,6

Необходимо распределить ресурсы между предложенными направлениями. На основе данных таблицы определяем вектор предпочтений по каждому из направлений,  $\pi_j = (\pi_{j1}, \pi_{j2}, \dots, \pi_{jn})$ , где  $j$  – порядковый номер направления. В каждом ранжировании первое место занимает наиболее привлекательное, с точки зрения рассматриваемого критерия, для предприятия направление деятельности, и далее по убыванию. В результате получим следующий набор векторов:  $\pi_1 (2; 1; 2; 2)$ ,  $\pi_2 (3; 0; 3; 3)$ ,  $\pi_3 (0; 2; 0; 0)$ ,  $\pi_4 (1; 3; 1; 1)$ .

Для расчёта доли средств, инвестируемых в то или иное направление, используем медиану Кемени, которая определяется следующим образом:

$$\pi^* = \min_{\pi} \sum_{j=1}^m d(\pi, \pi^j), \quad (4)$$

где  $d(\pi, \pi^j)$  – расстояние между двумя ранжированиями, определяемое по формуле

$$d(\pi, \pi^j) = \sum_{i=1}^n |\pi_i - \pi_i^j|. \quad (5)$$

Для поиска медианы Кемени, во-первых, строится матрица потерь  $R = \{r_{kl}\}$ : рассматриваются векторы, в которых направление с номером  $i$  ( $i \in \{1, 2, \dots, n\}$ ) расположено последовательно от 1-го

до  $n$ -го места:  $\pi = (\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_k, \dots, \pi_n)$  – ранжирование, в котором  $k$ -ый проект стоит на  $l$ -ом месте (т.е.  $\pi_k = l - 1$ ), тогда  $r_{kl} = \sum_{\nu=1}^m |\pi_k - \pi_{\nu k}|$ .

В результате получим:

$$R = \{r_{kl}\} = \begin{pmatrix} 7 & 3 & 1 & 5 \\ 9 & 7 & 5 & 3 \\ 2 & 4 & 6 & 10 \\ 6 & 2 & 4 & 6 \end{pmatrix}.$$

Решается задача о назначениях, которая сводится к отысканию медианы Кемени:

$$\sum_{k=1}^n \sum_{l=1}^n r_{kl} \times x_{kl} \rightarrow \min,$$

$$\sum_{k=1}^n x_{kl} = 1, \quad k = \overline{1, n},$$

$$\sum_{l=1}^n x_{kl} = 1, \quad l = \overline{1, n},$$

$$x_{kl} \in \{0, 1\}, \quad k, l = \overline{1, n},$$

где  $x_{kl} = 1$ , если  $k$ -ая альтернатива назначена на  $l$ -ое место, и  $x_{kl} = 0$  в противном случае. Матрица  $X = \{x_{kl}\}$  при выполнении условий, обозначенных выше, имеет следующий вид:

$$X^* = \{x_{kl}^*\} = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \end{pmatrix},$$

по которой восстанавливаем вектор группового предпочтения  $P^*$ , анализируя матрицу  $X^*$  по строкам: если  $x_{kl}^* = 1$ , то в векторе  $P^*$  полагаем  $p_1^* = k$ . Получаем единичную матрицу  $x_{13} = 3$ ,  $x_{24} = 4$ ,  $x_{31} = 1$ ,  $x_{42} = 2$ ; следовательно  $P^* = (3, 4, 1, 2)$ . Далее с помощью метода парных сравнений рассчитываем ранговые коэффициенты, которые и будут соответствовать части средств, вкладываемых в каждое из направлений. По упорядочению  $P^*$  составляем матрицу парных сравнений  $L = \{\alpha_{kl}\}$   $k, l = \overline{1, n}$ , для группового предпочтения, элементы



которой определяются :  $\alpha_{kl} = 2$ , если согласно ранжированию  $P^*$  – направление, имеющее порядковый номер  $k$ , является более предпочтительным, чем  $l$ -ое направление ;  $\alpha_{kl} = 1$ , если  $k$ -ый и  $l$ -ый виды деятельности равнопредпочтительны; и  $\alpha_{kl} = 0$ , если  $k$ -ый менее предпочтителен, чем  $l$ -ый. В результате получаем матрицу

$$L = \{\alpha_{kl}\} = \begin{pmatrix} 1 & 2 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \\ 2 & 2 & 1 & 2 \\ 2 & 2 & 0 & 1 \end{pmatrix}.$$

Затем считаем сумму элементов каждой строки  $\alpha'_k = \sum_{l=1}^n \alpha_{kl}$  и величину  $\alpha' = \sum_{k=1}^n \alpha'_k$ . Получаем  $\alpha'_k = (3,1,7,5)$  и  $\alpha' = 16$ .

Далее находим доли, соответствующие каждому направлению деятельности:  $\chi_k = \alpha'_k / \alpha' \quad k = \overline{1, n}$ .

Получаем  $\chi_1 = 0,1875; \chi_2 = 0,0625; \chi_3 = 0,4375; \chi_4 = 0,3125$ . Порядковый номер соответствует направлению инвестирования, коэффициент отображает долю средств, предназначенных для инвестирования, выделяемую в каждое из направлений (рис. 1).

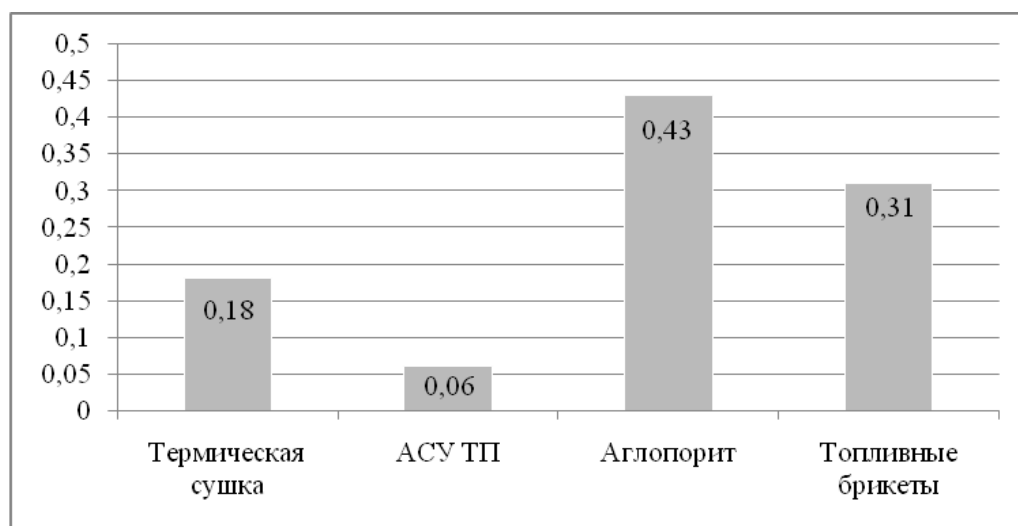


Рис. 1. Доли денежных средств для инвестирования

**Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.** Сформирована модель инвестиционной стратегии на основе поиска медианных распределений, позволяющая найти решение задачи построения динамической стратегии распределения ресурсов при

неопределённости подбора критериев оптимальности. Практическая значимость и реализация результатов деятельности заключается в том, что предложенные модификации и методы дают возможность увеличить эффект от осуществления проектов программы развития компании [7].

### ***Список использованных источников***

1. Данилюк А.Ю. Формирования моделей принятия решений в контексте уровня инвестиционной привлекательности предприятий / А.Ю. Данилюк, А.А. Островская, М.П. Симонов // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2014. – № 5. – С. 283-286.

2. Чурсин А.А.. Концептуальные подходы по созданию системы оценки эффективности использования ресурсов / А.А. Чурсин, П.Г. Филиппов, Р.В. Шамин и др. // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 2 (55). – С. 808-815.

3. Чурсин А.А. Экономико-математическая модель оптимального распределения инвестиций / А.А. Чурсин, Е.В. Шмаков // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2014. – № 3. – С. 239-243.

4. Погодаев А.К. Формальный подход к оценке деятельности промышленных предприятий / А.К. Погодаев, А.И. Глухов // Современные сложные системы управления (СССУ/HTCS'2005): сб. тр. науч.-практ. конф. – Воронеж: ВГАСУ, 2015. – Т. 2. – С. 133-138.

5. Погодаев А.К. Методы нечисловой статистики в процедуре самооценки предприятий / А.К. Погодаев, А.И. Глухов // Управление большими системами: сб. науч. тр. Выпуск 12-13 / Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова. – М.: ИПУ РАН, 2016. – С. 127-133.

6. Беркалов С.А.. Задачи управления материально-техническим снабжением в рыночной экономике / С.А. Беркалов, В.Н. Бурков, П.Н. Курочка, Н.Н. Образцов. – М.: ИПУ РАН, 2014. – 58 с.

7. Силаев В.И. Стратегия обновления продукции: учебник / В.И. Силаев, А.П. Стехин, В.В. Сидоренко. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2016. – 242 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://bibliotekad.ucoz.ua/files/strategija\\_obnovlenija\\_produkcii.pdf](http://bibliotekad.ucoz.ua/files/strategija_obnovlenija_produkcii.pdf).

УДК 332.12

## ПЕРСПЕКТИВЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ: КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД

**ПЕРЕВОЗНИКОВА Е.В.,**

*канд. экон. наук*

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

*В статье определено формирование кластеров как основное направление развития промышленного потенциала территорий (регионов). Предложена концепция кластеризации, в основу которой положена сетевая концентрация промышленного производства с выделением точек роста, что окажет положительное влияние на модернизацию производительных сил и социально-экономическое развитие территорий (регионов).*

**Ключевые слова:** *кластер, территория, регион, стратегия развития, промышленный комплекс.*

*The article defines the formation of clusters as the main direction of development of the industrial potential of the territories (regions). A clustering concept has been proposed, which is based on the network concentration of industrial production, highlighting points of growth, which will have a positive impact on the modernization of the productive forces and the socio-economic development of territories (regions).*

**Keywords:** *cluster, territory, region, development strategy, industrial complex.*

**Постановка задачи.** Анализ регионального развития [2, 3] указывает на экономическое предпочтение наиболее заселенных территорий и существенные диспропорции их экономических показателей. Казалось бы, концентрация финансовых и человеческих ресурсов должна обеспечивать регионам конкурентные преимущества, но более подробный анализ дает основания обратить внимание на низкую производительность региональных экономических систем и специфику отраслей их специализации в сети общенациональной экономики.

На основании чего можно утверждать, что в ДНР сложилась модель периферийного зависимого развития, которую описано А.

Эмануэлем и Р. Пребишем [4], когда активно развивается несколько крупных городов-мегаполисов, используя ресурсы периферии. Основным риском такого развития является усиление региональных диспропорций.

Исходя из этого, считаем целесообразным применение двухмерного подхода к управлению ресурсным обеспечением развития территорий, который бы дал возможность, с одной стороны, потреблять оригинальные ресурсы для достижения целей развития, а с другой – использовать определенные комбинации ресурсов в зависимости от существующих условий.

Иными словами, предлагаемый подход включает два сегмента: первый – использование потенциала территории и его расширения или диверсификации; второй – разработка и создание новых ресурсов, принятие решений относительно направления и интенсивности развития конкретного вида ресурсов на основе выявления потребностей в будущем.

Это возможно лишь при условии усиления конкурентных преимуществ территории и активной инновационной деятельности. То есть, возможность повышения конкурентоспособности территории определяется способностью ее субъектов (предприятий, учреждений, организаций, населения; местных органов власти и управления) не только эффективно использовать имеющиеся ресурсы, но и привлекать дополнительные ресурсы, совершать открытия новых их видов.

Итак, как механизм мобилизации внутренних ресурсов территории и укрепления ресурсного обеспечения их развития, перспективным является направление формирования кластерных структур.

**Актуальность темы** исследования. Функционирование и развитие любой территории обеспечивается ресурсами, априорная классификация которых включает природные (в т. ч. рекреационные), человеческие (в т. ч. интеллектуальные), материально-технические (в т. ч. инновационные), финансовые (в т. ч. инвестиционные), информационные (в т. ч. виртуальные), нематериальные. При этом, как определяется в современной научной литературе, может быть несколько вариантов действий субъектов территориального управления: перераспределение ресурсов, мобилизация ресурсов, эквивалентный обмен ресурсами [1]. Как известно, теория стратегического менеджмента использует

рыночный инструментарий детерминации конкурентоспособности объекта (предприятия, территории), то есть путем его позиционирования и оценки внешней среды. Вместе с тем такой подход вряд ли оправдан для применения в управлении развитием территории, когда местным органам исполнительной власти и органам местного самоуправления необходимо концентрировать усилия на релевантных конкурентных ресурсах территории, поскольку именно они способствуют наиболее полному удовлетворению общих потребностей населения

**Анализ исследований и публикаций.** Возникновение, развитие и проблемы функционирования экономических кластеров на региональном уровне являются одними из ведущих вопросов современной научной мысли. Особенно это касается такого аспекта государственного управления, как управление региональным развитием.

Идея кластерной организации общественного производства товаров и услуг как источник и фактор экономического и социального роста территорий за счет интеграции ресурсных возможностей, новаторских идей, обеспечения соответствующих норм и правил делового поведения, будучи одобренной учеными и практиками, быстро распространилась в прогрессивных западных странах [2, 3, 5]. Поэтому кластеры как организационно-правовая форма, отличающаяся особой внутренней организацией деятельности, определяется сплоченностью субъектов хозяйствования в единое целостное хозяйственное образование, в котором участники, не упустив свои права и самостоятельность, обогащают и улучшают свои конкурентные возможности и создают новый ресурс развития, заслуживают особого внимания со стороны органов местной власти.

По приблизительным оценкам специалистов число публикаций по кластерному анализу и его приложения в различных областях знания удваивается каждые три года [6].

**Цель исследования** – обобщить и развить научно-методические основы формирования кластеров и обосновать кластерную концепцию развития промышленного потенциала территорий.

**Основные результаты исследования.** Кластерный подход – это реализация интеграционных процессов в сфере производства, создание новых форм экономической активности, которые

функционируют на высоком уровне агрегации, что обеспечивает высокую эффективность управления, целенаправленное использование совокупного производственного потенциала и организационно-экономического ресурса всех участников кластерного образования.

Экономика городов как сложная социально-экономическая система в организационном аспекте представляет собой совокупность многовекторных, многоцентровых, многофункциональных отраслевых и межотраслевых структур субъектов хозяйствования, которые создают почву их комплексного развития. В составе факторов, обеспечивающих прочность экономических систем территорий и их возможности к стабильному развитию и успешной жизнедеятельности, рассматриваются прогрессивные организационные формы и структуры хозяйствования. Ведущее место в составе последних занимают региональные и муниципальные кластеры, которые представляют собой сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных предприятий, организаций, фирм и других субъектов хозяйствования в смежных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций, функционирующих в определенных отраслях, которые конкурируют между собой, но вместе с тем ведут совместную деятельность [7].

В каждом регионе как ядро кластера предлагается выделять высокотехнологичное производство, которое будет основой формирования кластера и обусловит повышение уровня технологического развития промышленного потенциала. Достоинствами такой системы управления является эффект масштаба производства, основой которого служит наличие в лице одной из фирм кластера ядра инновационной активности. Вторым положительным эффектом, характерным для кластеров, выступает эффект охвата. Эффективный высокотехнологичный кластер повлечет цепную реакцию других предприятий, даст им толчок к развитию и обеспечит прогресс в других секторах экономики. Концепция кластерного развития промышленного потенциала должна основываться на следующих принципах:

– направленность на современные тенденции развития промышленного потенциала;

- концептуальный базис должен согласовываться со стратегическими ориентирами национальной экономики;
- содержательное наполнение должно включать современный научно-методический инструментарий [7].

Формирование промышленных интегрированных объединений приведет к эффективному использованию ресурсов, рациональному использованию объектов инфраструктуры и налаживанию эффективного сотрудничества между промышленными предприятиями. Однако определение кластера в современной экономике значительно шире и не ограничивается лишь совокупностью промышленных предприятий, географически близких между собой.

В настоящее время кластерная форма выступает в качестве важнейшего объекта промышленной политики, проводимой на всех уровнях. В этой связи управление промышленными комплексами является приоритетной задачей в части их формирования с учетом инфраструктуры кластера [6].

Как неотъемлемые участники кластера рассматриваются: предприятия-поставщики, предприятия-покупатели, а также маркетинговые организации, финансовые институты, предприятия, обеспечивающие предоставление информационных и телекоммуникационных услуг. Кластеры как интегрированные объединения способствуют консолидации усилий не только субъектов хозяйствования, но и науки и власти. Консолидация с наукой способствует внедрению прогрессивных технологий в промышленное производство и развитие новых видов промышленной деятельности, структурно-технологической модернизации промышленности. Образовательные ресурсы являются важным источником получения конкурентных преимуществ для промышленных предприятий. Осознавая важность постоянного поиска новых знаний в условиях глобальной экономики, кластеры все чаще сосредотачиваются вокруг инновационно активных предприятий, которые формируют ядро кластера и способствуют трансферу инноваций к другим участникам кластера.

Эффективное функционирование кластера требует создания благоприятной институциональной среды, элементы которой способствуют развитию промышленности. Создание благоприятных условий для развития промышленного кластера

предусматривает повышение качества как базового, так и профессионального образования, для формирования квалифицированной рабочей силы, способной вводить инновации; налаживать взаимодействие между научно-исследовательскими учреждениями и бизнес-структурами с целью трансфера знаний.

Взаимодействие между образовательными учреждениями и субъектами хозяйствования должно предусматривать: обеспечение спроса на рынке рабочей силы (то есть подготовка специалистов необходимых профессий (целевая подготовка); повышение качества образовательных услуг (заключение договоров с ведущими фирмами с целью приобретения практических навыков во время обучения, прохождения практик и стажировок); привлечение в государственные экзаменационные комиссии руководителей ведущих предприятий, что будет способствовать более объективному оцениванию образовательных услуг [5].

Несмотря на повышенный интерес к кластерам и принятые мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности отдельных территорий, их количество увеличивается медленно. Роль кластеров смещена больше в сторону формирования благоприятной инновационной инфраструктуры, чем действенного механизма, на основе которого можно строить стратегию инновационного развития региона [7].

Эффективная реализация концепции кластерного развития промышленного потенциала невозможна без создания соответствующих условий на мезо- и макроуровнях (табл. 1).

*Таблица 1*

**Условия реализации концепции кластерного развития региона**

Макроуровень	Мезоуровень
Стабильная экономическая ситуация	Проведение исследований в определении приоритетов развития регионов
Формирование нормативно-правовой базы	Поиск конкурентных преимуществ
Формирование национальной инновационной системы	Разработка региональных программ развития
Благоприятный инвестиционный климат	Привлечение отечественных и иностранных инвесторов
Упрощение налоговой системы	Контроль целевого расходования средств
Наличие долгосрочных государственных программ	Готовность к сотрудничеству местных органов власти
Наличие развитой инфраструктуры	Генерирование новых идей
	Формирование координационного комитета



Отсутствие гибкой координации использования муниципальных ресурсов, отраслевой принцип формирования организационных структур органов местной власти, неэффективная структура управления муниципальным хозяйством, недостаточное использование корпоративного способа хозяйствования как эффективной технологии антикризисного управления и муниципального финансового менеджмента, низкая организационная корпоративная культура местного самоуправления не способствуют появлению политики и стратегии кластеризации как источника и пути повышения развития региональных экономик на инновационных организационных принципах.

Необходимо разрабатывать определенную методологию ресурсного менеджмента, которая должна включать ресурсное обеспечение, управление «квалификацией» ресурсов, управление эффективностью использования ресурсов, менеджмент ресурсных резервов, управление разработкой новейших видов ресурсов и тому подобное. При этом следует заметить, что из-за высокой вариабельности территориальных ресурсов ресурсный менеджмент по составляющим имеет существенные особенности.

Местная администрация должна действовать в интересах местного бизнеса и развивать политику, направленную на привлечение и укрепление предпринимательских структур. Сами предприниматели должны иметь возможность влиять на формирование местного законодательства, приоритетом которого стало бы улучшение среды для развития бизнеса и создания новых предпринимательских структур [8].

Местные власти могут идентифицировать кластеры через исследования экономики. Впрочем, власть не создает кластеры и не должна брать на себя лидирующую функцию по отношению к кластеру. Вместо этого функция местных органов власти должна заключаться в содействии проведения встреч членов кластера, выполнении исследования с целью оказания помощи кластера в самоопределении и формировании, и в реагировании на приоритеты кластера путем предоставления соответствующей помощи.

В процессе внедрения кластерной стратегии необходимо проявление длительного лидерства как со стороны местных властей, так и со стороны бизнеса. Лидерам отрасли нужно

определить приоритеты кластера. Лидерство со стороны власти заключается в обеспечении своевременного реагирования на потребности отрасли и признании приоритетности кластеров.

Местные органы власти могут использовать кластерную стратегию по-разному: структурировать инициативы по экономическому развитию с использованием кластерной модели и координировать деятельность своих подразделений по работе с промышленными кластерами. В то время как местные власти выступают координатором такой деятельности, как правило, лидеры отрасли управляют кластером.

Правительственные организации – учебные и образовательные учреждения, агентства по экономическому развитию, исследовательские институты – также оказывают серьезную поддержку кластерам. Таким образом, вместо привлечения трех организаций с тремя разными и несогласованными программами, направленными на все ту же отрасль или кластер, такие организации работают совместно. При таком подходе для определения и решения ключевых вопросов организации работают с кластерами, а не с отдельными предприятиями [8].

Необходимым является формирование координационного комитета, который проводил бы регулярные встречи с участием представителей ключевых кластеров для обсуждения таких актуальных тем, как положительные и отрицательные факторы, влияющие на экономическое развитие региона, определение потребностей в трудовых ресурсах и учебных программах. В состав комитета могут войти представители власти, агентств по экономическому развитию, учебных заведений и другие местные общественные лидеры.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной теме.*** Таким образом, кластерная модель объединения субъектов хозяйствования, учреждений и организаций предлагает достаточно новый способ получения преимуществ от интеграции ресурсов в интересах развития территории наряду с другими инновационными для управления развитием территории организационными формами.

Однако ресурсное обеспечение развития территорий на основе кластерного подхода требует от местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления применения современных методов ресурсного менеджмента. Формирования

производственных кластеров должно осуществляться на основе объективных конкурентных преимуществ региона с учетом других возможных изменений в перспективе. Кластер как элемент стратегии развития региона должен учитывать и не противоречить общей стратегической линии развития территории.

### *Список использованных источников*

1. Заркович А.В. Оценка влияния кластеров на инновационное развитие стран и регионов / А.В. Заркович, Е.А. Стрябкова // Креативная экономика. – 2013. – №11 (83). – С. 13-20.

2. Перевозникова О.В. Регіоналізація – як відповідь на проблеми національної стратегії розвитку / О.В. Перевозникова // Механізми і методи управління соціально-економічним розвитком підприємств і галузей економіки: III Всеукр. наук.-практ. інтернет-конференція: матеріали конференції, м. Донецьк, 18 березня 2014 р., ДонДУУ / за ред. Поважного О.С. – Донецьк: ДонДУУ, 2014. – 157-159.

3. Перевозникова Е.В. Анализ проблем несоответствия интересов государства и регионов / Е.В. Перевозникова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Серія «Економіка». – 2013. – №3(27). – С. 69-100.

4. Теория периферийной экономики. Большой экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://big\\_economic\\_dictionary.academic.ru/16043/](http://big_economic_dictionary.academic.ru/16043/).

5. Гакашев М.М. Методика отбора и формирования экономических промышленных кластеров / М.М. Гакашев // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2013. – №1. – С. 20-23.

6. Барышникова Л.П. Промышленный кластер как модель конкурентоспособной экономики / Л.П. Барышникова // Проблемы обеспечения стабильности социально-экономической системы в контексте современных реалий: сб. науч. работ серии «Экономика». – Вып. 11. – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – С. 5-15.

7. Перевозникова О.В. Формування регіональної кластерної стратегії інноваційного розвитку машинобудівної галузі в умовах економічної стабілізації: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05:

захищена 13.05.2011 / Перевознікова Олена Володимирівна. – Д., 2011. – 219 с.

8. Перевозникова Е.В. Значение кластерной модели территориальной организации производства для экономического развития региона / Е.В. Перевозникова // Проблемы экономического роста и устойчивого развития территорий: материалы III междунар. науч.-практ. конф. РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econproblem.isert-ran.ru>.

УДК 339.138

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ КОММУНИКАЦИЙ СРЕДСТВАМИ БРЕНДИНГА**

**ПОЛЯКОВА Э.И.,**

*канд. экон. наук, доцент;*

**КВИТКО Т.Е.,**

*студентка*

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

В статье определены роль и место брендинга в совершенствовании коммуникационной политики предприятия. В результате исследования выявлены основные инструменты коммуникационной политики предприятия на целевых рынках.

**Ключевые слова:** *маркетинговая политика, коммуникационная политика, брендинг.*

The article defines the role and place of branding in the improvement of the enterprise's communication policy. As a result of the study, the main instruments of the enterprise's communication policy in the target markets were identified.

**Keywords:** *marketing policy, communication policy, branding.*

**Постановка задачи.** В условиях экономической неопределенности с типичным ужесточением конкуренции недостаточно разработать модифицированный качественный товар,

установить на него оптимальную цену и выбрать эффективные каналы распределения.

Сегодня ключевым понятием успешной деятельности предприятия на рынке является современная маркетинговая концепция управления, передовые методы и формы маркетингового воздействия на формирование рыночного спроса, позиции конкурентов и, в частности, действенная система маркетинговых коммуникаций, характеризующаяся широким применением различных коммуникационных средств, появлением новых инструментов информационного воздействия. Усиленное внимание в управлении предприятием уделяется маркетинговой политике коммуникаций.

При этом система маркетинговых коммуникаций предприятия часто направлена на информирование, убеждение, напоминание потребителям о его товаре, поддержание его сбыта, а также создание положительного имиджа предприятия.

Однако в современных условиях функционирования предприятий акценты в разработке и реализации коммуникационной политики необходимо сместить в плоскость формирования дифференцированной стоимости, что составит для потребителя безусловную ценность. Исключительной важности приобретает переориентация инструментария на поиск оптимальных путей разработки и размещения средств коммуникационной политики с учетом необходимости минимизации бюджетирования исследуемой маркетинговой составляющей деятельности предприятий.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемы теории и практики маркетинга, а соответственно и коммуникационной политики, разрабатываются и совершенствуются такими зарубежными учеными, как Б. Берман, К. Бове, Е. Дихтль, Д. Энджел, Ф. Котлер, С.С. Горковенко [1] Ж.Ж. Ламбен [2], Д. Огилви, Х. Хершген и др. Значительный вклад внесли ученые-маркетологи Г.Г. Абрамишвили, А.В. Войчак, Дж. Эванс [3], В.И. Герасимчук, В.Я. Кардаш, А.И. Кредисов, И.В. Крылов, Г.Б. Ноздрева, В.П. Онищенко, А.Ф. Павленко, П.Г. Перерв, И.Л. Решетникова, А.Н. Романов, Е.В. Ромат, А.А. Старостина, В.Г. Ткаченко и другие. Однако, несмотря на значительное количество публикаций, актуальной остается проблематика совершенствования коммуникационной политики с

учетом существенных изменений рыночной среды, структуры и характера спроса потребителей, транспарентности маркетинговой информации, глобальных информационных Интернет-технологий.

**Актуальность.** Особое внимание необходимо уделить разработке и внедрению теоретико-методических основ коммуникационной политики предприятий на основе концепции совместного создания потребительской стоимости путем использования социальных сетей. Актуальность и недостаточное исследование указанных направлений обусловили выбор темы, цели и задачи научного исследования.

**Цель статьи:** определение функциональных особенностей разработки и внедрения брендинга для обеспечения конкурентоспособности предприятия. Теоретико-методологической основой исследования является синергетический подход, а также основные положения и выводы, сформулированные в фундаментальных трудах отечественных и зарубежных экономистов-маркетологов.

**Изложение основного материала исследования.** Политика маркетинговых коммуникаций – это комплекс мероприятий предприятия, направленных на информирование, убеждение или напоминание потребителям о своих продуктах или услугах. В специализированной литературе этот блок элементов понимается как элементы маркетинга, реклама, однако эти понятия не идентичны. Если реклама (продвижение) представляет собой одностороннее информационное воздействие производителя товаров на потребителя, то маркетинговые сообщения предусматривают также и обратную связь между ними.

Благодаря обратной связи предприятие получает ценную информацию, предоставляющую возможность правильно ориентироваться в окружающей бизнес-среде, вносить соответствующие коррективы в свою деятельность, в т.ч. относительно инструментов и действий коммуникативного комплекса.

Каждая экономическая система создает собственную систему маркетинговых коммуникаций в соответствии с собственными возможностями. Эта система развивается параллельно с экономическими и политическими структурами. Прослеживается непосредственная связь между уровнем экономического развития общества и уровнем развития системы маркетинговых

коммуникаций, определяемая как техническим уровнем передаваемой информации, так и идеологией конкретной экономической системы.

В общем понимании коммуникации представляют собой процесс, в результате которого достигается однозначное восприятие коммуникационного сообщения, посылающими его субъектами и получающими. Исходя из этого, коммуникационная политика формирует систему общих установок, критериев, ориентиров, принятых организацией для действий и принятия решений в сфере коммуникаций, обеспечивающих достижение маркетинговых целей.

Для обеспечения оптимальной эффективности программы коммуникации следует разрабатывать специально для каждого сегмента рынка, в том числе отдельного клиента. При этом важно отслеживать непосредственные контакты (прямая связь) и обратную связь между предприятием и его адресатами. Можно выделить следующие основные типы результатов коммуникации:

- а) изменения в знаниях получателя;
- б) изменение установок получателя (изменение относительно устойчивых представлений индивидуума);
- в) изменение поведения получателя обращения.

Такие изменения обычно происходят в указанном выше порядке, то есть изменения в знаниях предшествуют изменению установки. Установка, в свою очередь, влияет на изменение поведения.

Обратная связь – часть ответной реакции, которую получатель доводит до сведения отправителя. Обратная связь делает общение динамичным двусторонним процессом. Положительная обратная связь формирует у отправителя уверенность, что желаемый результат сообщения достигнут. Отрицательный отзыв информирует отправителя, что желаемый результат запрашиваемого сообщения достигнут не был. Коммуникацию нельзя рассматривать только как обмен информацией между людьми, так как она также охватывает широкий аспект социального взаимодействия. Поэтому общение – это еще искусство ведения деловых переговоров (письменных и устных), форма приветствия, имидж (внешний вид, манера поведения, движения, параметры языка и т.д.), а также непосредственное общение.

Коммуникация передает эмоциональное и интеллектуальное содержание. С позиции сложившихся условий хозяйствования для улучшения экономических отношений возникает необходимость рассматривать коммуникацию как совокупность всех вышеперечисленных аспектов. Коммуникация играет в управлении предприятием важную интеграционную роль, что позволяет организации достигать целей, поставленных перед ней.

Коммуникационная политика предприятия должна развиваться в направлении брендинга, поскольку это позволит создать в долгосрочной перспективе устойчивые конкурентные преимущества на целевых рынках. При этом следует учитывать современные тенденции использования такого инструмента, как брендинг.

Так, подавляющее большинство (87%) американских руководителей по маркетингу убеждены, что брендинг сегодня должен быть более гибким, чем он был в прошлом, а почти две трети (63%) верят в то, что традиционные бренды и классическая реклама сегодня теряют свою эффективность [4]. Такие данные приводятся в совместном исследовании компаний «Verse Group» и «Jupiter Research». Опросы 101-го топ-менеджера, которые занимаются маркетингом, было проведено в онлайн в конце 2008-го года. Все респонденты работают в компаниях с годовой выручкой в \$ 250 млн и более, а в 72% опрошенных компаний выручка превышает \$ 1 млрд в год [4]. Опрос проводился как на предприятиях B2B, так и в B2C-компаниях.

Подавляющее большинство респондентов (топ-менеджеры по маркетингу) выразили предположение, что нынешний кризис заставит их более активно внедрять новые способы и платформы, с помощью которых можно представить бренд.

Однако две трети респондентов-маркетологов (62%) считают, что классические платформы для рекламы более эффективно смогут привлечь новых клиентов [4]. Столько же (62%) респондентов-маркетологов заняты поиском новых способов и методов продвижения товаров и услуг, более эффективных, чем брендинг.

Большинство маркетологов назвали следующие ключевые тренды брендинга:

- переход к нетрадиционным медиа;
- необходимость адаптации «brand stories»;



– возрастающее значение дизайна как конкурентного преимущества.

Эксперты «Verse Group» отмечают, что преимущество в новых условиях имеют компании, использующие стратегии брендинга, основанные на «историях» (нарративные) и использующие многообразие платформ. Один из основателей «Verse Group» предлагает таким компаниям, как «Dell», «GM» и «Sony», изменить подход к маркетингу, а именно: придумывать истории, которые завоюют сердца и мысли потребителей.

В результате анализа результатов проведенного маркетингового исследования были конкретизированы основные приоритеты обеспечения эффективности брендинга в современных рыночных условиях:

1) по общему мнению маркетологов, на них усиливается давление. От них требуется оценка маркетинговых расходов, с расчетом поступления отдачи от каждого из вложенных ресурсов (полезность);

2) медиапотребление в настоящее время все больше смещается в сторону онлайн, что дает возможность маркетологам лучше управлять брендами через разнообразные платформы и создавать у покупателей нужный образ бренда.

На сегодняшний день исследования наглядно демонстрируют различия между приоритетами, выделяемыми маркетологами, и их восприятием уже существующих маркетинговых инструментов.

В частности, почти три четверти (71%) опрошенных заявили, что управление брендингом с помощью различных платформ – сложная задача для их предприятий, и существует разрыв между стремлением к действиям и осуществимостью реализации усилий. Следовательно, учитывая перспективы развития брендинга, необходимо сосредоточиться на ультрасовременных методах брендинга товаров, концентрируемых в сфере применения современных информационных технологий.

Особое значение для развития и продвижения бренда уделяется его фирменному стилю, определяющемуся как серия цветовых, графических, печатных, письменных и дизайнерских составляющих, единство товаров или услуг (визуальное, семантическое), единство дизайна (внутреннее и внешнее), связанного с компанией, единство информации (визуальное, смысловое), предоставленной компанией.

Создание фирменного стиля означает создание уникальной комбинации элементов графики и шрифта для обеспечения согласованности внешнего вида всех объектов, связанных с бизнесом (реклама, документация, упаковка, одежда и т.д.). Цель создания фирменного стиля – это создать такой стиль, который бы позволил закрепить в сознании покупателей положительные эмоции, связанные с оценкой качества продукта или услуги, ее безупречности.

Метко созданный фирменный стиль на подсознательном уровне подтверждает надежность компании, он как бы говорит, что компания является образцовой во всех отношениях. Это обычно дает потребителям чувство доверия. И наоборот, отсутствие четко определенной единой фирменной идентичности уменьшает признание и лояльность к организации, бренду.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.*** Итак, маркетинговые коммуникации следует рассматривать как управление процессом продвижения товара на всех этапах – перед продажей, в момент продажи, при потреблении, после потребления.

Мероприятия по продвижению товаров должны способствовать реализации маркетинговых целей, к которым относится увеличение объемов продаж, доли рынка, вывод на рынок новых товаров, формирование положительного имиджа предприятия путем обеспечения полного уровня осведомленности относительно товара, узнавание марки товара, повышение эффективности деятельности предприятия за счет внедрения действенной коммуникационной политики организации.

### ***Список использованных источников***

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: учебник / С.С. Гаркавенко. – 5-е изд., доп. – К.: Либра, 2007. – 720 с.
2. Ламбен Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж. Ламбен; Р. Чумпитас, И. Шулинг. – СПб.: Питер, 2014. – 721 с.
3. Эванс Дж.Р. Маркетинг / Дж.Р. Эванс, Б. Берман. – М.: Сирин, 2002. – 308 с.
4. СМО Survey: Traditional Branding is ‘Broken’ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marketingcharts.com/industries/financial-services-8188>

5. Грушенко В.И. Эволюция концепций маркетинга в ориентации на объект бизнеса как основной источник дохода / В.И. Глушенко // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – № 8. – С. 1-6.

6. Короткова Т.Л. Концепции маркетинга в российской экономике / Т.Л. Короткова // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2015. – № 1. – С. 53-59.

УДК 339.138

## КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**ЧЕРНАЯ Л.В.,**

*канд. гос. упр., доцент;*

**ЯБЛОНСКАЯ Н.Г.,**

*ст. преподаватель;*

**ВАЗЮЛЯ И.Ф.,**

*студентка*

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

*В статье рассмотрены основные концепции маркетинга на предприятии, проанализированы уровни формирования маркетинговой стратегии, представлен механизм взаимосвязи управленческих решений и маркетинговых исследований. Также систематизированы составляющие процесса формирования маркетинговой стратегии предприятия-субъекта внешнеэкономической деятельности.*

**Ключевые слова:** *концепция маркетинга, маркетинговая стратегия, внешний рынок, внешнеэкономическая деятельность, маркетинговые исследования.*

*The article discusses the basic concepts of marketing in the enterprise, analyzes the levels of formation of the marketing strategy, presents a mechanism for the relationship of management decisions and marketing research. Also systematized are the components of the process of forming the*

*marketing strategy of an enterprise-subject of foreign economic activity.*

*Keywords: marketing concept, marketing strategy, foreign market, foreign economic activity, marketing research.*

**Постановка задачи.** Обеспечение эффективной хозяйственной деятельности предприятия в современных условиях невозможно без формулировки маркетинговой стратегии. Предприятию, стремящемуся к развитию бизнеса на внешних рынках, необходимо обладать знаниями, как исследовать рыночные возможности, как провести отбор целевых рынков, как разработать эффективный комплекс маркетинга и успешно управлять претворением в жизнь маркетинговых усилий. Субъекты предпринимательской деятельности применяют стратегический маркетинг с целью поиска решений, направленных на удовлетворение потребностей клиентов и получения у потребителей преимуществ по сравнению с фирмами-конкурентами. Обоснованное маркетинговое решение поможет предприятию эффективно функционировать в неблагоприятной внешней среде.

**Анализ исследований и публикаций.** Теоретико-методические подходы к выбору стратегии развития маркетинговой деятельности предприятия представлены в работах таких ученых, как Ансофф И., Аникин Р.А., Гаркавенко С.С., Портер М., Стрикленд А., Фатхутдинов Р.А. Общефилософские и прикладные проблемы управления международной маркетинговой деятельностью нашли отражение в трудах Азарян Е.М., Багиева Г.Л., Ламбена Ж.Ж., Цигановой Т.М. Учеными рассмотрены вопросы сущности и содержания, принципы разработки маркетинговой стратегии. Вместе с тем отсутствует комплексный подход к формированию маркетинговой стратегии, предприятия-субъекта внешнеэкономической деятельности.

**Цель статьи:** рассмотреть основные подходы к формированию маркетинговой стратегии и выявить место маркетинговой стратегии в развитии внешнеэкономической деятельности предприятия.

**Изложение основного материала.** Разработка стратегии предприятия осуществляется в условиях неопределенности, поскольку внешняя среда характеризуется неустойчивостью действия факторов, которые вынуждают организацию меняться. Современные рыночные условия обусловили необходимость формирования нового маркетингового подхода к решению проблем управления

производством и реализации товаров и услуг. При исследовании аспектов развития маркетинга определено, что в теории постепенно формировались различные управленческие концепции маркетинга, которые распространялись от управления маркетингом до маркетингового управления деятельностью предприятия (табл. 1).

Таблица 1

### Эволюция концепций маркетинга на предприятии

Название концепции	Сущность	Условие применения
Концепция совершенствования производства	Предприятие должно направлять усилия на усовершенствование и развитие производства	Снижение себестоимости благодаря использованию способов интенсификации производства
Концепция совершенствования товара	Компания должна постоянно совершенствовать свой товар	Различать нужды и потребности потребителей, причем ориентироваться нужно на удовлетворение нужд, так как они стабильнее, чем потребности
Концепция интенсификации коммерческих усилий	Целесообразно совершенствовать способы интенсификации коммерческих усилий	Конечной целью является получение прибыли, основным объектом внимания – товары, а средствами для достижения цели – коммерческие усилия и способы стимулирования сбыта
Концепция чистого маркетинга	Необходимо делать все, чтобы максимально обеспечить клиентов ценовой значимостью, степенью удовлетворенности, эквивалентной деньгам, вложенным ими в покупку	Конечной целью является получение прибыли, основным объектом внимания – нужды и потребности потребителей, средствами для достижения цели – комплексные усилия маркетинга
Концепция социально-этического (современного) маркетинга	Необходимо делать все, чтобы максимально обеспечить клиентов ценовой значимостью, степенью удовлетворенности, эквивалентной деньгам, вложенным ими в покупку, учитывая современные условия – ухудшение окружающей среды, нехватка природных ресурсов, стремительный рост населения и т.д.	Обеспечение сбалансированности всех факторов – прибыли фирмы, потребительских запросов и потребностей, интересов общества – создает условия значительного роста объема продаж и прибыли в современных условиях

Каждая из этих концепций, в зависимости от стратегических целей и специфики производственно-сбытовой деятельности предприятия, в той или иной степени применяется и в настоящее время [1].

Проведенный сравнительный анализ имеющихся концепций маркетинговой деятельности показал, что в каждой из них маркетинг рассматривается как экономический процесс, обеспечивающий контакт производителя и потребителя, способствует повышению эффективности осуществляемых ими транзакций, сведению к минимуму несоответствия между спросом и предложением, а также создает условия для рациональной ориентации общественного воспроизводства.

Именно поэтому в процессе формирования маркетинговой стратегии предприятия необходимо придерживаться концепции интегрированного маркетинга, которая предполагает включение в сферу ее действия не только исследований, связанных со сбытом и реализацией продукции, но и определение производственных возможностей предприятия по выпуску продукции как имеющейся, так и новой номенклатуры [2].

Осуществление политики маркетинга во внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятия имеет ряд отличительных черт, обусловленных спецификой рынков отдельных стран. Вместе с тем, независимо от структурного построения предприятия, маркетинговую стратегию ВЭД предлагается разрабатывать на трех уровнях: корпоративном, функциональном и инструментальном, каждый из которых представляет собой совокупность стратегий (рис. 1).

Корпоративный уровень предполагает разработку маркетинговых стратегий, направленных на решение вопросов управления разными сферами деятельности предприятия, с учетом удовлетворения потребностей рынка; выявление направлений развития предприятия и достижения конкурентных преимуществ [3]. Стратегии, соответствующие функциональному уровню, конкретизируют определенные участки рынка с характерными для них параметрами; формируют маркетинг-микс, который обеспечивает предприятию решения задач по увеличению объемов сбыта на внешнем рынке и созданию позитивного отношения потребителей к продукции. Инструментальный уровень включает маркетинговые стратегии, которые обеспечивают соответствующий

ассортимент и качество товаров на целевом рынке, позволяют распространить информацию о ценности продукции, позволяют обеспечить ее доступность.

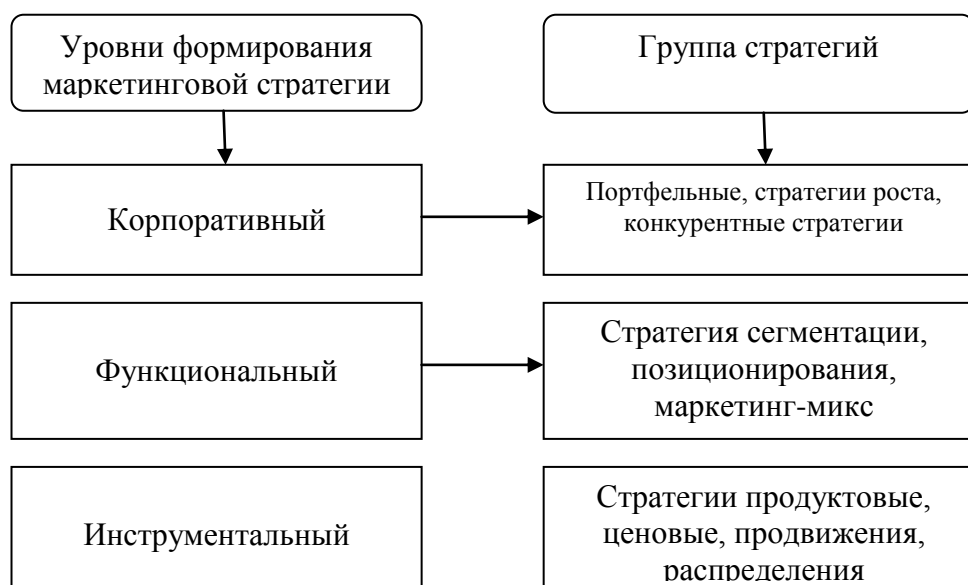


Рис. 1. Система маркетинговых стратегий предприятия

Таким образом, для конкретного предприятия маркетинговая стратегия – часть общего стратегического плана развития предприятия и поэтому должна соответствовать определенным критериям:

- 1) характеризуется четким формированием своего содержания, ее цели и задачи определяются четко и однозначно;
- 2) должна быть конкретной, нацеленной на решение определенной задачи и достижения определенной маркетинговой цели;
- 3) непротиворечивой и взаимно согласованной с корпоративными целями;
- 4) должна быть теоретически обоснованной, иметь научную основу;
- 5) рациональной – затраты, связанные с реализацией стратегии, должны быть сопоставимы с прогнозируемым результатом;
- 6) устойчивой, стабильной за счет создания особой ценности для потребителей и построения долгосрочных взаимоотношений с ними;

7) гибкой и адаптивной, должна обеспечивать своевременное приспособление деятельности предприятия к динамичной рыночной среде.

В условиях внешнеэкономической деятельности основной целью маркетинговой стратегии становится совершенствование способа и выбор форм интеграции предприятия в международное бизнес-пространство. Выбранная маркетинговая стратегия должна обеспечивать кроме достижения устойчивых конкурентных преимуществ на мировом рынке и возможности для дальнейшего развития предприятия. Поэтому основной целью предприятия должен стать поиск методики ранжирования зарубежных рынков, определение направлений анализа международной конкурентоспособности структуры внешнеэкономического потенциала предприятия и оценки степени его интеграции в мировой рынок.

Успешность осуществления предприятием внешнеэкономической деятельности во многом зависит от его способности проводить исследования целевых зарубежных рынков.

Некоторые менеджеры считают, что методы и техника проведения маркетинговых исследований такие же, как и исследование внутреннего рынка, а разногласия только во внешней среде. Однако именно внешняя среда и определяет, какие методы, технику и виды исследований применять на иностранном рынке.

Хотя цели маркетинговых исследований могут быть похожими, проведение исследования для внешнего рынка существенно отличается от того, что проводится для внутреннего. Выделяют четыре основных причины, вызывающие эти расхождения (рис. 2).



Рис. 2. Причины отличия исследований внешнего рынка от внутреннего



При выходе за пределы своего государства предприятие имеет дело с новыми условиями внешней среды. Например, другие виды налогов, валюты, цен, способов транспортировки и тому подобное. Необходимо искать подробную информацию о каждом новом условии среды, чтобы руководство компании могло начать соответствующие действия на рынке. Кроме того, предприятие может выбирать различные формы присутствия на иностранных рынках, что приводит к увеличению новых факторов внешней среды.

Необходимо отметить, что маркетинговые исследования – это непрерывный процесс сбора, обработки и комплексного анализа информации о факторах маркетинговой среды с целью разработки эффективных стратегических решений относительно формирования конкурентных преимуществ предприятия на рынке. Соответственно, механизм взаимосвязи маркетинговых исследований и управленческих решений представлен на рис. 3.



Рис. 3. Механизм взаимосвязи управленческих решений и маркетинговых исследований

Важно отметить, что на разных этапах интернационализации предприятия применяются разные комбинации действий (в согласовании с рис. 3), каждое из которых связано с разными расходами, риском и эффектом.

Разработка маркетинговой стратегии предприятия предполагает использование и моделирование динамической рыночной фактической информации, соответственно для ее достоверного использования необходимо обеспечить слаженный управленческий процесс на предприятии. Достичь этого возможно за счет построения четкой иерархии бизнес-процессов на предприятии, ведь такое «процессное» управление обеспечивает общий результат, формируется из положительных достижений в структурных подразделениях предприятия. Таким образом, процесс формирования маркетинговой стратегии предприятия-субъекта ВЭД должен основываться на процессах, представленных на рис. 4.

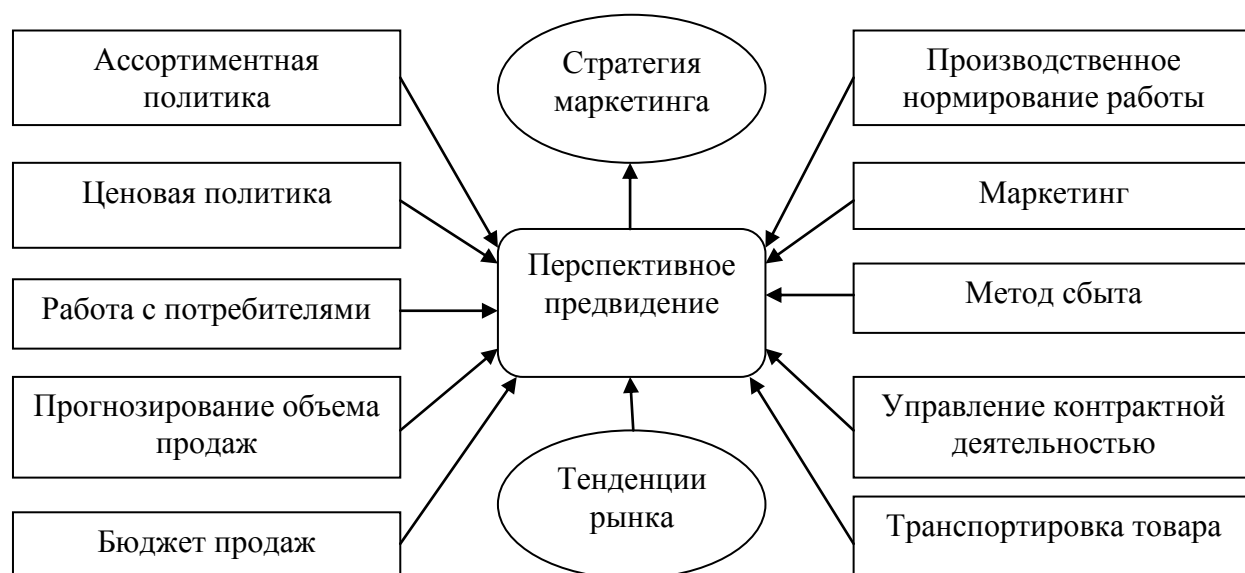


Рис. 4. Процесс формирования маркетинговой стратегии предприятия-субъекта внешнеэкономической деятельности

Содержание представленных процессов состоит в следующем:  
 ассортиментная политика – определение актуальной структуры и управления ассортиментом на внешнем рынке;  
 ценовая политика – реализация системного подхода по формированию прогрессивной системы цен, стимулирование соответствующих сегментов рынка;

работа с потребителями – выявление предпочтений и требований к продукции, реализация полного цикла обслуживания клиентов, финансовая дисциплина;

прогнозирование объема продаж – планирование соответствующих показателей реализации продукции на внешнем рынке;

бюджет продаж – планирование денежных потоков предприятия, финансовых результатов;

производственное нормирование работы – обеспечение готовности производственной инфраструктуры к выполнению прогнозных объемов продаж;

маркетинг – в части анализа и обработки первичной информации, формировании требований и предложений в процессе разработки стратегии;

методы сбыта продукции – формирование плана сбыта продукции структурными подразделениями предприятия на основе сложившегося спроса и обязательств предприятия;

управление контрактной деятельностью – определение точности, ритмичности и приоритетности доставки продукции, выполнение обязательств в соответствии с очередностью их оформления;

транспортировка товара – адресная и своевременная доставка товара.

Следовательно, разработка маркетинговой стратегии является одним из этапов маркетингового процесса, который реализовывается предприятием на протяжении всего жизненного цикла и занимает важное место в менеджменте предприятия.

**Выводы.** Формирование маркетинговых стратегий – один из самых существенных и сложных этапов процесса маркетинга, который определяет успешность функционирования предприятия на рынке, готовность к специфическим задачам, вследствие возникновения проблемных ситуаций.

Существенные изменения, происходящие в глобальной среде, требуют от национальных предприятий просмотра и переосмысления существующих норм поведения в сфере внешнеэкономической деятельности, принятия решений по актуализации новейших концепций менеджмента или перехода к совершенно новым. Прежде всего, это ориентация на долгосрочное пребывание на международных рынках, которая требует

стратегического подхода к маркетинговой деятельности.

### ***Список использованных источников***

1. Грушенко В.И. Эволюция концепций маркетинга в ориентации на объект бизнеса как основной источник дохода / В.И. Глушенко // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – № 8. – С. 1-6.

2. Короткова Т.Л. Концепции маркетинга в российской экономике / Т.Л. Короткова // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2015. – № 1. – С. 53-59.

3. Могилевкая Ю.А. Особенности формирования маркетинговой стратегии развития промышленного предприятия / Ю.А. Могилевская // Экономика та держава. – 2007. – №5. – С. 42-44.

УДК 664:614.13

## **КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДНР**

**СИДОРЧУК Е.С.,**

*аспирант*

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

*В статье рассмотрено современное состояние пищевой промышленности Донецкой Народной Республики и обозначены проблемы предприятий данной отрасли в обеспечении продовольственной безопасности региона. С учетом выявленных проблем предложен комплексный подход в определении основных стратегических целей продовольственной безопасности и способов их достижения.*

**Ключевые слова:** продовольственная безопасность, пищевая промышленность, обеспечение, стратегические цели, комплексный подход.

*The article considers the current state of the food industry of the Donetsk People's Republic and identifies the problems of enterprises in this industry to ensure food security in the region. Taking into account the identified problems, an integrated approach is proposed in determining the main strategic goals of food security and ways to achieve them.*

**Keywords:** food security, food industry, provision, strategic goals, integrated approach.

**Постановка задачи.** Продовольственная безопасность является одной из важнейших составляющих экономической безопасности как страны в целом, так и отдельных ее регионов. Обеспечение продовольственной безопасности гарантирует благосостояние населения и устойчивый характер развития общества. Для Донецкой Народной Республики проблема продовольственной безопасности приобретает особенную напряженность, которая связана с рядом внешних и внутренних факторов, оказывающих негативное влияние на развитие агропромышленного комплекса и, как следствие, на безопасность продовольствия в Республике.

Как показывает зарубежная практика, эффективность функционирования агропромышленного сектора экономики и, соответственно, обеспечение продовольственной безопасности, в значительной мере зависит от эффективной деятельности предприятий пищевой промышленности, а также их постепенного перехода к устойчивому развитию. Несмотря на положительную динамику, которая наблюдается в пищевой отрасли экономики ДНР, все еще остаются проблемы и угрозы, с которыми сталкиваются действующие пищевые предприятия на данной территории. Комплексный подход к решению существующих вопросов и задач, а также устранению негативного влияния факторов внешнего и внутреннего окружения предприятий пищевой промышленности, будет способствовать улучшению их работы, наращиванию объемов выпуска качественной продукции, что послужит благоприятным условием в обеспечении продовольственной безопасности Республики в целом.

**Анализ публикаций.** Проблемы и способы достижения продовольственной безопасности вызывают большой теоретический и практический интерес среди многих исследователей, таких как Журова В.Г., Логинов Д.А., Резникова О.С. [3], Ларионов В.Г. [4], Агаев В.Г. [5], Мельников А.Б. [6] и др.

**Цель статьи** состоит в выявлении проблем пищевой промышленности, связанных с обеспечением продовольственной безопасности ДНР, и создание комплексного подхода по их решению.

**Изложение результатов исследования.** В довоенный период пищевая промышленность не являлась системообразующей, однако с учетом сложившейся ситуации данная отрасль выступает одной из приоритетных в развитии экономики ДНР. По состоянию на январь 2017 г. на пищевую промышленность приходилось 11% от всего объема реализованной промышленной продукции. На рис. 1 представлены данные Главного управления статистики ДНР о занимаемой доле пищевой отрасли в промышленности Республики за 2016 год. Пищевая отрасль имеет несколько направлений, большую территориальную распространенность, а также значительный потенциал в развитии производства продуктов питания за счет обеспеченности сырьем, создаваемым сельским хозяйством.

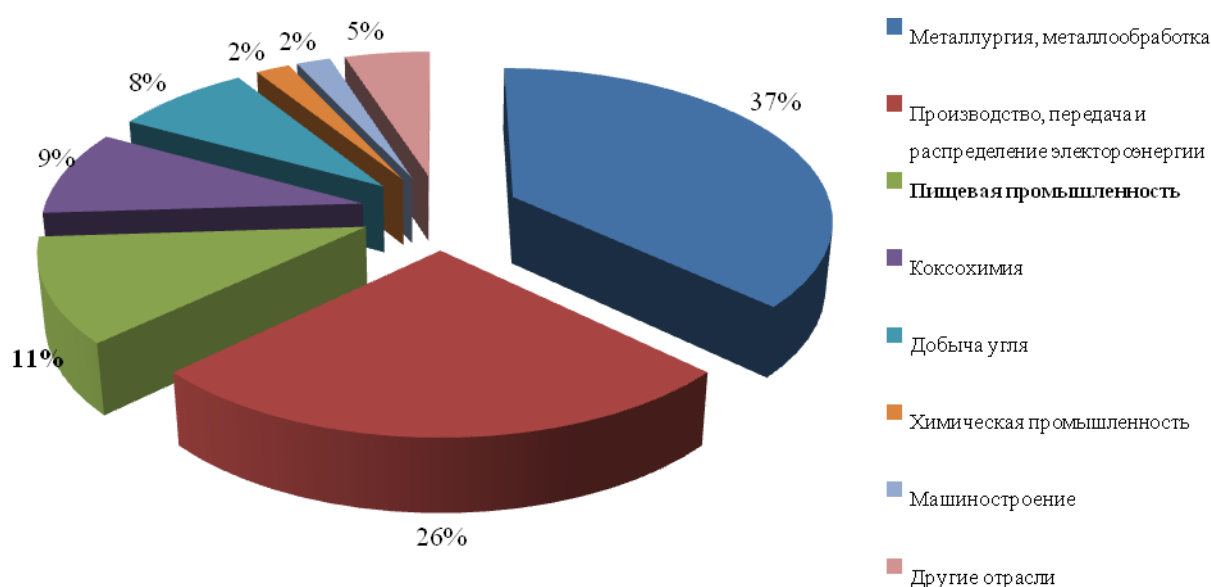


Рис. 1. Доля пищевой отрасли в промышленности ДНР [1]

На сегодняшний день на территории Донецкой Народной Республики осуществляют свою хозяйственную деятельность около 250 предприятий отрасли пищевой промышленности. Число действующих предприятий в данной отрасли, по сравнению с довоенным периодом, увеличилось более чем на 17%. Стабильная работа пищевых предприятий за 2018 год позволила увеличить рост объемов производства к прошлому году на 24,7%. Экспортировано продукции пищевой промышленности за тот же период на 19% больше, чем за аналогичный период 2017 года [2].

Наиболее крупными отраслями пищевой промышленности региона, характеризующимися положительным динамическим ростом, являются производство готовых кормов для животных – 20,7%, производство продуктов мукомольной и крупяной промышленности – 20,6%, производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий – 19,7%. Отраслевая структура пищевой промышленности по объемам производства в натуральном выражении за январь-сентябрь 2017 года представлена на рис. 2.

Несмотря на имеющийся положительный тренд в пищевой отрасли региона, еще нет возможности утверждать о полном обеспечении жителей продуктами собственного производства и о продовольственной безопасности в связи с нерешенными вопросами, имеющими различный характер и уровень влияния.



Рис. 2. Отраслевая структура пищевой промышленности ДНР [2]

В рамках выявления основных проблем, касающихся отдельных субъектов пищевой промышленности и достижения

продовольственной безопасности в целом, авторами был обозначен и классифицирован ряд проблем экономического, социально-политического и экологического характера (табл. 1).

Таблица 1

### Проблемы субъектов пищевой промышленности

Проблемы экономического характера	Проблемы социально-политического характера	Проблемы экологического характера
Недостаточная эффективность экономической политики в области рационального сочетания рыночных и вне рыночных механизмов	Неблагоприятные социально-политические условия на данной территории	Низкий уровень качества экологической среды проживания
Снижение инвестиционной привлекательности агропромышленного сектора экономики, низкая инновационная активность в отрасли	Не в полной мере налажены взаимосвязи с Российской Федерацией	Недостаточный уровень качества выпускаемой продовольственной продукции на внутреннем рынке
Отсутствие эффективной программы по достижению пропорционального межотраслевого обмена и недостаточная степень поддержки аграрного сектора экономики	Недостаточно высокая платежеспособность населения Республики	Отсутствие государственных гарантий в высоком качестве и безопасности потребляемых продуктов питания
Нестабильность продовольственных поставок по всей территории (недостаточная внутренняя сырьевая база)	Неэффективность системы государственных мер в области пропорционального распределения продуктов питания и регулирования их цен на рынках Республики	Неэффективность предпринимаемых мер (как со стороны государства, так и на уровне предприятий) по рациональному использованию ресурсов, предотвращению и переработке пищевых отходов
Низкий уровень производственной инфраструктуры и технологическая отсталость предприятий	Недостаточная эффективность социальной политики (не в полной мере разработаны организационные и социально-психологические условия труда на предприятиях)	
Неустойчивый уровень платежеспособности предприятий	Отсутствие эффективных механизмов координации, управления и развития рыночной инфраструктуры	



Исходя из табл. 1 видно, что не в полной мере решены вопросы, связанные с экономической блокадой со стороны Украины и формированием долгосрочных взаимосвязей с Российской Федерацией. На данный момент внутренняя сырьевая база не может в полной мере удовлетворить потребности предприятий в обеспечении сырьем. В связи с этим у большинства хозяйствующих субъектов отрасли возникают проблемы не только с ограниченностью сырьевых ресурсов, но и их своевременной поставкой, что приводит к частым сбоям в производственном цикле. Остается высокой доля предприятий, имеющих низкий уровень развития производственной инфраструктуры. Технологическая отсталость предприятий приводит к снижению производительности труда, увеличению затрат производства, сокращению объемов производимой продукции и ухудшению ее качества, уменьшению ассортимента продукции. Также постоянное увеличение цен на сырье и низкая платежеспособность населения Республики ставит под угрозу развитие многих подотраслей пищевой промышленности, делая их неконкурентоспособными перед импортными производителями.

В этой связи основным звеном в достижении продовольственной безопасности Республики выступает государство, основной задачей которого является разработка нормативно-правовых актов, регулирующих данную сферу, а также формирование и реализация эффективных программ по поддержке развития агропромышленного комплекса.

Таким образом, с учетом выявленных проблем в данной области возникает необходимость в определении основных стратегических целей по достижению продовольственной безопасности:

ресурсная обеспеченность продовольственных товаров за счет собственного производства и незначительного ввоза;

стабильность продовольственного снабжения на долгосрочной основе при различных обстоятельствах по всей территории;

доступность пищевых продуктов всем слоям населения независимо от доходов;

надлежащее качество продовольственных товаров;  
рациональная структура потребления.

Стратегические цели по обеспечению продовольственной безопасности в Донецкой Народной Республике целесообразно достигать за счет применения двух групп мероприятий:

1) инвестиций непосредственно в развитие сельского хозяйства, перерабатывающей отрасли, инфраструктуры, научно-исследовательских работ;

2) экономической политики, в которой рационально сочетаются рыночные и внерыночные механизмы (субсидии, дотации, адресная помощь, административное регулирование цен и т.п.).

Представленный комплексный подход по реализации обозначенных стратегических целей и способов решения позволит выявить проблемы предприятий пищевой промышленности в области достижения продовольственной безопасности (табл. 2.).

Таблица 2

**Стратегические цели продовольственной безопасности  
и способы их достижения**

Способы достижения	Стратегические цели				
	Оптимальность объема поставок	Стабильность поставок	Доступность поставок	Качество продовольствия	Рациональная структура потребления
1	2	3	4	5	6
Инвестиции:					
в сельское хозяйство	+	+			
в инфраструктуру	+	+	+	+	
в перерабатывающую отрасль		+	+		
в научные исследования	+	+	+	+	+
Экономическая политика:					
рыночные механизмы	+	+	+	+	+
внерыночные механизмы	+	+	+		+

Как правило, обеспечение продовольственной безопасности достигается за счет собственного производства необходимого количества продуктов питания или за счет собственного

производства продовольствия и системы мер по его закупке. Такой подход максимально сглаживает ценовые аспекты, в том числе с учетом транспортировки, сохранения, переработки и т.д. Увеличение удельного веса выпуска собственной продукции позволит стабилизировать продовольственную безопасность Донецкой Народной Республики [3].

Подводя итоги, можно отметить, что, несмотря на существующие проблемы и негативное влияние многих факторов, пищевая промышленность и аграрный сектор экономики показывает положительные результаты. Реализация представленного комплексного подхода, позволяющего увязать стратегические цели продовольственной безопасности и способы решения существующих проблем в данной области, позволит предприятиям отрасли не только добиться нового уровня развития и стабильности, но и обеспечить продовольственную безопасность населению Донецкой Народной Республики.

### *Список использованных источников*

1 Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад /кол. авт. ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 12 с.

2. Состояние пищевой промышленности ДНР. Официальный сайт торгово-промышленной палаты Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tppdnr.ru/2018/10/12/состояние-пищевой-промышленности-в-д/>. – (Дата обращения: 14.02.2019).

3. Резникова О.С. Усовершенствование механизмов обеспечения продовольственной безопасности государства / О.С. Резникова // Экономика АПК. – 2015. – №5. – С. 35-38.

4. Ларионов В.Г. Продовольственная безопасность России / В.Г. Ларионов // Продовольственная политика и безопасность. – 2015. – Т. 2. – № 1. – С. 47-58.

5. Агаев В.Г. Организационно-экономический механизм обеспечения продовольственной безопасности / В.Г. Агаев. – М.: МСХА, 2010. – 178 с.

6. Мельников А.Б. Продовольственная безопасность в России в современных условиях / А.Б. Мельников // АПК: экономика, управление. – 2012. – №10. – С. 23-36.

УДК 005.591.452

## ПРОЦЕСС КООРДИНАЦИИ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**БАРЫШНИКОВА Л.П.,**

*д-р экон. наук, доцент;*

**МАКАРОВА О.В.,**

*аспирант*

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

*В статье рассмотрены взаимодействия между вертикально интегрированными предприятиями, их проблематика, вариации взаимоотношений между ними, пути дальнейшего развития совместной деятельности для получения наиболее выгодных результатов. Проанализированы типы координации деятельности предприятий и способы совершенствования механизма взаимодействия между ними, основанного на концепции маркетинга отношений.*

**Ключевые слова:** *координация деятельности предприятий, маркетинг отношений, экономические интересы, рыночная экономика, вертикально связанные предприятия, тип координации.*

*The article deals with the interaction between vertically connected enterprises, their problems, variations in the relationship between them, the ways of further development of joint activities to obtain the most favorable results. Types of coordination of activity of the enterprises and ways of improvement of the mechanism of interaction between them based on the concept of marketing of the relations are analyzed.*

**Keywords:** *coordination of activity of the enterprises, marketing of the relations, economic interests, market economy, vertically connected enterprises, type of coordination.*

**Постановка задачи.** Невзирая на повышенное внимание к процессу взаимодействия между различными экономическими субъектами, формирования высокого уровня актуальности построения партнерских отношений между государством и экономическими субъектами в различных сферах деятельности, в большинстве случаев сложившаяся ситуация характеризуется декларативным подходом, отсутствием системности при решении возникающих проблем, превалирующими показателями негативных результатов, сравнительно с невысокими показателями успешных достижений взаимодействия экономических субъектов, что увеличивает актуальность поиска концептуальной платформы взаимодействия и комплекса механизмов, обеспечивающего их практическую реализацию.

Ключевым инструментом управления взаимодействием экономических субъектов является процесс координации. Постоянная необходимость в координации становится особо насущной, когда инфраструктура бизнеса четко разделяется на две группы связей, а именно: вертикальные и горизонтальные связи. Чем выше степень разделения инфраструктуры бизнеса, тем больше потребность в координации взаимодействия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемы взаимодействий и взаимоотношений между предприятиями в рыночной среде, концепция маркетинга отношений, в которой долговременные и взаимовыгодные отношения между предприятиями рассматриваются как актив и главный фактор согласования решений и действий предприятий, а также проблемы взаимоотношений вертикально интегрированных предприятий были рассмотрены в работах таких специалистов, как Портер М., Третьяк О.А., Минцберг Г., Куш С.П., Иган Дж., Голубков Е.П., Файоль А., Голиков Е.А., Миротин Л.Б., Маслова Т.Д. и ряда других ученых.

**Цель статьи.** Важнейшей вариацией рассматриваемых взаимодействий предприятий в данной статье являются взаимоотношения между вертикально интегрированными предприятиями и пути совершенствования работы процесса

координации между ними на основе концепции маркетинга отношений.

**Изложение основного материала.** Основные проблемы современной экономики Донецкой Народной Республики нашли отражение в формировании рынка в течение последних 5 лет. Сокращение государственного влияния на экономику, рост самостоятельности предприятий в принятии управленческих решений, формирование конкурентных отношений, установление свободы ценообразования и целый ряд других тенденций перехода к новому типу экономических отношений в государстве привел к относительному обособлению предприятий, к выдвиганию на передний план задач выживания в новых условиях и формирования первоначального капитала. В рамках тенденций развития формирующегося рынка для применения наиболее эффективного способа взаимодействия предприятий возник ряд предпосылок: стабилизация политической ситуации, как следствие – стабилизация экономической ситуации, формирование крупного частного капитала, рост платежеспособного спроса на рынке, необходимость в реализации масштабных инвестиционных проектов и стремление к развитию наиболее стабильной и предсказуемой рыночной ситуации.

Проблематика взаимодействия между предприятиями рассматривалась одновременно с проблематикой разделения труда и кооперации. Метод разделения труда и углубления кооперации в деятельности предприятий способен привести к усилению специализации, расширению сферы обменов между предприятиями и росту их взаимозависимости. Возникновение серьезного экономического противоречия состоит в том, что экономика образована на общественном разделении труда и взаимозависимости предприятий, но в то же время каждое предприятие независимо и самостоятельно. Крайней формой разрешения данного противоречия выступает централизация управления экономикой, где сводится к минимуму суверенность предприятия и нерегулируемая рыночная экономика, где взаимосвязи между предприятиями носят случайный, несистематический характер, суверенность предприятий максимальна. В нынешней экономике выдерживается некий баланс между двумя рассматриваемыми противоречиями, который носит более компромиссный характер [1].

Связи между предприятиями, как правило, проявляются в форме взаимодействия, означая взаимную зависимость, обусловленность и определенную общность предприятий. Такого рода взаимодействия проявляются в процессе информационных обменов, поставок товаров, перечислений финансовых ресурсов и состоят из ряда единичных актов взаимодействий. Результатом взаимодействий предприятий, выступающих как вид связи, являются отношения между ними.

Экономические интересы являются основой решений, действий и взаимодействий предприятий. Под экономическими интересами мы понимаем свойство субъекта, состоящее в целевой направленности экономической деятельности на повышение степени удовлетворения присущих субъекту потребностей за счет эффективного применения находящихся в его распоряжении ресурсов. Экономический интерес, в определенной степени его актуализации, приводит к возникновению мотивов действий и решений экономических субъектов. Экономические интересы способствуют возникновению экономических отношений, где субъекты, как правило, представляют противоположные стороны. Первичными являются собственные экономические интересы предприятий, производными от них выступают коллективные экономические интересы взаимодействующих предприятий. Необходимость поиска предприятиями консенсуса экономических интересов означает эффективные взаимодействия между предприятиями, в основе которых лежат коллективные экономические интересы, которые являются условием соблюдения индивидуальных экономических интересов.

Достижение консолидированного экономического интереса является индикатором и условием эффективного функционирования системы любого уровня, как национальной экономической системы, так и предприятий. Разбалансированность системы экономических интересов в экономике выражается в процессах теневой экономики, вывозе капитала за пределы государства, коррупции, резкой дифференциации доходов населения и др. [2, с. 54].

Взаимодействия между предприятиями в экономике осуществляются путем обменов, характеризующихся как общими, так и частными, индивидуальными особенностями. Комплекс исходных положений, не требующих доказательств, сформирован

аксиоматикой обменов и их общими особенностями. Разновидности взаимодействий между предприятиями свидетельствуют о наличии общих и частных характеристик обменов, необходимых для реализации и результативности отношений обмена и нуждающихся в систематизации. В связи с этим рассмотрена классификация взаимодействий между предприятиями (рис. 1) [3].

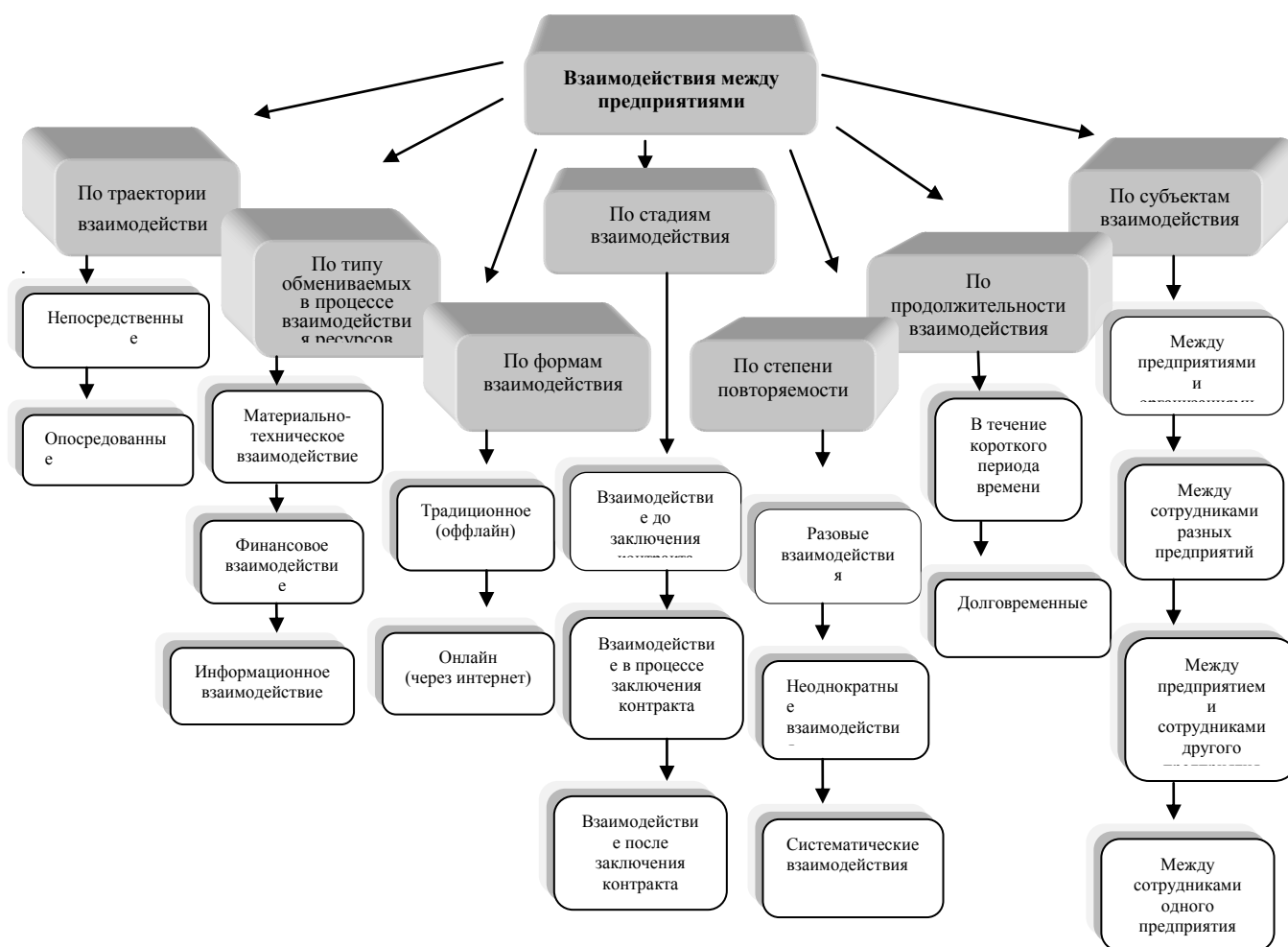


Рис. 1. Классификация взаимодействий между предприятиями

Комплекс взаимодействий предприятий прежде всего должен быть направлен на объективно существующие потребности и их удовлетворение. Процесс взаимодействия предприятий не является самоцелью. Каждое из взаимодействующих предприятий имеет индивидуальную цель, а взаимодействие между ними направлено на достижение этих целей наилучшим образом.

Совершенствуя процесс координации взаимодействия предприятий, мы должны рассмотреть некую систему предприятий,



взаимодействующих на долговременной основе с целью создания конкурентоспособного конечного продукта и предложения его потребителю [4, с. 212].

Используя системный подход, в основе которого лежит ряд общенаучных методологических принципов, мы можем выяснить зависимость каждого предприятия от места и функции в системе, выявить, насколько поведение системы обусловлено особенностями ее отдельных элементов и свойствами ее структуры, изучить механизм взаимодействия системы и среды, проанализировать иерархию, присущую системе, изучить систему как динамично развивающийся механизм. Рассматриваемая система должна состоять из элементов, являющихся предприятиями-участниками взаимодействий.

Многочисленные взаимодействия подобных предприятий формируют связи между элементами системы и при выраженной ориентации на потребности условия конечного потребителя можно рассматривать работу системы в соответствии с маркетинговой ориентацией. Ориентация на потребности конечного потребителя может являться объединяющим и справедливым началом для всех участников. Рассматриваемая ориентация на психологическом уровне объединяет всех участников, создавая наиболее благоприятные условия для обеспечения долговременной конкурентоспособности предприятий [5, с. 153].

Главным условием эффективного функционирования совместно взаимодействующих предприятий, независимо от их формы и разновидности, является координация их деятельности. Предприятия являются юридически самостоятельными и независимыми, в связи с этим традиционно принятое управление для подобных субъектов является затруднительным, а в некоторых случаях невозможным.

При более эффективном процессе координации появляется возможность и необходимость согласования действий предприятий для достижения поставленной цели. Необходимость координации на предприятии возникает не в процессе реализации, а на стадии формирования цели и стратегии [6].

На отдельном предприятии действует иерархическая координация деятельности всех подразделений, предполагающая наличие распорядительного органа, распоряжения которого

обязательны для исполнения всеми подчиненными подразделениями предприятия и сотрудниками.

Рыночные взаимодействия между предприятиями не являются иерархическими и формируются иначе. В данном случае координация взаимодействий независимых предприятий носит рыночный характер и взаимодействия, как правило, осуществляются, а связи и отношения устанавливаются самостоятельно. Функционирование рыночной экономики, при условии автономно существующих предприятий и отсутствии ориентации на координацию взаимодействий, осуществляется на основе рыночной координации. В подобной ситуации каждое предприятие руководствуется личными интересами, конкурируя с поставщиками и покупателями на наиболее выгодных для себя условиях сделок, долгосрочные отношения отсутствуют, лояльность по отношению к другим предприятиям не является эффективной. Рыночная ситуация сама указывает предприятиям наиболее приемлемые для них условия деятельности на данном этапе, учитывая рыночную координацию. Координация осуществляется непосредственно рынком, рыночной ситуацией, рыночной конъюнктурой и частично государственными регуляторами, так как координирующий орган отсутствует.

Рыночная и иерархическая координации деятельности предприятий рассматриваются как крайности, четко определяя границы континуума промежуточных решений, выступающие как более рыночные или как более иерархические. В рамках указанного континуума формируются условия для возникновения особого типа координации деятельности нескольких предприятий, который может быть обозначен как интерактивный. Интерактивный тип координации деятельности предприятий содержит в себе элементы рыночной и иерархической координаций, возникший именно в рыночных условиях и координируя решения и действия независимых предприятий на рынке. Рыночная интерактивная координация деятельности нескольких предприятий является неким ответвлением от рыночной координации в направлении иерархической координации или возникает рыночная координация, содержащая элементы иерархической [6].

Одним из ключевых вопросов при формировании и функционировании предприятий является координация, а в некоторых случаях и централизация маркетинговой функции, при

этом координация может осуществляться различными способами. Главные организационные решения касающейся координации маркетинговой функции в рамках совместно взаимодействующих предприятий могут быть классифицированы в сфере деятельности маркетинговых функций и задач [7, с. 102].

*Выводы.* Используя модель интерактивной координации деятельности предприятий, мы можем располагать дополнительными возможностями для улучшения взаимоотношений между совместно взаимодействующими предприятиями, так как в данной ситуации важная роль отводится формированию организационно-экономического механизма координации деятельности предприятий. Под организационно-экономическим механизмом координации деятельности предприятий мы подразумеваем систему, включающую субъекта координации, регламент функционирования координирующего органа и его непосредственного взаимодействия с участниками. Формирование организационно-экономического механизма подразумевает наличие координирующего центра, осуществляющего координацию деятельности совместно взаимодействующих предприятий в целом. Формирование координирующего центра – задача непосредственно самих предприятий-участников, реализуемая путем проявления интерактивного характера координации деятельности предприятий.

### *Список использованных источников*

1. Куш С.П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках / С.П. Куш. – СПб.: СПбГУ, 2007.
2. Загорский А.Л. Конкурентоспособность интегрированных бизнес-групп / А.Л. Загорский. – СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2004. – 342 с.
3. Будрин А.Г. Методология формирования и управления взаимоотношениями предприятий на рынке на основе концепции маркетинга: монография / А.Г. Будрин. – СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2008.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке / Г. Минцберг. – СПб.: Изд-во «Питер», 2011. – 446 с.

5. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.

6. Gummesson E. Total Relationship Marketing: Rethinking Marketing Management from 4P s to 30Rs/ E. Gummesson. – Butterworth Heinemann: Oxford, 1999. – 281 p.

7. Голубков Е.П. Теория и методология маркетинга: настоящее и будущее / Е.П. Голубков. – М.: Дело и сервис, 2008. – 207 с.

УДК 005.932.5

## **ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА СОДЕРЖАНИЕ СКЛАДА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ, ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ**

**ПОПОВА Т.А.,**

*канд. экон. наук, доцент;*

**ЛОСЕВА А.Ю.,**

*магистрант*

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

*В статье анализируются теоретические аспекты и практические предпосылки оптимизации затрат на содержание склада, рассматриваются и обосновываются мероприятия по снижению складских затрат.*

**Ключевые слова:** *склад, логистические издержки, складские затраты, страховой запас, избыточный запас.*

*The article analyzes the theoretical aspects and practical prerequisites for optimizing the cost of maintaining the warehouse, examines and justifies measures to reduce storage costs.*

**Keywords:** *warehouse, logistic costs, warehouse costs, safety stock, excess stock.*

**Постановка задачи.** Современные экономические условия определяют большое количество возможностей для внедрения организационных методов логистического управления. Меняющиеся хозяйственные связи, которые складываются по инициативе и непосредственно субъектами рынка, увеличившиеся возможности для улучшения взаимодействия предприятий разных отраслей по горизонтали, образовавшиеся возможности использования организационных методов управления, совершенствование средств и систем информации, необходимых для функционирования логистического управления, все эти условия предопределяют использование современных методов организации и обслуживания процесса продвижения материального потока. Данные методы направлены на развитие в системе субъектов рыночной инфраструктуры посредников, деятельность которых направлена на оказание новых логистических услуг.

В период нестабильности экономики Донецкой Народной Республики хозяйственная деятельность большинства предприятий невозможна без осуществления функции транспортировки и хранения грузов, однако организация данных функций зачастую находится на низком уровне, что влечет за собой значительные финансовые потери для предприятий, понижение уровня логистического обслуживания клиентов и структурных подразделений самих предприятий.

В последнее время отечественные компании взволнованы тем, что в условиях растущей конкуренции необходимо непрерывно совершенствовать методы, направленные на управление складским хозяйством, увеличивать его производительность, а также уровень обслуживания клиентов. Это связано, прежде всего, с нестабильной экономической ситуацией, а также отсутствием свободных денежных средств, необходимых для развития и модернизации предприятий. Подобные тенденции приводят к поиску новых возможностей в сфере оптимизации затрат, использованию основных логистических принципов управления предприятием. Так как исследования, проведенные рядом крупных компаний, показали, что именно сфера складирования является основным источником скрытых и необоснованных издержек, ей необходимо уделить особое внимание.

**Анализ последних исследований.** Вопрос организации работы склада на предприятии стал вызывать интерес у ряда научных

деятелей. Этот вопрос раскрывается в статье «Система оперативного управления складом предприятия» С.И. Воронина [1]. Он уделяет внимание теоретическим аспектам и особенностям оперативного управления работой склада, а именно: раскрывает понятие «оперативное управление», рассматривает сущность системы и основные виды оперативного управления.

Также в своей научной работе Карпова Н.П. и Королев В.О. «Современные тенденции управления складом» проводят исследование на тему эффективности автоматизации складского хозяйства [2]. Авторы определяют плюсы и минусы использования WMS систем, а также представляют классификацию. Особо детально рассматриваются основные этапы реализации WMS, а также ключевые причины их внедрения.

*Актуальность* темы снижения затрат на содержание склада обусловлена рядом причин. Во-первых, снижение складских издержек является конкурентным преимуществом для производителей, оптовых и розничных торговых посредников в желании доставить продукцию до конечного потребителя. Во-вторых, оптимизация затрат на работу склада позволяет сэкономить до 60% денежных средств, необходимых для обеспечения работы склада.

Данные причины приводят к необходимости анализа, построения и усовершенствования транспортно-складских процессов и их устройств, которые являются не только отдельными составляющими экономики, промышленности и транспорта, но и сложными техническими системами. Зачастую подобные системы носят вероятностный характер функционирования, и их построение основывается на методологии и принципах теории систем, особенностей практической логистики, различных информационных технологий поддержки и обоснования организационных и технических решений, новейших экономико-математических методов анализа и проектирования сложных технических объектов.

*Цель статьи* заключается в изучении теоретических аспектов и практических предпосылок необходимости оптимизации складских затрат, а также выделения основных методов их снижения.

*Изложение основного материала исследования.* Логистический процесс на складе весьма сложен, поскольку

требует полной согласованности функций снабжения запасами, переработки груза и физического распределения заказов. На практике логистика на складе охватывает все основополагающие функциональные области, рассматриваемые непосредственно на микроуровне.

Складские логистические процессы охватывают транспортные и внутрискладские перемещения, а также учетные и контрольные операции. Эффективность функционирования процессов, протекающих на складах, имеет прямую зависимость от транспортной системы предприятия.

Данная особенность системы складирования вызывает необходимость рассмотрения функционирования всех составляющих логистического процесса во взаимозависимости и взаимосвязи. Внедрение данного подхода направлено не только на координацию деятельности складского отдела, но и является основой планирования и контроля продвижения материального потока на складе с минимальными финансовыми затратами.

Складские затраты – это расходы, возникающие в процессе хранения и пополнения запасов за определенный период времени. Складские затраты исчисляются в процентах от общей стоимости запасов за каждый год. Принято считать, что затраты на хранение составляют около 25-30% от общей стоимости наличных запасов.

Сложность координации логистического процесса и охват всех функциональных областей предприятия является причиной возникновения различного характера необоснованных затрат. Основная причина несоответствий в складской логистике – большой материальный поток, проходящий каждый день через склад при ограниченном количестве работников склада, которые должны быстро обработать: принять, проверить, отгрузить, передвинуть сотни, единиц хранения поддонов, упаковок и т.п.

Логистический процесс на складе включает в себя транспортные и внутрискладские перемещения, а также учет и контроль операций, анализ эффективности процессов, происходящих на складах, напрямую зависит от транспортной системы предприятия. Пример логистического процесса на складе представлен на рис. 1.

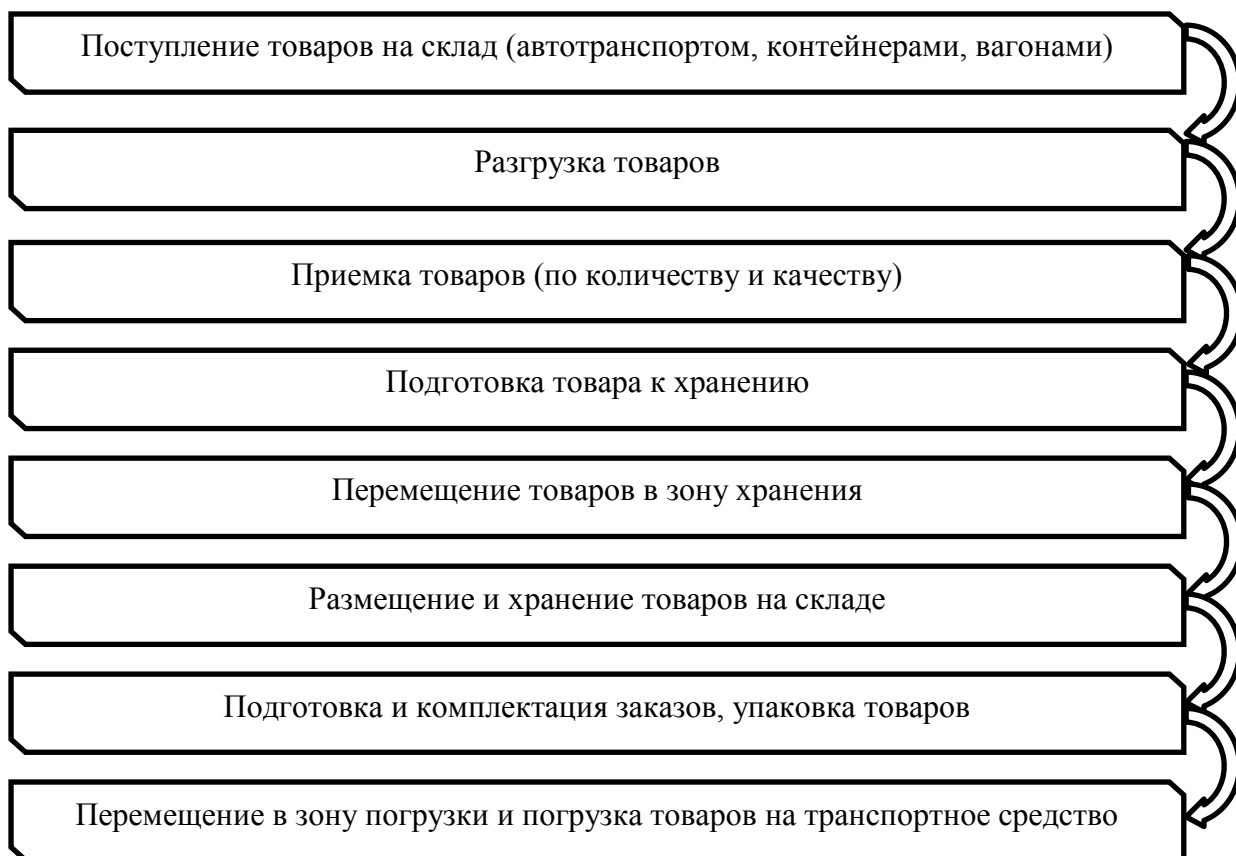


Рис. 1. Логистический процесс на складе

Анализируя затраты на складскую деятельность, рассчитываются показатели эффективности использования складов [5]:

1) оптово-складской товарооборот – показатель, характеризующий эффективность работы склада за определенный период (месяц, квартал, год);

2) грузооборот склада – определяет количество товаров (в тоннах), поступающих на склад и отпущенных со склада за определенный период времени;

3) удельный оптово-складской товарооборот – показывает оптово-складской товарооборот, приходящийся на 1 м<sup>2</sup> полезной площади склада;

4) коэффициент использования полезной площади склада – отношение площади, использованной под хранение товаров, к общей площади склада;

5) пропускная способность склада – показывает, какое количество товаров можно обработать на складе за единицу времени;



б) себестоимость переработки 1 т товара – отношение общей величины годовых расходов к грузообороту склада. Общая величина годовых расходов на заработную плату работников склада, расходы на хранение, приемку, отправку товаров, расходы на содержание складских помещений и инвентаря, товарные потери и т. п.;

7) производительность труда складских работников – определяется отношением годового грузооборота склада к среднесписочному числу работников склада на определенный период времени;

8) уровень механизации работ – определяется как отношение объема работ, выполненных с помощью машин, к общему объему выполненных работ;

9) удельные капиталовложения – отношение единовременных капитальных затрат к грузообороту склада;

10) срок окупаемости капиталовложений – отношение единовременных капиталовложений к годовой сумме прибыли;

11) коэффициент эффективности использования капиталовложений.

Как показывает практика зарубежных и отечественных предприятий, к основным логистическим издержкам на этапе складирования грузов относятся издержки, связанные с учетом поступающих на склад товаров, с их сортировкой, а также с их подготовкой к складированию, дальнейшей маркировкой и содержанием запасов. Складские затраты также включают в себя издержки, связанные с обеспечением персонала рабочей одеждой и другими средствами. Доля затрат приходится на компенсацию потерь, вызванных повреждением товара на складе.

Основные задачи минимизации складских затрат [4]:

1) определение оптимального количества уровней складирования;

2) определение оптимального количества складов на каждом уровне;

3) определение местоположения складов, обеспечивающего минимальные затраты;

4) нахождение оптимального распределения мест поставки.

Функционирование всех составляющих логистического процесса должно рассматриваться во взаимосвязи и взаимозависимости. Условно весь процесс можно разделить на три

части: операции, направленные на координацию службы закупки; операции, непосредственно связанные с переработкой груза и его документацией; операции, направленные на координацию службы продаж [6].

Для снижения данных издержек и улучшения работы склада в целом можно выделить ряд рекомендаций (рис. 2).

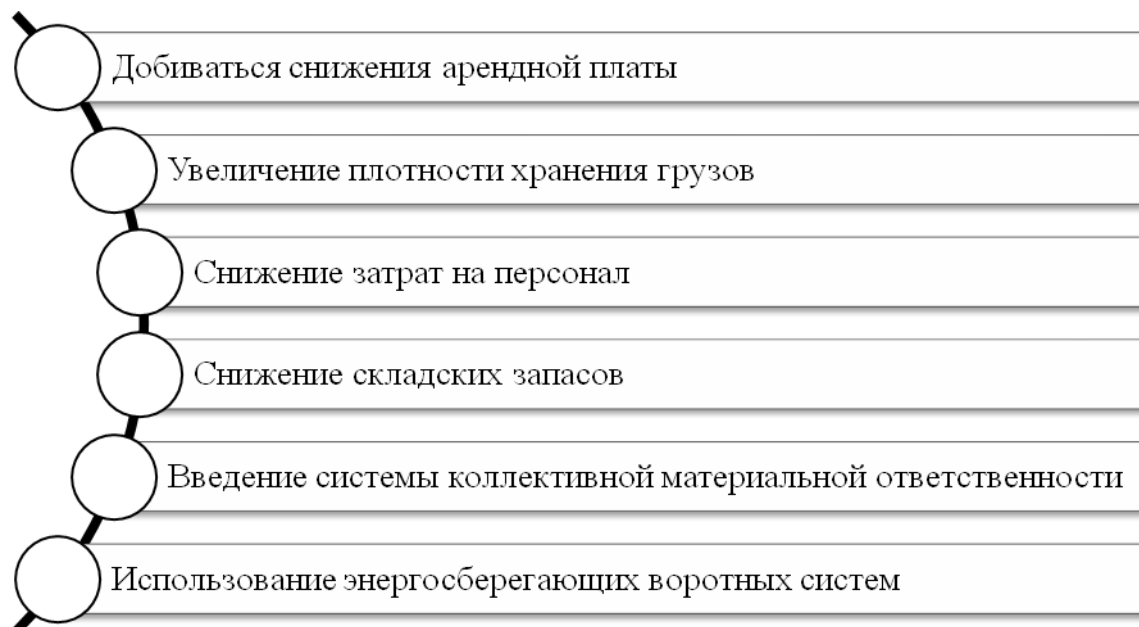


Рис. 2. Мероприятия по снижению складских затрат

1) Как показывает практика, единого и достоверного способа добиться снижения арендной платы нет. Прежде всего необходимо провести переговоры с арендодателем. Если договориться с арендодателем не удастся, можно заняться поиском нового склада, по более выгодной цене. Например, провести анализ рынка складских помещений и поместить объявление о поиске площадей на бесплатной складской бирже.

В мировой практике арендодатели часто прибегают к такому виду услуг, как арендные каникулы. Данный вид услуг предусматривает, что с арендаторов не взимаются платежи за первые 2-3 месяца с условием, что он арендует склад от года и более.

2) Немаловажное значение для снижения затрат на работу склада является увеличение плотности хранения грузов. Как показывает практика, уплотнение товаров на складе можно произвести от 15% до 75%, в зависимости от вида хранимой продукции [3]:

- электрокомплектующие – 60-63%;
- одежда и обувь – 21-24%;
- автозапчасти для сельскохозяйственной техники – 48-50%;
- продукты питания – 20-25%.

В некоторых случаях для этого можно воспользоваться стеллажным оборудованием. При необходимости можно обратиться к рынку складских стеллажей (бывших в употреблении). Зачастую предприятия, уходящие с рынка, распродают складское оборудование по низким ценам (20-40% от закупочной цены), а иногда – по символическим (7-15% от закупочной цены).

3) Следующий ресурс снижения складских затрат – снижение затрат на персонал, а здесь очень много скрытых и явных факторов, к которым можно отнести:

- общее снижение заработной платы практически во всех сегментах экономики, а также непроиндексированные зарплаты многих предприятий завышены по отношению к рынку труда;

- снижение интенсивности складских операций из-за уменьшения продаж, а, следовательно, поставок;

- изначально низкая производительность труда работников склада – данный фактор основан на характерных замерах операционного времени работы отечественных предприятий, которые показывают, что персонал, работающий на складе, расходует на складские операции в среднем 16-18% от общего фонда рабочего времени.

Таким образом, лучше всего не просто снижать зарплаты, а переводить работников на сдельно-премиальную систему оплаты труда – на складе все операции очень легко измеряются и тарифицируются.

4) Одним из действенных инструментов снижения затрат на склад является снижение складских запасов. Как показывает практика мировых компаний, структура избыточных запасов на складе у большинства предприятий выглядит следующим образом (рис. 3):

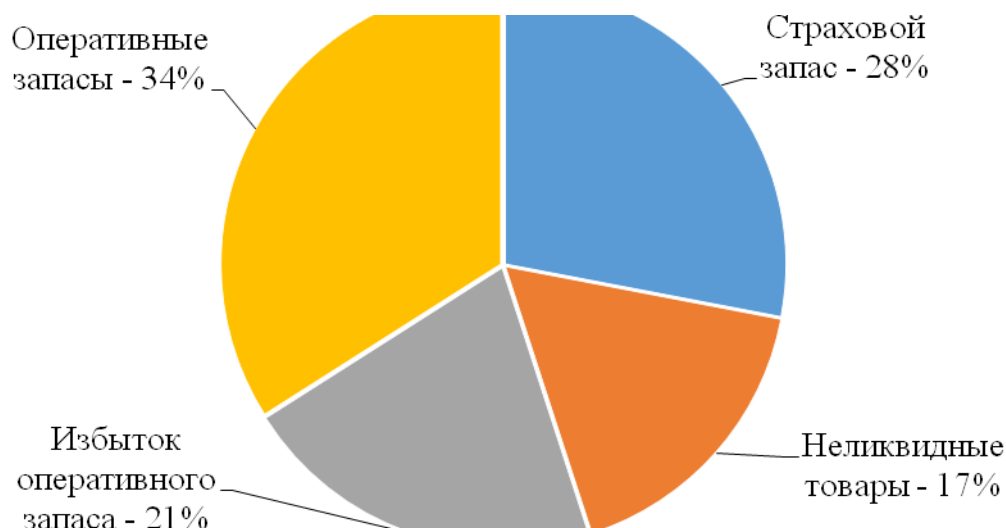


Рис. 3. Структура избыточных запасов [4]

Исключение неликвидных товаров целиком практически невозможно, при этом необходимо удерживать уровень данных товаров не более 3-5%.

Страховой запас зачастую завышается для того, чтобы перестраховаться, при этом создаются избыточные запасы. Для расчета страхового запаса используют различные методы [5]:

- определение объема страхового запаса в виде процента от спроса во время выполнения заказов;
- определение объема страхового запаса, основываясь на дневном потреблении;
- определение объема страхового запаса с помощью среднего отклонения.

Причин для возникновения избытка оперативных запасов большое количество: ошибки, возникающие при формировании заказа, скидки от поставщиков на большую партию, ошибки при планировании продаж, проблемы в работе учетной программы и т.д.

5) Большинство компаний не берет во внимание, что к категории складских затрат относятся потери хранимых товаров, связанные с несоблюдением условий хранения (температура, влажность, размещение, манипуляции), ошибки в приемке и отгрузках, кражи – в денежных средствах это может составлять до 5% от оборота компании.

Решения данной проблемы можно добиться благодаря внедрению системы коллективной материальной ответственности.

Также необходимо регулярно проводить инвентаризацию, не менее чем один раз в полгода с последующим вычетом стоимости недостач с материально ответственных лиц.

б) При рассмотрении холодильного (морозильного) или отапливаемого склада важно понимать, что 2/3 энергозатрат теряются из-за плохой герметизации помещений, использования неисправных ворот любых типов или холодных секционных ворот, особенно с ручным приводом, также показывает практика, что листовые герметизаторы малоэффективны. Для решения данной проблемы предприятия устанавливают теплоизоляционные энергосберегающие воротные системы, на некоторых объектах подобные инвестиции окупаются за 5-6 месяцев, а впоследствии возникает и сам экономический эффект.

7) Последний способ избежать издержек, который является самым затратным, но при этом самым действенным – это автоматизация склада. Он подразумевает внедрение системы автоматизации, так называемой WMS (Warehouse Management System) – это информационная система, которая управляет складом. При поступлении заявки на отгрузку со склада информационная система самостоятельно определяет, какие операции нужно выполнить: взять товар в одном месте, принести в другое и распределить эти задания между работниками склада (уменьшает влияние человеческого фактора).

8) Фактически основной навык, который будет требоваться от складского работника, – это четко и без ошибок выполнить инструкции, которые поступают ему на мобильный терминал. Несмотря на то, что автоматизация склада требует крупных капиталовложений, по факту для вновь строящихся складов она будет стоить не более двух-трех процентов от всего бюджета проекта. Но при этом за счет более эффективного использования не только человеческих ресурсов, но и мест хранения на складе, такой метод работы склада может позволить увеличить пропускную способность склада до пятидесяти процентов при тех же площадях и снизить потребность в персонале до двух раз.

**Выводы.** Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что для эффективного функционирования складского комплекса и для получения наибольшей прибыли от его деятельности необходимо детальное рассмотрение и изучение затрат склада, осознание причин и этапов, на которых они возникают.

Также необходимо понимать, какие именно затраты несет предприятие и приведет ли их сокращение к увеличению прибыли и улучшению деятельности складского комплекса в целом.

Подобный анализ позволит оптимизировать затраты в сфере складирования на основе применения новых методов и систем управления, а также сконцентрировать основные усилия компании на росте и удовлетворении потребностей своих клиентов.

### ***Список использованных источников***

1. Воронин С.И. Система оперативного управления складом предприятия / С.И. Воронин, А.А. Дорохина // ЭКОНОМИНФО. – 2017. – № 3. – С. 79-83.

2. Карпова Н.П. Современные тенденции управления складом / Н.П. Карпова, В.О.Королев // Молодой ученый. – 2015. – №19. – С. 381-384.

3. Семь советов, как сэкономить на содержании склада [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/7-sovetov-kak-sekonomit-na-soderzhanii-sklada>.

4. Сокращаем затраты на складе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logist.by/press/view/warehouse-costs-optimization>.

5. Шрайбфедер Д. Эффективное управление запасами / Д. Шрайбфедер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 304 с.

6. Харольд Е. Фирон. Управление снабжением и запасами. Логистика / Е. Фирон Харольд, Майкл Р. Линдерс. – М.: OZON, 2014. – 768 с.

УДК 331.346.2

## ПУТИ СОКРАЩЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ЗАТРАТ КОМПАНИИ

**ПОПОВА Т.А.,**

*канд. экон. наук, доцент;*

**КОРОБСКАЯ О.Г.,**

*магистрант*

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

*В статье анализируются основные аспекты транспортной системы предприятия, влияющие на совокупные издержки, а также выделяются основные решения по сокращению транспортных затрат предприятия на основе автоматизации.*

**Ключевые слова:** *транспорт, транспортно-логистические издержки, транспортные затраты, автоматизация транспортной системы.*

*The article analyzes the main aspects of the enterprise transportation system that affect the total costs, and highlights the main decisions to reduce the transportation costs of the enterprise based on automation.*

**Keywords:** *transport, transport and logistics costs, transport costs, automation of the transport system.*

**Постановка задачи.** Мировая практика показывает востребованность и необходимость применения логистики во всех отраслях и сферах экономики. В настоящее время все больше усложняются цепи поставок, возрастают требования к качеству обслуживания и предоставлению необходимого сервиса, соответственно доля логистических затрат продолжает расти. Логистические затраты компании в среднем составляют от 10% до 17% совокупного дохода, при этом в некоторых отраслях указанная цифра доходит до 45%. Применение основных логистических принципов приводит к их оптимизации, а следовательно, к повышению прибыльности предприятий и их конкурентоспособности. Анализ логистических затрат, особенно в сфере транспортной логистики, является необходимым условием

формирования адекватной стоимости перевозочного процесса и цены на конечный продукт или услугу.

Анализ деятельности логистических систем зарубежных компаний показывает, что основные элементы комплекса товародвижения, как деятельности по планированию, осуществлению, контролю за перемещением товаров, услуг, информации от мест происхождения к места использования с целью удовлетворения нужд потребителей, включает транспортировку, на которую приходится около 40-45% издержек товародвижения, складирование – 20-25%, поддержание запасов – 10%, получение и отгрузку товаров – 6%, упаковку – 5%, административные расходы – 4%, обработку заказов – 3% [2]. Таким образом, транспорт играет большую роль в логистических системах любого предприятия.

**Анализ последних исследований.** В статье «Особенности управления затратами в транспортной компании» Сороки И.Ю. определено, что цель управления хозяйственной деятельностью транспортной компании заключается в планировании и достижении положительного финансового результата. Одной из главных функций управления транспортным предприятием является планирование его деятельности с последующим контролем реализации принятых планов [6]. Ариничев А. считает, что ключевым вопросом выбора наиболее рационального варианта перевозок является оценка эффективности транспортного процесса. Выбор критерия эффективности зависит от конкретных условий перевозок и решаемой задачи [1]. Реутский Е., отвечая на вопрос «как сократить транспортные расходы?», использует различные таблицы взаимовлияния переменных затрат, наемного и собственного транспорта, маршрутизации [4]. Так, простой анализ данных поможет сократить транспортные затраты на доставку товара клиентам и выбрать для фирмы оптимальную стратегию в формате затраты/качество обслуживания клиентов.

**Актуальность темы** заключается в том, что эффективное управление логистикой происходит тогда, когда устанавливается оптимальное соотношение между уменьшением логистических затрат, повышением прибыли и улучшением качества обслуживания потребителей. Транспортные процессы компании играют одну из главных ролей в повышении качества услуг, что непосредственно влияет на повышение логистических затрат.



**Целью данной статьи** является выявление основных направлений оптимизации транспортных затрат предприятия.

**Изложение основного материала исследования.** Оптимизация работы начинается с определения задач. Чтобы провести эффективную работу по улучшению уже существующего проекта, необходимо изначально определиться с целью: для чего нужна оптимизация, какая ее роль, на каком этапе целесообразно проводить улучшение, и какой итог всей кампании [5].

Оптимизация бизнеса требуется в том случае, когда необходимо увеличить производительность предприятия, дохода или качества обслуживания. Также в случае высокой конкуренции на рынке, для модернизации отдельных процессов компании, при необходимости сократить рабочие места, но увеличить производительность всего бизнеса, при расширении бизнеса и т.д. Все эти моменты способствуют усовершенствованию бизнес-процессов с целью получения большей прибыли.

Для грамотного управления затратами в транспортной логистике необходимо оптимизировать все этапы транспортно-логистического процесса – от выбора вида транспорта и построения цепи поставок до планирования маршрутов и контроля выполнения заданий.

Основная задача, которая стоит перед менеджерами организации в данном аспекте, это снижение затрат на перевозки без потери их качества. К основным типам издержек, характерным для процесса перевозки, относятся: затраты на погрузку/разгрузку, а также доставку товара в торговую точку; расходы на эксплуатацию, текущий и капитальный ремонт транспортных средств; топливные затраты; оплата труда водителей; уплата налогов, пошлин, таможенных сборов; а также затраты на проезд по платным автодорогам.

При доставке груза выделяют наиболее существенные потери при планировании – это перепробеги и недозагрузка, а также отсутствие контроля – воровство топлива и потеря товара. При таких ситуациях соответственно нарушаются сроки доставки, а транспортные расходы повышаются на 15-30%.

Оптимизация транспортной работы необходима при неконтролируемом росте описанных издержек. Процесс оптимизации транспортных расходов на предприятии начинается с

анализа текущей логистической стратегии и сбора рекомендаций по ее коррекции.

Аналізу подвергаются такие аспекты транспортной системы предприятия, как способ перемещения грузов; выбор типа транспортного средства и его конкретной модели; подбор компании-перевозчика и прочих логистических посредников; схема расположения складских терминалов компании [3].

Коррекция текущей логистической стратегии позволит выработать эффективный методологический аппарат для оптимизации работы транспорта. Для эффективных изменений логистический отдел должен выработать «дорожную карту» и согласовать ее с руководством и финансовым подразделением.

Существуют различные методы анализа логистических затрат. Среди них выделяют стратегический анализ логистических затрат, который можно назвать процедурой сравнения положения предприятия с точки зрения затрат на обслуживание потребителей с аналогичным положением его ближайших конкурентов. Также существует стоимостный анализ – нормативный метод, основанный на изучении элементов затрат и направленный на снижение затрат и, соответственно, повышение потребительской ценности продукции.

К основным методам также можно отнести функционально-стоимостный анализ – метод, направленный на снижение уровня затрат на обслуживание потребителей. Данный метод основан на тщательном изучении отдельных этапов процесса выполнения заказов потребителей и выяснения возможности их стандартизации для перехода к более дешевым технологиям.

Согласно статистическим данным, в структуру затрат компании, занимающейся грузоперевозками, входят следующие виды: затраты на ГСМ, заработная плата водителей, амортизационные отчисления, налоговые отчисления, арендная плата, оплата связи и т.д. (рис. 1).

Для оптимизации транспортного процесса, а также снижения затрат на транспортировку необходимо внедрение современных технологий и методов. К таким методам относится автоматизация. Рассмотрим факторы, влияющие на экономию транспортных расходов благодаря применению автоматизированной системы.

Первым фактором является минимизация человеческого фактора. Экономия транспортных расходов в первую очередь

достигается за счет автоматизации процесса планирования. Программное решение во много раз эффективней человека хотя бы потому, что способно из тысячи вариантов сложных математических расчетов за минуту выбрать наиболее оптимальный набор. Кроме того, система не зависима от состояния здоровья, предпочтений, настроения и личной квалификации.

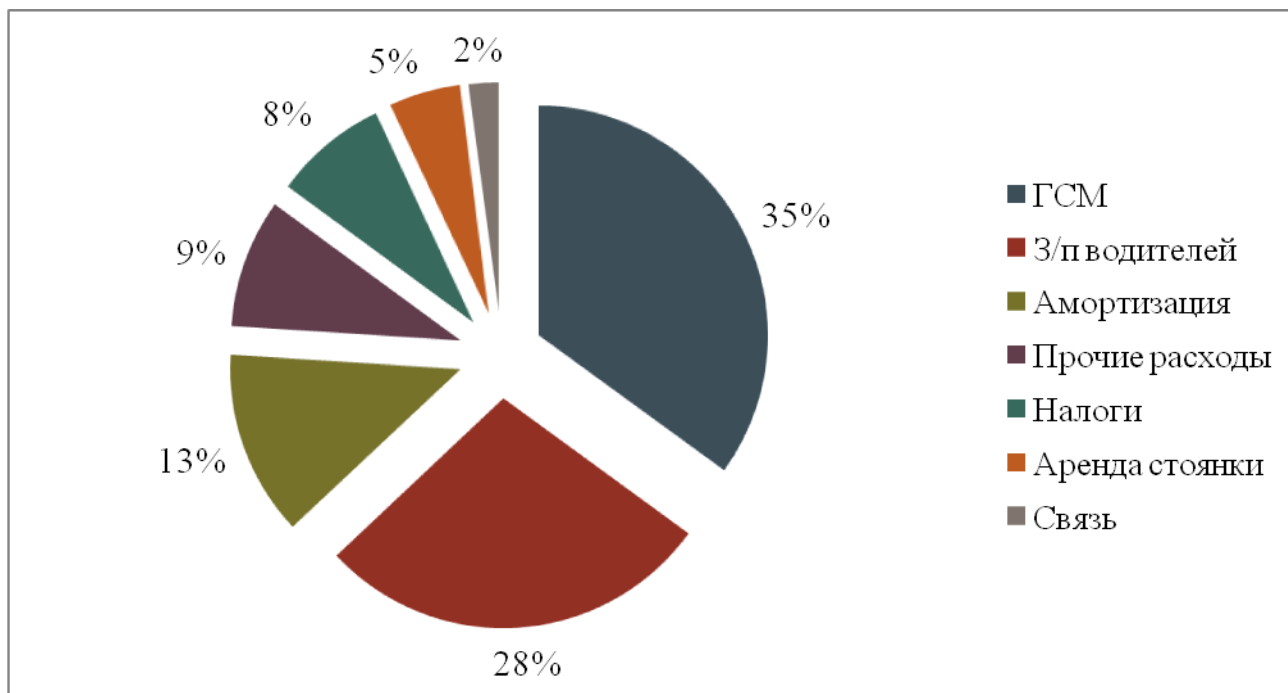


Рис. 1. Структура затрат организации грузоперевозок

Инвестируя денежные средства в программное обеспечение транспортной логистики, необходимо понимать, насколько данное нововведение повышает результат. Общую цифру затрат на логистику можно увидеть в финансовой отчетности компании, но понять за счёт чего она формируется и какие именно показатели на неё влияют – довольно сложно. Поэтому важно определить ключевые показатели эффективности, с помощью которых можно контролировать и регулировать весь процесс.

Второй фактор – это отсутствие деления на районы. Большинство транспортных отделов обычно работает таким образом: логист вручную или, используя логистическую систему, разбивает все заказы по районам и по каждому району ездят определенные машины. Но разбивка на районы – это всегда ограничение, а любое ограничение обязательно требует буфера (запаса). Сокращение транспортных расходов достигается за счет

использования динамического планирования, без привязки к районам.

Третий фактор – ежедневное динамическое планирование. Нельзя спланировать оптимальный маршрут один раз и ездить по нему постоянно, т.к. даже если все точки всегда одинаковые, то изменяются размеры заказов, их системность, временные окна и т.п.

Соответственно необходимо ежедневно оптимально распределять заказы по машинам, учитывая все факторы, с целью получить минимум общих транспортных расходов. Это возможно только при пересчёте множества вариантов маршрутов и сравнения итоговой суммы затрат по ним.

В-четвертых, за счет оптимального планирования маршрутов происходит снижение километража, времени в пути, времени на складе по каждому автомобилю. После начала использования автоматизированной системы пробег и пассивное время в среднем снижаются от 10% до 40%.

Пятый фактор – время на каждой точке. Отчеты компаний показывают, что время нахождения в точках закладывается усредненное и с запасом. Именно поэтому следует сравнивать плановые и фактические значения, что позволит автоматически настроить время в каждой точке в соответствии с реальностью. Важно, что время каждый раз может рассчитываться системой на основании весогабаритных параметров каждого заказа [5].

На данный момент существует огромный выбор программ и целых систем, которые минимизируют человеческий фактор и способны в считанные минуты выявить оптимальный маршрут движения и время доставки.

Все более популярным в современных системах становится геокодирование, при котором минимизируется время подготовки к планированию и число ошибок. При этом адрес клиента распознается по электронному справочнику или с помощью сервисов Google и Yandex. Такой подход можно наблюдать не только при доставке грузов, но и перемещении такси, что совершенствует и повышает пассажирооборот. Что касается международных грузоперевозок, то невозможно исключить автоматический расчет времени по выполнению заявок с учетом модели дорожной сети, их границ и соседства.

Также для каждой фирмы необходимо создавать собственные сценарии, которые будут приемлемы только для нее, так как разнообразие продукции и уникальности самого предприятия велики. Сценарии расчета настраиваются для нестандартных условий – например, пиков спроса. Так, сценарии помогают достичь экономии транспорта за счет наиболее компактных рейсов с высокой утилизацией.

Наличие собственного склада отражается на графике погрузки на складе, оптимизации сбора тары и нереализованной продукции. Благодаря автоматизации становится возможным проверка загруженного транспорта в каждой точке маршрута.

Кроме вышеуказанных программных новшеств, подвергается развитию и сводный анализ полученных данных, при котором весь объем информации может храниться на сервере, являясь доступным в любой момент. Отчеты могут составляться в различных удобных шаблонах и гибко настраиваться, информация, таким образом, представляется в наиболее полной и удобной для анализа форме.

Существуют три основных направления, нововведения в которых обеспечат снижение затрат на перевозку грузов и пассажиров [3]:

1. Выбор оптимальных транспортных средств: эксплуатационные характеристики транспортного средства формируют уровень затрат на транспорт. Важно, чтобы в парке компании были негабаритные модели для перевозок в пределах населенного пункта.

2. Подбор оптимально расположенных разгрузочно-погрузочных пунктов: склады нужно анализировать не только по уровню удобства подъезда/погрузки, но и по степени удаленности от поставщиков.

3. Анализ целесообразности владения собственным парком транспортных средств: этот аспект актуален для субъектов малого бизнеса. Логистическое подразделение должно сопоставить затраты на владение собственным парком с расценками на услуги транспортных фирм.

При комплексном подходе повышается эффективность загрузки транспорта, сокращается требуемое количество машин, пробег и время в пути, снижаются затраты на топливо и ремонт, а также повышается скорость планирования рейсов.

К способам снижения уровня логистических затрат также можно отнести проведение переговоров с поставщиками и покупателями по установлению более низких отпускных и розничных цен, торговых надбавок. Большую роль играет оказание содействия поставщикам и покупателям в достижении более низкого уровня затрат (программы развития бизнеса клиентов, семинары для дилеров). Также можно учесть интеграцию «вперед и назад» для обеспечения контроля над общими затратами. Кроме того, необходим поиск более дешевых заменителей ресурсов. Стоит улучшать взаимодействие предприятия с его поставщиками и потребителями в цепи поставок, компенсировать рост затрат в одном звене цепи поставок за счет сокращения затрат в другом; использовать прогрессивные методы работы для повышения производительности труда сотрудников и эффективности деятельности функциональных подразделений.

Необходимо также улучшать использование ресурсов предприятия и повышать эффективность управления факторами, влияющими на уровень общих затрат; исключить те виды деятельности, которые не создают добавленной ценности, путем анализа и пересмотра цепи поставок; обновлять наиболее затратные звенья цепи поставок при осуществлении инвестиций в бизнес.

Рассмотрим вариант привлечения компании по автоматизации транспортной логистики и внедрения системы для некоего крупного предприятия. С чего же следует начать в таком случае? Работу привлеченных специалистов условно разделим на несколько этапов (рис. 2).

На первом этапе специалистам необходимо обследовать текущие бизнес-процессы, изучить документооборот в учетной системе, провести опрос логистов и руководителей, выявить уровень их взаимодействия, составить список необходимых рекомендаций.

На втором этапе настраивается обмен данными между учетной системой клиента и внедряемой системой, осуществляется интеграция с GPS провайдером клиента. После этого данные клиента загружаются в систему и корректируются, настраивается клиентская часть и проводится первичное обучение пользователей работе в системе.

Третий этап включает поддержку пользователей при построении первых маршрутов, обучение руководителей анализу

построенных маршрутов, корректировку данных по фактическим показателям и непосредственно выезд водителей по заданным маршрутам.



Рис. 2. Ход внедрения проекта автоматизированной системы сбыта

Согласно статистическим данным, после внедрения подобных систем расходы на доставку 1 торговой точки сокращаются на 7%, расходы на пробег 1 км сокращаются на 10%, сразу же после запуска автоматизации сокращается 1 транспортное средство, а общие затраты снижаются на 5%. Кроме того, появляется возможность отслеживать факт проезда водителя и анализируются отклонения от заданного маршрута [5].

**Выводы.** Таким образом, оптимизация работы транспортного отдела предприятия – важнейшая задача корпоративного менеджмента, так как от этого направления зависит коммуникации с поставщиками, партнерами и конечными потребителями. Если компания теряет свою рыночную долю, то неотложно следует оценить, что происходит на уровне затрат и как следует ими управлять. Нельзя придерживаться одного аспекта совершенствования перевозок – нужно вводить инновации комплексно. Инициировать сокращение логистических затрат можно лишь при четком понимании причин их возникновения.

Регулярная работа топ-менеджеров компании по оптимизации логистических затрат, а особенно в сфере транспортной логистики, способна кардинально изменить экономическое состояние

предприятия, его возможности в сфере дополнительного сервиса, а, следовательно, отношение клиентов и партнеров. Оптимизация должна сопровождаться не только урезанием статей расходов, а и в обязательном порядке модернизацией, автоматизацией, внедрением инноваций в работу предприятия. Регулярное использование системы логистического мониторинга также положительно отразится как на общих логистических процессах, так и на транспортных процессах предприятия.

Именно поэтому рассматривать предприятие следует с точки зрения логистической организации, что поможет создавать ценность товару с приемлемыми для потребителя издержками.

### ***Список использованных источников***

1. Ариничев А. Оценка эффективности транспортного процесса / А. Ариничев // Новостное интернет-издание Росинвест [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosinvest.com/page/ocenka-effektivnosti-transportnogo-processa>.

2. Демихов В.Ю. Транспортная составляющая логистики зарубежных компаний / В.Ю. Демихов // ТДР. – 2008. – №6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/transportnaya-sostavlyayuschaya-logistiki-zarubezhnyh-kompaniy>.

3. Оптимизация работы транспорта: методы и решения логистики // Российский разработчик IT-систем для бизнеса Арбор Прайм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://arprime.ru/optimizacia/transportnye-processy-i-rashody-predpriatia>.

4. Реутский Е. Как сократить транспортные расходы / Е. Реутский // Альманах «Управление производством» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.up-pro.ru/library/logistics/transport/kak\\_sokratit.html](http://www.up-pro.ru/library/logistics/transport/kak_sokratit.html).

5. Сокращение транспортных расходов // Официальный сайт компании АВМ Cloud [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tms.abmcloud.com/sokrashhenie-transportnyx-rasxodov/>.

6. Сорока И.Ю. Особенности управления затратами в транспортной компании / И.Ю. Сорока // Научная электронная библиотека КиберЛенинка [Электронный ресурс]. – Режим



доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniya-zatratami-v-transportnoy-kompanii>.

УДК 338.48

## СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

**ГУСАК А.С.,**

*канд. экон. наук;*

**ШЕПИЛОВА В.Г.,**

*канд. экон. наук, доцент;*

**КРИЦЫНА А.С.,**

*магистрант*

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

*В статье выполнен анализ состояния сферы туризма в ДНР и дана оценка перспектив развития туризма и рекреации в регионе.*

**Ключевые слова:** *туризм, рекреация, регион, турагентства, туристский потенциал, стратегия, внутренний туризм.*

*In the given article, it is analyzed the state of the sphere of tourism in DPR and it is assessed the perspectives of the development of tourism and recreation in the region.*

**Keywords:** *tourism, recreation, region, travel agencies, tourist potential, strategy, domestic tourism.*

**Постановка задачи.** Туризм сегодня является одним из перспективных направлений развития экономики многих стран мира. В Донецкой Народной Республике рынок туристических услуг находится на стадии становления и требует значительного внимания. Учитывая значимость туризма в развитии экономики, актуальным является анализ состояния туристской сферы и оценка перспектив развития туризма и рекреации в регионе на современном этапе.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросам развития туризма посвящены научные исследования зарубежных и отечественных авторов [1-6]. В статье Королевой Н.В. проанализированы основные проблемы и перспективы развития выездного и въездного туризма, дана характеристика туристско-рекреационных особых экономических зон, а также рассмотрены отдельные вопросы законодательного обеспечения туризма в РФ [1]. Особенности развития рынка туристических услуг посвящена работа Сорокиной А.И., в которой представлены результаты выполненного анализа существующих проблем и разработаны предложения по реализации возможных вариантов их решения [2]. Научная статья Мошняги Е.В. посвящена современным тенденциям развития мирового туризма, при этом автор акцентирует внимание на культурном и природном разнообразии, которое лежит в основе туристского опыта [3]. В работе Громакова А.Ю. рассмотрены возможности развития туризма с учетом имеющегося туристско-рекреационного потенциала в Донецкой Народной Республике [4]. В исследованиях Овчаренко Л.А. рассмотрены и проанализированы существующие модели управления туристско-рекреационной сферой в мире, разработаны с учетом мирового опыта и региональной специфики рекомендации к формированию системы управления туристско-рекреационной сферой ДНР [5]. Этим же автором обоснованы рекомендации по совершенствованию законодательного и нормативно-правового поля ДНР в туристско-рекреационной сфере [6].

**Целью** статьи является анализ развития туризма и рекреации, разработка предложений по продвижению турагентствами туруслуг и продуктов в регионе.

**Изложение основного материала исследования.** Туризм является открытой системой, взаимодействующей и функционирующей в определенной среде, которая складывается под воздействием политических, экономических, социальных, технологических и экологических (природных) факторов (рис. 1).

Туризм может способствовать эффективному использованию богатейшего природного и культурно-исторического наследия, приобщение к которому, с одной стороны, служит рекреации и отдыху граждан, а с другой – экономическому развитию, решению проблемы занятости, привлечению дополнительных средств в экономику региона (рис. 2).

Рассматривая состояние и особенности развития туризма и рекреации в регионе, можно констатировать следующее. Для формирования нормативно-правовой базы туризма разработан проект Закона Донецкой Народной Республики «Об основах туристской деятельности», который находится на стадии согласования. Кроме того, Постановлением Совета Министров ДНР от 25 июня 2016 г. введен в действие Временный порядок ведения Республиканского реестра туристических агентств ДНР [8].

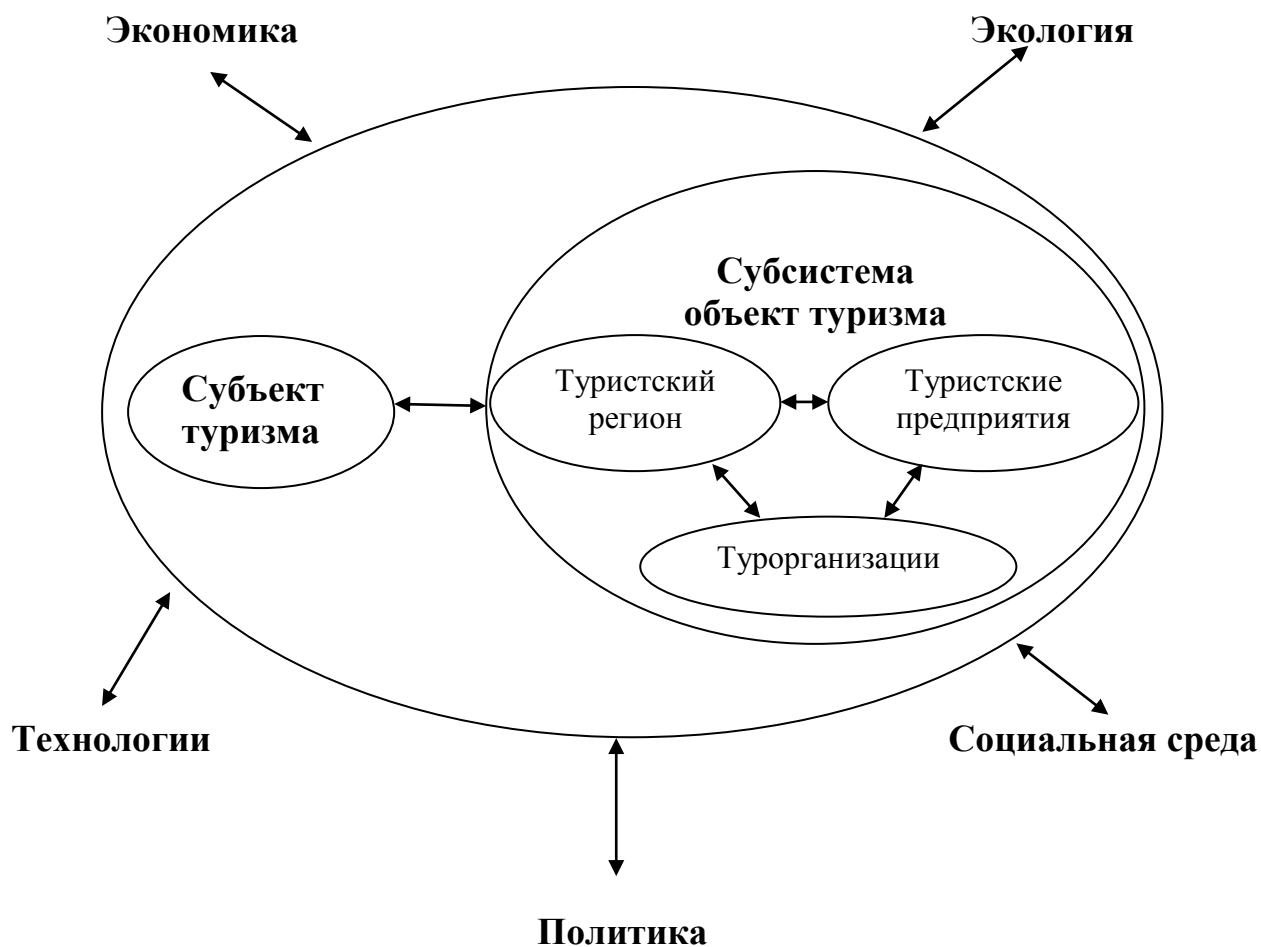


Рис. 1. Система управления туризмом [7]

В законодательном поле ДНР в настоящее время имеется закон «Об особо охраняемых природных территориях», который касается использования природного потенциала региона в целях развития рекреации [6].

По данным Министерства молодежи, спорта и туризма ДНР количество туристских компаний в реестре предприятий туристического бизнеса по состоянию на 1 декабря 2018 г. составило 66 (рис. 3), а на 1 февраля 2019 г. – 70 [9]. Турагентская

деятельность осуществляется в основном физическими лицами (индивидуальными предпринимателями) на основании специального разрешения. Увеличение количества турагентств свидетельствует об имеющемся туристско-рекреационном потенциале региона, для эффективного использования которого необходимо создание благоприятных условий для развития внутреннего и въездного туризма, а также налаживание международных связей в сфере туризма (рис. 3). Многие турагентства в настоящее время в основном работают по выездному туризму с потребителями туруслуг в направлениях, которые не требуют оформления виз.

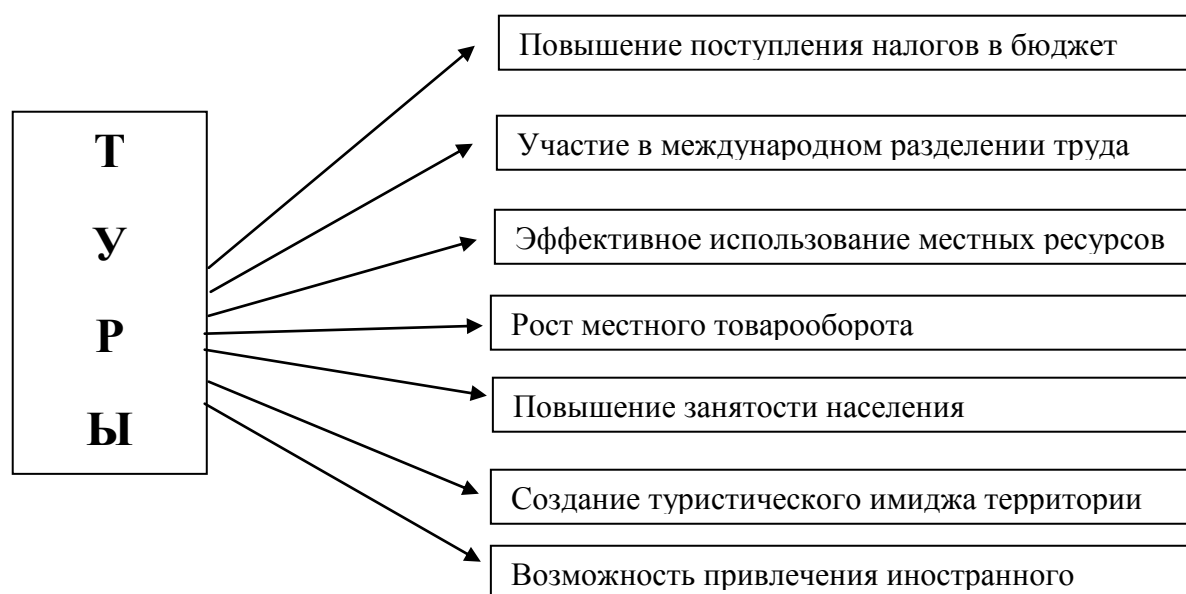


Рис. 2. Влияние туризма на развитие экономики региона

Проблемы развития внутреннего туризма на сегодня являются актуальными для региона и требуют значительного внимания как со стороны уполномоченных органов исполнительной власти в сфере туризма, так и турагентств.

Формирование стратегии развития внутреннего туризма на территории Донецкой Народной Республики обусловлено необходимостью рекреации население региона в связи со сложной геополитической обстановкой, а также невозможностью доступа населения региона к ранее популярным местам отдыха и рекреации. Одним из направлений развития внутреннего туризма является разработка мер, направленных на доступность

внутреннего туризма для граждан региона. Заслуживает внимания работа турагентства «Корпорация туризма и путешествий «Дон Авиа»», которое в рамках развития внутреннего туризма осуществляет эксклюзивный набор туров с учетом комплексного и индивидуального подхода к выбору места проведения отдыха по пожеланию клиентов, а также тенденций и особенностей основных туристических направлений.

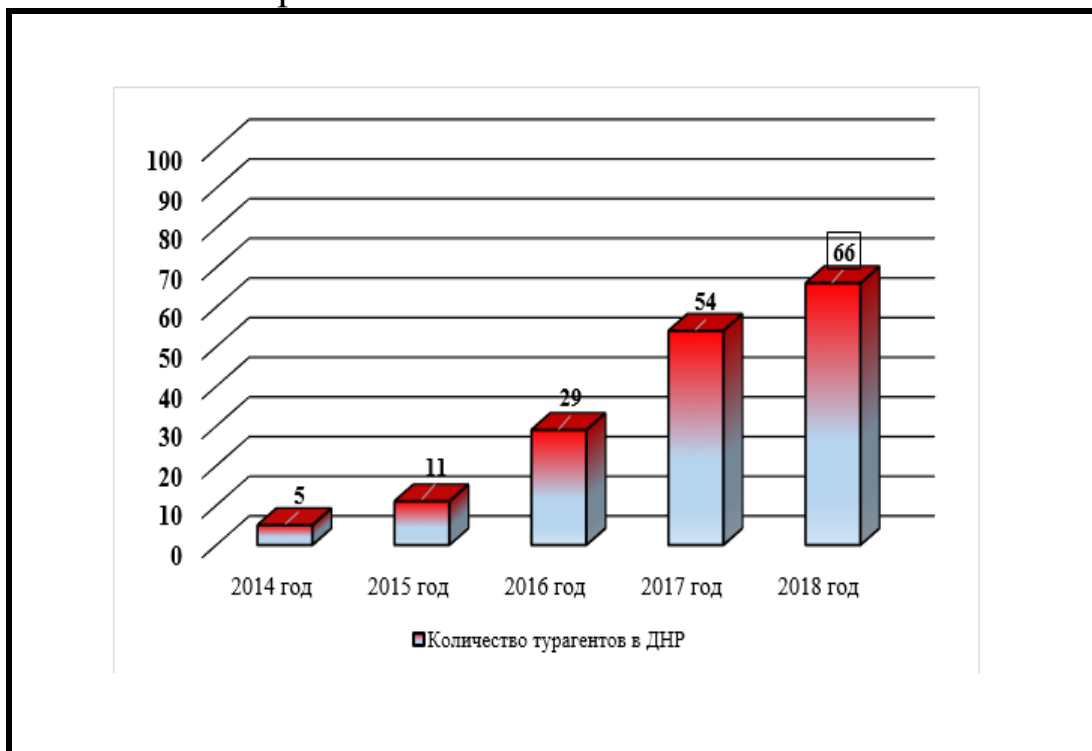


Рис. 3. Количество турагентств в ДНР

Кроме того, турагентство реализует обзорные экскурсионные программы по Донецку и Республике с посещением таких достопримечательностей, как Донбасс Арена, Мемориал «Твоим освободителям, Донбасс», Шахтерская площадь, стрелковый клуб «Артемида», Парк кованых фигур и др. В программу туров «Донецк непокоренный», «Донецк – город контрастов» для туристов, в т.ч. из Ростова-на-Дону, кроме обзорных экскурсий по Донецку включено дополнительно посещение Киевского проспекта, Путиловского моста и др. мест разрушения от снарядов в результате военного конфликта [10].

Туристский потенциал Республики позволяет формировать и реализовывать разнообразные туры в сфере:

культурно-познавательного туризма (наличие социально-экономических, рекреационных ресурсов);

активного туризма (скалолазание, горный туризм, дельтапланеризм, гребля на байдарках и каноэ на территории Республиканского ландшафтного парка «Зуевский», а также проведение активного отдыха на территории Республиканского ландшафтного парка «Донецкий кряж», заповедника «Хомутовская степь»);

сельского туризма (формирование экскурсионных потоков с целью изучения местных музеев, клубов, ремесел);

рекреационного туризма (оздоровление на побережье Азовского моря, рек Крынка, Ольховка, многочисленных водохранилищ РЛП «Зуевский»);

промышленного туризма (ознакомление с производственными технологиями промышленных предприятий, проведение профориентационной работы для школьников и студентов);

событийного туризма (проведение фестивалей на международном и региональном уровнях в сфере культурных, спортивных, деловых событий региона).

В целях защиты законных прав и законных интересов граждан и юридических лиц туроператорская деятельность должна осуществляться при наличии у туроператора договора страхования гражданской ответственности за неисполнение и ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта либо банковской гарантии исполнения обязательств по договору о реализации продукта. Отсутствие нормативно-правовой базы страховой защиты, а также собственных туроператоров в регионе не позволяет использование этого механизма и затрудняет повышение эффективности предоставляемых услуг в сфере туризма.

Важным шагом в развитии рынка туристических услуг региона является сотрудничество сети турагентств Российской Федерации «Розовый слон» с турагентами Донецкой Народной Республики. Сеть туристических агентств «Розовый слон» является лидером продаж туров на юге Российской Федерации всех туроператоров по всем направлениям. Взаимодействие сети туристических агентств «Розовый слон» с турагентами региона осуществляется как на основе договора франчайзинга, так и через центр бронирования по независимой программе развития.

По договору франчайзинга «Розовый слон» оказывает всестороннюю поддержку турагентам в процессе подготовки к

открытию офиса, а также в течение последующих лет функционирования. К преимуществам работы турагентств по договору франчайзинга с «Розовым слоном» является координация по вопросам реализации и продвижения турпродукта, получение единой рекламной, юридической и бухгалтерской поддержки, помощь в подготовке кадров, защита интересов в случае конфликтных ситуаций.

В сложившейся сложной геополитической ситуации, в условиях военных действий и экономической блокады сеть туристических агентств «Розовый слон» является единственным гарантом снижения рисков при неисполнении или ненадлежащего исполнения обязательств по договору реализации туристского продукта. Это обеспечивается путем установления гарантированной повышенной комиссии по турпродуктам всех ведущих туроператоров РФ, а также гарантии возврата стоимости тура в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

Создание туристско-рекреационной отрасли экономики, включающей имеющиеся в регионе рекреационные территории, является важной социально-значимой задачей на современном этапе развития.

Качество жизни населения на сегодняшний день зависит от социально-экономического развития региона, в том числе от рекреации и доступности рекреационных территорий. Одним из предложений в рамках развития внутреннего туризма в целях улучшения туристической среды в регионе может быть создание открытого ледового катка в Донецке как перспективного направления семейного отдыха и рекреации для жителей ДНР. Актуальность исследования обусловлена проблемой гиподинамии для населения. Современный человек катастрофически мало двигается, особенно это касается людей, которые малоподвижны на работе. Распространённость гиподинамии возрастает в связи с урбанизацией, автоматизацией и механизацией труда, она является следствием освобождения человека от физического труда, её ещё иногда называют «болезнью цивилизации». Жители Донецкой Народной Республики не являются исключением и тоже подвержены гиподинамии, поэтому у них должна быть возможность активно проводить выходные дни или вечера после работы, тем самым повышая тонус, заряжаясь энергией и

физически развиваясь. Правильно проведенный досуг – залог гармоничного развития общества [11].

Для решения вопросов рекреации населения необходимо максимально использовать природный потенциал Республики. Для этого важно иметь в черте города рекреационную зону, куда смогут поехать отдохнуть на один день и студенты, и пенсионеры, и родители с детьми. Примером организации социально-ориентированного туризма может служить Донецкое море – крупнейшее водохранилище Донецка, искусственный водоём в Ленинском районе на южной границе города по автомобильной трассе «Донецк-Мариуполь». Создание рекреационного комплекса на базе Донецкого моря после осуществления первоочередных задач по его благоустройству (очистка дна и воды, создание инфраструктуры, обустройство территории) позволит снять социальное напряжение среди жителей региона, которые не могут себе позволить выездной туризм [12]. Аналогичные рекреационные территории можно создавать повсеместно с максимальным использованием рекреационного потенциала.

Государственная политика развития туризма в Республике должна быть направлена на повышение конкурентоспособности рынка туристических услуг, который представляет собой систему экономических отношений купли-продажи турпродукта между продавцами и покупателями. Участниками этих отношений выступают туроператоры, турагенты, исполнители туруслуг (контрагенты), которые оказывают услуги по размещению, питанию, а также транспортные, экскурсионные и другие. Основой развития туризма является необходимость разработки единой стратегии, на основе которой можно будет определить главные приоритеты, в частности: какой турпродукт продвигать, на какие целевые рынки ориентироваться. Один из вариантов в формировании стратегии развития туризма может быть направлен на создание туристско-рекреационного комплекса путем привлечения частных инвесторов при отсутствии дополнительных финансовых затрат со стороны бюджета (рис. 4).

Эффективность данного варианта развития не всегда может дать высокие результаты, поскольку в условиях риска может сложиться ситуация инвестиционной поддержки отдельных проектов, которые незначительно влияют на решение проблемы развития туризма в регионе [2]. Например, реализация такого



проекта, как формирование рекреационного комплекса в черте города Донецка на базе Донецкого моря, снимет частично проблему рекреации городского населения в летний период, повысит конкурентоспособность человеческого капитала и обеспечивающих его социальных секторов экономики, к которым можно отнести сферу туристских услуг. При отсутствии выбора приоритетных направлений инвестирования этот подход может быть использован в перспективе, но он не позволит решать глобальные вопросы развития сферы туризма.

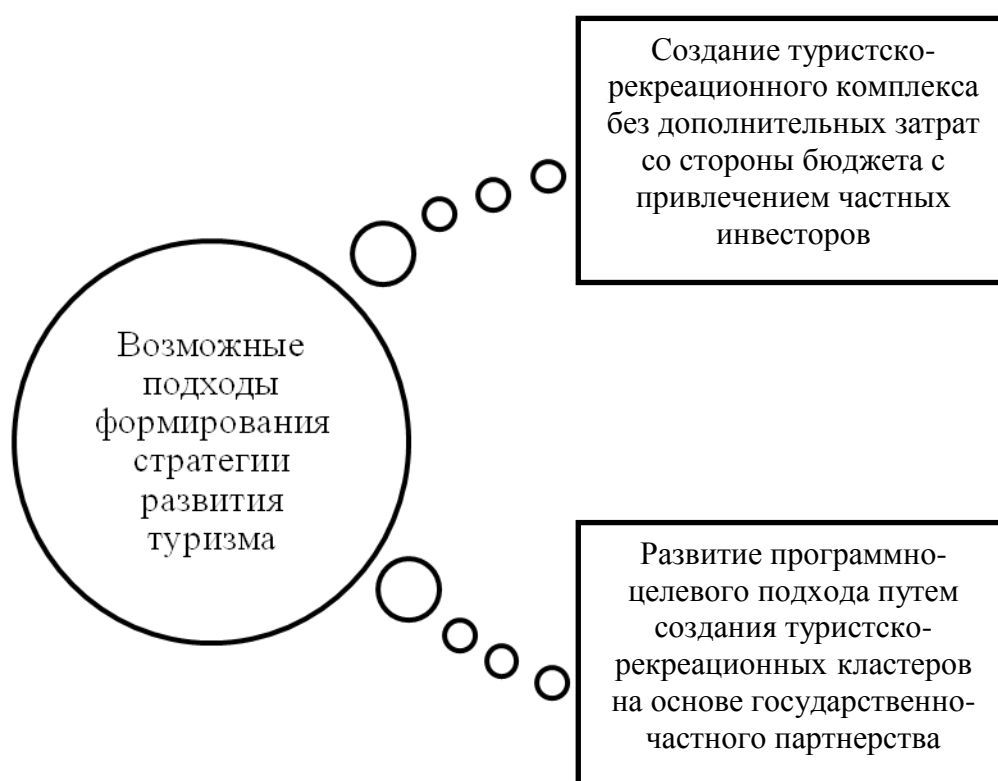


Рис. 4. Возможные подходы формирования стратегии развития рынка туристских услуг

Второй вариант подхода направлен на использование программно-целевого метода, при котором формируется перспективная программа развития туризма с реализацией механизма государственной поддержки, управления и координации действий всех участников (исполнителей) программы за счет привлечения частных партнеров на основе государственно-частного партнерства. При использовании данного подхода

необходима разработка приоритетных инвестиционных направлений, реализация которых будет способствовать развитию индустрии туризма, созданию дополнительных рабочих мест, повышению имиджа территории. Для привлечения инвестиций в развитие инфраструктуры туризма необходимо создать условия функционирования организационно-экономических механизмов, стимулирующих поступление инвестиций в развитие индустрии туризма Республики.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по проблеме.*** Развитие рынка туристических услуг в условиях сложившейся геополитической обстановки является достаточно сложной, но решаемой задачей. Системный анализ проблем в развитии сферы туризма и рекреации приобретает особую значимость в условиях риска, неопределенности, отсутствия нормативно-правовой базы развития туризма. Одной из первоочередных задач является формирование нормативно-правового обеспечения рыночных отношений в туризме с целью повышения эффективности использования туристско-рекреационного потенциала и снижению социальной напряженности в Республике. Кроме того, рекреационная деятельность, конечной целью которой является повышение уровня социальной защищенности населения и эффективное формирование человеческого капитала, должна быть направлена на максимальное использование рекреационных ресурсов.

Комплексный подход в реализации основных направлений решения существующих проблем будет способствовать дальнейшему развитию рынка туристических услуг в Республике, продвижению внутреннего туристского продукта на внешний рынок туруслуг и превращения туризма в доходный сектор экономики.

### ***Список использованных источников***

1. Королева Н.В. Анализ современного состояния развития туризма в Российской Федерации / Н.В. Королева // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sovremennogo-sostoyaniya-razvitiya-turizma-v-rossiyskoy-federatsi>.

2. Сорокина А.И. Развитие рынка туристических услуг в российской экономике / А.И. Сорокина // Вестник ТГУ. – Вып.1 (93). – 2011. – С. 219-225 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/razvitie-rynka-turistskih-uslug-v-rossiyskoj-ekonomike>.

3. Мошняга Е.В. Основные тенденции развития туризма в современном мире / Е.В. Мошняга // Вестник РМАТ. – 2013. – №3. – С. 20-23 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyie-tendentsii-razvitiya-turizma-v-sovremennom-mire>

4. Громаков А.Ю. Основные ресурсы туристской отрасли Донецкой Народной Республики / А.Ю. Громаков // Современные тенденции развития туризма и индустрии гостеприимства: материалы I Междунар. науч.-практ. конф. 26-28 апр. 2017 г., г. Донецк / Минмспорттуризма ДНР, Донецкий нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2017. – С. 139-142.

5. Овчаренко Л.А. Формирование системы управления сферой рекреации и туризма в ДНР / Л.А. Овчаренко // Менеджер. – 2014. – №4(70). – С. 241-247.

6. Овчаренко Л.А. Совершенствование законодательной базы в области использования рекреационного потенциала региона / Л.А. Овчаренко // Торговля и рынок. – 2017. – Вып. № 4 (44). – С. 139-148.

7. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма: учебник / Н.И. Кабушкин. – 6-е изд., стер. – Мн.: Новое знание, 2011. – 408 с.

8. Временный порядок ведения Республиканского реестра туристических агентств ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisnra-dnr.ru/nra/0003-8-37-20160625/>

9. Республиканский реестр туристических агентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://минспорт.рус/reestr1>

10. Эксклюзивный тур «Донецк непокоренный» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://donavia-dnr.ru/doneck-perokorennyj/>

11. Овчаренко Л.А. Открытый ледовый каток в Донецке как перспективное направление семейного отдыха / Л.А. Овчаренко, А.С. Крицына // Актуальные проблемы управления в современных условиях: материалы республиканской конференции студентов и

молодых ученых, 11-12 апр. 2018 г., г. Донецк / ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – С. 423-426.

12. Гусак А.С. Актуальные вопросы развития внутреннего туризма в регионе / А.С. Гусак, А.О. Пьяных // Интегрированные коммуникации в спорте и туризме: образование, тенденции, международный опыт: материалы всероссийской науч.-практ. конф. с международным участием 19 апр. 2018 г. – Краснодар: КГУФКСТ, 2018. – Ч. 1. – С. 194-196.

УДК 796.01:339

## **ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ СПОРТИВНЫХ УСЛУГ**

**ГЛУХОВА Е.А.,**

*канд. экон. наук, доцент*

*ГОО ВПО «Донецкий институт физической культуры и спорта»*

*В статье представлена характеристика конкуренции как явления, выявлены особенности конкуренции на рынке спортивных услуг, идентифицированы специфические черты в оценке степени подчиненности сферы спортивных услуг законам конкуренции. Детализированы требования рынка, а также цель функционирования спортивных услуг в условиях ужесточающейся конкурентной борьбы. Выявлены специфические черты развития рынка спортивных услуг на современном этапе, а также определены перспективные сегменты.*

**Ключевые слова:** *конкуренция, конкурентоспособность, рынок спортивных услуг, спорт, физическая культура.*

*Description of competition as phenomena is presented in the article, the features of конкуренции are educed at the market of sporting services, specific lines are identified in the estimation of degree of subordination of sporting service business to the laws of competition. The requirements of market, and also purpose of functioning of sporting services, are gone into detail in the conditions of becoming tougher competitive*

*activity. The specific lines of market of sporting services development are educed on the modern stage, and also perspective segments are certain.*

**Keywords:** *competition, competitiveness, market of sporting services, sport, physical culture.*

**Постановка задачи.** Современный этап развития общества характеризуется усилением конкурентной борьбы на всех без исключения рынках, вынуждая хозяйствующие субъекты к поиску неординарных решений, направленных на сохранение собственных позиций на рынке. Специфика рынка спортивных услуг заключается в важной социальной значимости доступности и популяризации спорта среди максимально широких слоев населения, при необходимости сохранения коммерческой привлекательности для бизнес-структур.

Характерной особенностью конкуренции на рынке спортивных услуг является специфика предпочтений потребителей, поскольку спортивные услуги не являются самоцелью, а призваны обеспечить досуг, способствовать развитию двигательной активности, коммуникации. Подобную нишу способны заполнить смежные отрасли – коммерчески успешные проводимые зрелищные мероприятия, предложения сферы развлечений успешно конкурируют с сегментом рынка спортивных услуг за временной и финансовый ресурс потенциальных потребителей. Актуальность исследуемой проблемы заключается в необходимости поиска оптимальных путей в достижении поставленных социальных задач в виде популяризации здорового образа жизни, заботы о населении; а также реализации коммерческого интереса бизнес-структур.

**Анализ исследований и публикаций.** Современный этап развития общества, характеризующийся ростом интереса к здоровому образу жизни, предполагает повышенное внимание научных кругов к экономическому аспекту данного явления, что находит отражение в соответствующем объеме научных исследований.

В частности, теоретические аспекты развития конкуренции, формы, виды, эволюция трактования, а также современные тенденции рассмотрены в работах Гуляева Г.Ю., Ермолова М.Г., Макаровой В.И., Набиева Р.А., Новиковой Н.А., Фелештин В.И.; специфика конкуренции в сфере физической культуры и спорта отражена в исследованиях Аристовой Л.В., Аронова Г.З.,

Гунажокова И.К., Гонежук А.Г., Кошаева М.Н., Манько И.Н., Хазовой С.А.; особенности спортивно-оздоровительных услуг как товара на рынке исследованы в трудах Велединского В.Г., Росенко С.И. и др. В то же время вызовы современного этапа развития общества, а также важное значение популяризации здорового образа жизни в оптимальном соединении последнего с бизнес-привлекательностью для хозяйствующих субъектов требуют пристального внимания и дальнейших исследований.

**Цель статьи.** Целью исследования является выявление особенностей конкуренции на рынке спортивных услуг, идентификация специфических характеристик сегмента спортивных услуг, перспективных направлений развития.

**Изложение основного материала исследования.** Эволюционно взгляды экономистов трансформировались от эталонной модели совершенной конкуренции с чертами саморегулирующейся рыночной среды до принципиально новых взглядов, предполагающих одновременное и тесное проявление черт монополии и конкуренции.

В трактовании конкуренции акцентируется внимание на ее саморегулирующемся характере, способности провоцировать соперничество за достижение наиболее благоприятных условий и максимизации прибыли субъектов хозяйствования; социальной (потребительской) направленности процесса ведения конкурентной борьбы; системообразующей функции на рынке (формирование спроса и предложения, влияние на ценообразование, активизация инновационных процессов).

Современные исследования позволяют рассматривать конкуренцию как «...динамический процесс, в ходе которого его участники вступают в соперничество между собой для реализации более выгодных условий своего существования и достижения преимуществ над конкурентами, в результате которого активизируются инновационные процессы, повышается эффективность деятельности организации, происходит вытеснение, вплоть до полного исключения менее эффективных предприятий...» [1].

Перманентные кризисные состояния национальных экономик объективно обуславливают ужесточение давления рынка, широкое задействование методов недобросовестной конкуренции в различных бизнес-сферах вследствие однотипности

предоставляемых услуг и избирательности потенциальных потребителей. Современным бизнес-структурам для успешной адаптации к конкурентному давлению «...необходимо обладать не только конкурентным преимуществом, но и применять методы стратегического планирования...» [2], а изыскание резервов востребованности предлагаемых продуктов или услуг зачастую предполагает ориентацию на инновационную составляющую – «...конкуренция является главным фактором восприимчивости организации к инновациям...» [1].

Вне зависимости от вида предпринимательской деятельности к основным критериям конкурентоспособности товаров или услуг относят следующие [3]: уровень и стабильность качества (относительная характеристика, основанная на сравнении показателей качества оцениваемой продукции и аналога продукции-конкурента); социальная адресность (соответствие характеристик продукции специфическим потребностям социальной группы потребителей или конкретного покупателя); подлинность товаров и услуг (принадлежность к марке, фирме, ассортиментному виду и другим реквизитам, указанным на маркировке); безопасность (для жизни, здоровья, имущества потребителя и окружающей среды при обычных условиях использования, хранения и т.д.); потребительская новизна (новизна потребительских свойств); имидж (соответствие образу с его полезностью, известностью, престижностью и другими характеристиками); информативность (способность выражать ценность через информацию о конкурентных преимуществах).

Особенности конкуренции на рынке спортивных услуг определяются спецификой целевой аудитории – конкурентная борьба направлена на получение максимального свободного времени и средств потребителей. Физическая культура и спорт традиционно рассматривается как неотъемлемая и специфическая часть сервисной сферы.

Учитывая тот факт, что занятия спортом, потребление спортивных услуг не относится к жизненно важным потребностям человека, а формируется под влиянием внешней среды, то дополнительное конкурентное давление отмечается со стороны сферы развлечений, зрелищных мероприятий: «...нет потребности в физической культуре или спорте как таковых, а есть потребности

в отдыхе, в двигательной активности, здоровом образе жизни, общении с людьми...» [4].

На сегодня широко распространен подход, согласно которому виды конкуренции на рынке спортивных услуг дифференцируются по аналогии с товарным рынком: функциональная, связанная с возможностью удовлетворения потребностей различными способами (в сфере спортивных услуг моделирование физической формы индивидуума возможно с помощью фитнес-центров, бассейнов, отдельных спортивных секций и др.); видовая, обусловленная наличием однонаправленных услуг, схожих по ключевым параметрам, с отличными существенными свойствами (спортивные услуги системы образования, коммерческих и некоммерческих спортклубов, секций в рамках одного и того же вида спорта); маркетинговая, возникающая при несущественных отличиях предоставляемых услуг (аналогичные спортучреждения с различной территориальной локацией могут предоставлять идентичные программы, методы).

Своеобразие оценки степени подчиненности сферы спортивных услуг законам конкуренции заключается в невозможности определения структуры, темпов, пропорций развития физической культуры и спорта в рамках категорий спроса и предложения.

В качестве ключевых особенностей конкуренции на рынке спортивных услуг выделяются [5]: высокая концентрация небольших предприятий (организаций, учреждений) вследствие приемлемого уровня начальных инвестиций, способных к быстрой адаптации к изменяющимся условиям, что формирует повышенное конкурентное давление на рынке; значительная роль государственного влияния на рынок спортивных услуг посредством законодательных, налоговых инициатив и т.д.; информационная открытость сферы спортивных услуг, ограничивающая эффективность конкуренции; многофакторность при выборе потенциальным потребителем предлагаемых спортивных услуг; ограниченная возможность ценовой конкуренции; ярко выраженная ориентация на качество и имиджевую составляющую при выборе предоставляемых спортивных услуг.

Современные исследования предполагают, что «...практика хозяйствования требует интеграции подходов экономики, маркетинга, менеджмента, стратегического управления, что



позволяет предлагать наиболее действенные и эффективные методы ведения конкурентной борьбы и повышения конкурентоспособности...» [6]. При этом спортивные услуги в обязательном порядке ориентированы на требования рынка в соответствии с его состоянием, делением, ёмкостью, платежеспособностью населения, характеристикой народонаселения региона, а основной целью функционирования сферы спортивных услуг должно выступать обеспечение условий для постоянного роста числа занимающихся физической культурой [7].

Своеобразной реакцией на усиление конкурентного давления на рынке спортивных услуг стало распространение таких их видов, как аэробика, шейпинг, фитнес, относящихся по своей сущностной характеристике к спортивно-оздоровительному сегменту и сервисной деятельности с длительным эффектом – вплоть до приобщения к здоровому образу жизни [8].

В рамках спортивно-оздоровительного сегмента реализуется социальный характер маркетинга, а доминирующее положение приобретает необходимость учета социальных факторов, особенностей контингента потребителей. Формирование спроса на спортивные услуги может рассматриваться не только как социально одобряемое, но и как общественно заданное направление маркетинговой деятельности в сфере физической культуры и спорта [4].

Обеспечение конкурентоспособности спортивных услуг относится к функциям спортивного менеджмента, реализуемых в рамках комплекса задач (популяризация физической культуры и спорта, привлечение внимания потенциальных спортсменов к конкретным учреждениям и т.д.) с целью формирования и управления спросом на спортивные товары и услуги. При этом к особенностям спортивных услуг относят следующие: невозможность оценки потребителем качества до момента потребления услуги; определение полезности спортивных услуг в зависимости от конкретной ситуации; высокая роль личного контакта при выборе спортивной услуги; наличие альтернативы смежных отраслей при удовлетворении потребностей в спортивных услугах.

Кроме того, конкурентоспособность спортивных услуг непосредственным образом зависит от существующей

материальной базы – состояния спортивных сооружений, большая часть которых построена в прошлом столетии и требует модернизации в соответствии с современными нормами проведения спортивных мероприятий [9].

Конкуренция на рынке спортивных услуг, выдвигая в качестве цели для участников максимизацию прибыли, обуславливает и наличие соответствующих рисков, укрупнено сводящихся к воздействию непосредственно рыночных и социальных факторов.

Для сведения к минимуму негативного воздействия указанных рисков предварительная их оценка проводится на этапе формирования концепции проекта посредством анализа актуальных потребительских моделей поведения, потенциальной аудитории, транспортной доступности, расположения конкурентов, востребованности различных видов спорта, социальной структуры населения. Кроме того, важным аспектом является ориентация на проводимую государством политику в сфере спорта путем выявления поддерживаемых видов и связанных спортивных услуг, а также общая оценка перспектив города/региона с точки зрения дальнейшего развития.

**Выводы.** Особенности конкуренции на рынке спортивных услуг определяются специфическими характеристиками последних, заключающимися в высокой концентрации небольших предприятий при приемлемом уровне начальных инвестиций и усиленной конкурентной борьбе; существенной роли государства в регулировании и корректировке направлений развития рынка спортивных услуг; ограниченных возможностях ценовой конкуренции; ориентации на имиджевую составляющую.

Конкуренция на рынке спортивных услуг непосредственным образом зависит от состояния, деления, емкости рынка, платежеспособности населения; основными факторами риска выступают рыночные и социальные.

### ***Список использованных источников***

1. Ермолов М.Г. Теоретические аспекты понятия «конкуренция» / М.Г. Ермолов, Р.А. Набиев // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2014. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-ponyatiya-konkurentsii>;

2. Гуляев Г.Ю. Эволюция теории конкуренции / Г.Ю. Гуляев // Известия ПГУ им. В.Г. Белинского. – 2012. – №28 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-teorii-konkurentsii>

3. Макарова В.И. Формы и виды конкуренции в разрезе предпринимательской деятельности, факторы обеспечения ее конкурентоспособности / В.И. Макарова, Н.А. Новикова // Вестник ВУиТ. – 2012. – №1 (25).

4. Управление спросом на услуги физкультурно-спортивных организаций как функция работников отрасли / Хазова С.А. и др. // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3 «Педагогика и психология». – 2015. – №3 (162) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-sprosom-na-uslugi-fizkulturno-sportivnyh-organizatsiy-kak-funktsiya-rabotnikov-otrasli>

5. Кошаев М.Н. Конкуренция в сфере физкультуры и спорта / М.Н. Кошаев // Ученые записки университета Лесгафта. – 2007. – №11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentsiiya-v-sfere-fizkultury-i-sporta>

6. Фелештин В.И. Современные тенденции развития теории конкуренции / В.И. Фелештин // Экономический журнал. – 2014. – №2 (34) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-tendentsii-razvitiya-teorii-konkurentsii>.

7. Аронов Г.З. Основы маркетинга в сфере услуг физической культуры / Г.З. Аронов // Ученые записки университета Лесгафта. – 2012. – №10 (92) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-marketinga-v-sfere-uslug-fizicheskoy-kultury>

8. Росенко С.И. Спортивно-оздоровительные услуги: своеобразие в контексте сервисной деятельности / С.И. Росенко, В.Г. Велединский // Ученые записки университета Лесгафта. – 2014. – №12 (118) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sportivno-ozdorovitelnye-uslugi-svoeobrazie-v-kontekste-servisnoy-deyatelnosti>

9. Аристова Л.В. Эксплуатационное переустройство спортивных сооружений / Л.В. Аристова, П.А. Вараксин, Н.С. Смирницкий // Интернет-журнал Науковедение. – 2016. – №2 (33) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekspluatatsionnoe-pereustroystvo-sportivnyh-sooruzheniy>

УДК 331.215.3: 339.137.22

## **ТРУДОВАЯ МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**КОНДАУРОВА И.А.,**  
канд. экон. наук, доцент;

**БЫКОВСКАЯ В.В.,**  
студент;

**ПРОЙДАК Э.Е.,**  
студент

*ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»*

*В статье рассматриваются актуальные вопросы, касающиеся трудовой мотивации и стимулирования персонала как основных факторов повышения конкурентоспособности предприятия. Обобщены составляющие и сформулированы принципы трудовой мотивации, применяемые в странах с развитой экономикой. Предложена методика расчета величины фонда оплаты труда на основе математических методов с учетом различных факторов. В качестве целевой функции рассматривается зависимость прибыли предприятия от факторов, характеризующих результаты труда персонала.*

**Ключевые слова:** *человеческие ресурсы, трудовая мотивация, система оплаты труда, стимулирование персонала, прибыль.*

*The article discusses current issues related to labor motivation and staff incentives as the main factors of the enterprises competitiveness improving. The components are generalized and the principles of labor motivation applied in*

*advanced economies are formulated. A method of calculating the wage fund value based on mathematical methods, taking into account various factors, is proposed. As an objective function, we consider the dependence of an enterprise profit on the factors that characterize the results of staff labor.*

**Key words:** *human resources, labor motivation, wage system, staff incentives, profit.*

**Постановка задачи.** Авторы по-разному определяют трудовую мотивацию, но можно отметить и общие для многих ученых подходы. Так, большинство ученых сходятся во мнении, что именно мотивация – источник трудовой активности личности. Внутренними причинами, побуждающими человека к работе, является не только интерес к конкретному виду деятельности, но и, в большей степени, его потребности.

Следовательно, эффективность работы персонала предприятия является следствием трудовой мотивации, поэтому проблема стимулирования его трудовой деятельности не теряет своей актуальности для любой организации.

**Актуальность.** В условиях рыночной экономики фирмы-конкуренты имеют аналогичные возможности, оборудование и сырье. Технологии и средства организации труда – это единственное, чем одно предприятие отличается от другого. По нашему мнению, одним из важнейших конкурентных преимуществ предприятия является повышение эффективности работы своего персонала по сравнению с персоналом конкурентов.

**Анализ исследований и публикаций.** Кардинальные изменения, происходящие в общественно-политической и экономической жизни, реформирование всей системы производственных отношений требуют создания принципиально новой системы управления персоналом. Исследования и решения этих вопросов отражены в научных трудах ряда отечественных и зарубежных ученых, среди них Дж. Аткинсон, Г.С. Беккер, Д. Вейс, П. Гаудж, Б. Генкин, П. Друкер, А. Колот, Н. Лукьянченко, Л. Выготский, А. Маслоу, А. Шерман, Дж. Шоннеси, Р. Шпренгер и др. [1, 2, 3, 4, 5, 8, 11, 12, 13].

**Цель статьи.** Именно поэтому управление персоналом должно базироваться на создании действенной мотивационной системы, направленной на реализацию главной цели деятельности

предприятия и повышению его конкурентоспособности, что и обуславливает цель данного исследования.

**Изложение основного материала.** Вопросы трудовой мотивации важны для любой организации, поскольку эффективность работы персонала является следствием его стимулирования. Производительность человеческих ресурсов, их реальная отдача, несмотря на различный профессиональный уровень и совокупность личностных характеристик работника, растет только при наличии сильной субъективной мотивации. В отличие от оборудования и капитала, человеком невозможно управлять с помощью прямого воздействия. Влияние на человека как объект управления должно быть опосредованным и соответствовать его внутренним желаниям и потребностям. Именно это и определяет актуальность формирования эффективной системы стимулирования и мотивации трудовой деятельности персонала [3, 10].

Для формирования правильной системы мотивации необходимо, в первую очередь, создать корректную систему базовых окладов и соответствующую премиальную систему. По мнению автора, эффективная система мотивации персонала должна быть ориентирована на качественную оценку результативности работы сотрудников. Заработная плата каждого работника должна определяться в соответствии с фактической эффективностью работы того подразделения, в котором он работает. По функциональному признаку все подразделения предприятия можно условно разделить на две группы: основные и вспомогательные. Основными подразделениями будем считать трудовые коллективы, которые непосредственно участвуют в производственном процессе и обеспечивают доход предприятия. Вспомогательным подразделением обозначим все другие структурные единицы предприятия, которые не участвуют непосредственно в процессе производства и чей труд будет оцениваться общим фондом оплаты труда этого подразделения (аппарат управления, служба охраны и т.п.).

Основной экономической задачей предприятия является удовлетворение потребностей общества в конкретном виде продукции (работ, услуг) с целью получения прибыли. Исходя из этого, в качестве целевой функции рассмотрим зависимость

прибыли предприятия от величин, характеризующих результаты труда персонала, то есть:

$$\text{Pr} = f(P_D, P_{D_1}, \dots, P_{D_n}, S_D, S_{D_1}, \dots, S_{D_n}, CSS) \rightarrow \max, \quad (1)$$

где  $i$  – номер подразделения предприятия,  $i = 1 \dots n$ ;

$\text{Pr}$  – прибыль предприятия;

$\text{PD}$  – общая выручка предприятия от реализации готовой продукции;

$\text{PD}_1 \dots \text{PD}_n$  – доля трудового вклада  $i$ -го подразделения в общей выручке предприятия;

$\text{SD}$  – общий фонд оплаты труда работников предприятия;

$\text{SD}_1 \dots \text{SD}_n$  – фонд оплаты труда работников каждого из основных подразделений;

$\text{CSS}$  – общий фонд оплаты труда всех вспомогательных подразделений.

Путем некоторых преобразований получаем рентабельность фонда заработной платы предприятия:

$$\frac{\text{Pr}}{S_D} = f\left(\frac{P_D}{S_D}, \frac{P_{D_1}}{S_{D_1}}, \dots, \frac{P_{D_n}}{S_{D_n}}, \frac{P_D}{CSS}, \frac{S_{D_1}}{S_D}, \dots, \frac{S_{D_n}}{S_D}, \frac{CSS}{S_D}\right), \quad (2)$$

где  $\frac{\text{Pr}}{S_D}$  – рентабельность фонда оплаты труда персонала предприятия;

$\frac{P_D}{S_D}$  – коэффициент, характеризующий производительность труда всего персонала предприятия и отражает долю реализованной продукции, которая приходится на каждый рубль фонда оплаты труда персонала предприятия;

$\frac{P_{D_1}}{S_{D_1}}, \dots, \frac{P_{D_n}}{S_{D_n}}$  – коэффициент, характеризующий уровень производительности труда персонала каждого из подразделений и определяет долю трудового вклада конкретного коллектива;

$\frac{P_D}{CSS}$  – коэффициент, отражающий уровень производительности труда персонала вспомогательного подразделения;

$\frac{S_{D_1}}{S_D}, \dots, \frac{S_{D_n}}{S_D}$  – критерий долевого участия, характеризующий долю суммы заработной платы каждого из подразделений в общем фонде оплаты труда предприятия.

Для удобства решения поставленной задачи целесообразно уровень производительности труда и условия долевого участия коллектива каждого подразделения объединить в единый критерий, который и будет определять долю оплаты труда в стоимостном показателе объема реализованной продукции каждого подразделения, то есть:

$$e_i = \frac{P_{D_i} * S_{D_i}}{S_D^2}, \quad (3)$$

где  $e_i$  – критерий эффективности труда персонала  $i$ -го подразделения в общей выручке от реализации предприятия.

Теперь сформулируем условия, по которым работники предприятия смогут получить премиальные вознаграждения, и запишем в следующем виде:

$$\left( \frac{P_{D_i} * S_{D_i}}{S_D^2} \right)_\phi > \left( \frac{P_{D_i} * S_{D_i}}{S_D^2} \right)_{нл} \quad (4)$$

Разделив обе части на запланированный уровень эффективности труда персонала, получаем:

$$\frac{K_C * K_{U_i}}{K_U^2} > 1, \quad (5)$$

где  $K_C = \frac{(P_{D_i})_\phi}{(P_{D_i})_{нл}}$  – коэффициент выполнения плана по реализации продукции  $i$ -м подразделением;

$K_{U_i} = \frac{(S_{D_i})_\phi}{(S_{D_i})_{нл}}$  – коэффициент использования планового фонда оплаты труда в  $i$ -м подразделении;



$K_U = \frac{(S_D)_\phi}{(S_D)_{nl}}$  – коэффициент использования планового фонда

оплаты труда персонала предприятия.

Размер премиального фонда, при котором запланированная производительность будет постоянной, можно определить по формуле:

$$(S_D)_{np} = \frac{P_{D\phi} * S_{Dnl}}{(P_D)_{nl}} - (S_D)_\phi, \quad (6)$$

где  $(S_D)_{np}$  – премиальный фонд оплаты труда.

В этом случае предприятие получает возможность формирования премиального фонда оплаты труда, который распределяют между коллективами работников подразделений предприятия в соответствии с эффективностью их работы. Далее каждое подразделение распределяет премиальный фонд оплаты труда между своими работниками в соответствии с коэффициентом трудового участия в общих результатах производственной деятельности предприятия: качественное своевременное выполнение распоряжений (К), сокращение потерь рабочего времени (В), выполнение дополнительного объема работ (Д) и др.

$$K_{TV} = \eta(\pm K, \pm B, \pm D), \\ 0,5 \leq K_{TV} \leq 1,2$$

Для работников повременной системы оплаты труда расчет заработной платы осуществляется следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} S_{P_j} = \left( (O_{P_j})_\phi + DP + \frac{(e_\varepsilon)_{P_j}^{PO}}{\sum_{j=1}^P ((e_\varepsilon)_{P_j}^{PO})} * (S_{D_i})_{np} + P_b \right) * K_r \\ \frac{(e_\varepsilon)_{P_j}^{PO}}{\sum_{j=1}^P ((e_\varepsilon)_{P_j}^{PO})} * (S_{D_i})_{np} \leq 0,25 * ((O_{P_j})_\phi + DP) \\ P_b \leq 0,25 * ((O_{P_j})_\phi + DP) \end{array} \right. \quad (7)$$

где  $(O_{P_j})_\phi$  – фактический оклад j-го работника;

$P$  – численность работников в  $i$ -м подразделении;

$P_b$  – премия за получение прибыли по предприятию за отчетный месяц;

$DP$  – доплаты (ночные, вечерние, праздничные, командировочные и т.д.);

$K_r$  – районный коэффициент (при необходимости или принимаем в размере единицы).

Что касается сдельной системы оплаты труда, размер заработной платы зависит не только от индивидуальных результатов труда отдельного работника, но и от результатов труда коллектива подразделения, в котором он работает, и коэффициента его личного трудового участия в общих результатах:

$$\begin{cases} S_p = (S^* + (P_r * (K_{TV}^P)_\phi) * S^* + P_b) * K_r \\ P_r * (K_{TV}^P)_\phi \leq 0.25 * S^* \\ P_b \leq 0.25 * S^* \end{cases} \quad (8)$$

где  $P_r$  – премия расчетная,  $0 \leq P_r \leq 0,25$ ;

$(K_{TV}^P)_\phi$  – коэффициент трудового участия работника;

$S^*$  – сдельная заработная плата работника при условии:

- прямой сдельной системы оплаты труда:

$$S^* = (T_p * V_p) * (K_{TV}^P)_\phi + DP \quad (9)$$

где  $T_p$  – тарифная ставка работника за единицу произведенной продукции или определенный объем выполненных им работ;

$V_p$  – фактическая выработка работника.

- сдельно-прогрессивной системы оплаты труда:

$$S^* = T_p * V_p + T_p^* * V_p^* \quad (10)$$

где  $V_p$  – фактическая выработка работника в пределах нормы;

$V_p^*$  – фактическая выработка работника сверх установленной нормы;

$T_p^*$  – повышенная сдельная расценка при выработке работником продукции сверх исходной нормы.

- сдельно-премиальной системы оплаты труда:

$$S^* = T_p * V_p + (C)_{np} \quad (11)$$

где  $(C)_{np}$  – премия за выполнение и перевыполнение установленных показателей.

В приоритете у зарубежного опыта материального стимулирования лежит система качественных показателей. В частности, по сравнению с квалифицированными рабочими, мастера получают больше: в Бельгии – на 40%, Франции – на 30%, Нидерландах – на 23%, Германии – на 15% [2, 4]. Это также подтверждается ярко выраженным преимуществом оплаты умственного труда по сравнению с трудом физическим. Так, оплата труда работников умственного труда в среднем превышает заработную плату рабочих: во Франции и Бельгии – на 61%, Люксембурге – на 44%, Италии и Дании – на 22%, Германии – на 20% [4, 9].

Наиболее общие составляющие и принципы материальной мотивации, применяемые в странах с развитой экономикой, можно сгруппировать следующим образом [1, 2, 6, 7]:

заинтересованность персонала в результатах и перспективах развития компании как один из главных факторов эффективного функционирования механизма социального партнерства;

нормирование труда как важное средство его организации; применение единых тарифных сеток для рабочих, специалистов и служащих;

введение единого, унифицированного подхода к тарификации различных категорий работников, упрощение порядка ведения переговоров между сторонами социального партнерства при заключении коллективных договоров и соглашений;

преимущественное использование повременной формы оплаты труда и второстепенности сдельной;

экономическая целесообразность как единственное ограничение, отсутствие шаблонного мышления, полная самостоятельность и пространство для эксперимента, неограниченное право выбора в рамках дозволенного законом.

*Выводы.* Сказанное выше действительно подтверждает, что изменение в оплате труда с целью повышения эффективности трудовой деятельности является весомым стимулом для работников предприятия. Однако прежде чем решать вопрос о повышении

заработной платы, нужно тщательно изучить мотивационную структуру предпочтений персонала.

Материальные мотивы, безусловно, преобладают в структуре мотивов трудовой деятельности работников, однако руководителю следует помнить о ряде факторов, которые также влияют на трудовую деятельность: предоставление работникам социального пакета, календарные оплачиваемые отпуска, мероприятия по повышению квалификации (тренинги, семинары и др.), медицинское страхование и т. п.

Заслуживает внимания и широкое практическое применение зарубежного опыта материального стимулирования персонала. Однако необходимо учитывать и то, что на отечественных предприятиях сложились многолетние традиции, собственный опыт мотивации персонала. Кроме этого, очень важно правильно установить величину изменения заработной платы с учетом такой экономической категории, как предел материальной чувствительности к стимулированию, что планируется в качестве предмета наших дальнейших исследований.

### ***Список использованных источников***

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г.С. Беккер. – М.: ГУВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Гаудж П. Исследование мотивации персонала / П. Гаудж. – М.: Гостехиздат, 2014. – 272 с.
3. Генкин Б.М. Мотивация и организация эффективной работы (теория и практика): монография / Б.М. Генкин. – М., 2011. – 352 с.
4. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) / А.М. Колот та ін.; за заг. ред. А.М. Колота, Г.Т. Кулікова. – К.: КНЕУ, 2008. – 274 с.
5. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – М.: Фаир-пресс, 2008. – 288 с.
6. Жулина Е. Европейские системы оплаты труда / Е. Жулина, Н. Иванова // Управление персоналом. – 2007. – 216 с.
7. Кондаурова И.А. Формирование конкурентных преимуществ предприятия на основе стратегии развития

человеческого капитала / И.А. Кондаурова, В.А. Геммерлинг // Друкерровский вестник. – 2018. – № 4. – С. 210-220.

8. Лукьянченко Н.Д. Анализ человеческого капитала: концептуальные аспекты. Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: монография / Н.Д. Лукьянченко; под ред. Е.П. Мельниковой, О.И. Черноус. – Донецк: ГОУВПО «ДОННТУ», 2018. – С. 203-211.

9. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации / Э. Мерманн. – М.: Институт прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2015. – 619 с.

10. Шапиро С.А. Мотивация: монография / С.А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2015. – 224 с.

11. Шпренгер Р. Мифы мотивации / Р. Шпренгер. – М.: Наука, 2017. – 296 с.

12. Sherman A. Managing human resources. – Cincinnati: South-Western college Publishing, 1996. – 819 p.

13. Weiss D. High-Impact HR: Transforming Human Resources for Competitive Advantage. – New York: John Willey & Sons Ltd., 1999. – P. 228.

*Научное издание*

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

**СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ**

**СЕРИИ «ЭКОНОМИКА»**

**Выпуск № 14**

**Модели и механизмы  
социально-экономического развития региона**

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 27.06.2019 г.

Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub> Бумага офсетная 10,52 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»