

ISSN 2524-0668

**Вестник
Донецкого
национального
университета**



НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ
*Основан
в 1997 году*

Серия В

Экономика и право

3 / 2017

Редакционная коллегия серии В (экономика и право)

Главный редактор – д-р экон. наук, проф. **В. В. Краснова**
Зам. главного редактора – д-р экон. наук, проф. **В. Н. Сердюк**
Ответственный секретарь - канд. экон. наук, доц. **А. А. Кужелева**

Члены редколлегии: канд. юрид. наук **Н. В. Асеева**; д-р экон. наук, проф. **Н. А. Балтачеева**; канд. юрид. наук **Н. Д. Бардашевич**; д-р экон. наук, проф. **Л. И. Дмитриченко**; д-р экон. наук, проф. **П. В. Егоров**; канд. юрид. наук **Д. С. Каблов**; д-р экон. наук, проф. **Н.Д. Лукьянченко**; канд. юрид. наук **Л. Ю. Одегова**; канд. юрид. наук **С. Н. Пашков**; д-р экон. наук, доц. **А. В. Половян**; д-р экон. наук, доц. **Ю. Н. Полшков**; д-р экон. наук, проф. **А. Г. Семенов**; д-р юрид. наук, доц. **Е. М. Сынова**; д-р экон. наук, проф. **В. Н. Тимохин**; д-р экон. наук, проф. **А. М. Чаусовский**.

The Editorial Board of the Series C (Economics and Law)

The Editor-in-Chief – Dr. of econ., prof. **V. V. Krasnova**
The Deputy of the Editor-in-Chief - Dr. of econ., prof. **V. N. Serdyuk**
Executive Secretary - Cand. of econ., docent **A. A. Kuzheleva**

The Members of the Editorial Board: Cand. jurid. sciences **N. V. Aseyeva**; Dr. of econ., prof. **N. A. Baltacheyeva**; Cand. jurid. sciences **N. D. Bardashevich**; Dr. of econ., prof. **L. I. Dmitrichenko**; Dr. of ekon, prof.; Cand. jurid. sciences **D. S. Kablov**; Dr. of econ., prof. **N. D. Luk'yanchenko**; Cand. jurid. sciences **L. Y. Odegova**; Cand. jurid. sciences **S. N. Pashkov**; Dr. of econ., docent **A. V. Polovyan**; Dr. of econ., docent **Yu. N. Polshkov**; Dr. of econ., prof. **A. G. Semenov**; Dr. jurid. nauk, docent **Y. M. Synkova**; Dr. of econ., prof. **V. N. Timokhin**; Dr. of econ., prof. **A. M. Chausovski**.

Адрес редакции: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
ул. Университетская, 24
283001, г. Донецк
Тел: (062) 302-92-56, 302-09-71
E-mail: donnufakultet.ek@yandex.ru
URL: <http://donnu.ru/econom>

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» включен в **Перечень рецензируемых научных изданий**, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, соискание ученой степени доктора наук (Приказ МОН ДНР № 774 от 24.07.2017 г.) по следующим группам научных специальностей: **08.00.01** – экономическая теория; **08.00.05** – экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности, в т.ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями, регион. экономика, труда, экономика народонаселения и демография; экономика природопользования, экономика предпринимательства, маркетинг; менеджмент, ценообразование, экономическая безопасность, стандартизация и управление качеством продукции, землеустройство, рекреация и туризм); **12.00.03** - гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право; **12.00.14** - административное право; административный процесс.

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» включен в базу **РИНЦ** (№ 510-09/2016 от 29.09.2016 г.).

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» зарегистрирован в **Министерстве информации Донецкой Народной Республики** (Свидетельство № 000071 от 21.11.2016 г.).

Печатается по решению Ученого совета ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Протокол № 8 от 21.11.2017 г.

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2017

Вестник Донецкого национального университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Посвящен 80-летию Донецкого
национального университета

Серия В. Экономика и право

№ 3, 2017

Ващенко Н. В., Старовойтова М. Д. Формирование стратегии развития на основе маркетингового планирования	3
Давлианидзе Я. С. Стратегия устойчивого развития предприятия пивоваренной отрасли	11
Донец Л. И., Лиходедова Т. В. Функционально-целевая архитектура оценки интеллектуальной собственности предприятия	17
Дудник В. В. Основные положения профессиональной этики PR-деятельности	24
Забарина Д. А. Определение стадии жизненного цикла субъектов реального сектора экономики	30
Ибрагимхалилова Т. В. Концептуальные основы исследования процесса трансформации региональной экономики	38
Колесник Л. И., Лисянская И. И. Совершенствование экономико-математического инструментария управления безаварийностью на предприятиях угольной промышленности регионов России	47
Кужелева А. А. Оценка налогового потенциала Донецкого региона	54
Лапшина Е. А., Снегин О. В. Экологический аспект управления экономическими системами на постконфликтных территориях	62
Легкий С. А. Мотивация в системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта	70
Лукашова М. А. Методический инструментарий технологии интегрированного подхода к формированию антикризисной стратегии	76
Молохова Я. О. Каналы маркетинговых коммуникаций как способ повышения активности и конкурентоспособности предприятий торговли в Донецкой Народной Республике	86
Пелашенко А. В. Пространственная кластеризация с учётом рисков в системе управления экономикой региона с особым статусом	94
Плаксина А. М. Генезис государственного сектора экономики в период становления и развития капитализма	99
Половян А. В., Синицына К. И. Мегатренды развития мировой экономики	109
Полшков Ю. Н. Особенности оценки индикаторов в балансовых моделях управления социально-экономическим развитием старопромышленного региона	117
Руденок О. Ю. Реализация финансовых отношений в системе государственно-частного партнерства на основе соблюдения принципа социальной ответственности	124
Стрелина Е. Н. Оценка и принятие проектных решений в условиях неопределенности и риска на основе метода «анализа чувствительности»	134
Урсова А. А. Анализ и оценка перспектив развития мирового рынка продовольственных товаров в современных условиях	142
Абакшина Н. А. Принудительные меры воспитательного воздействия в отношении несовершеннолетних, как альтернатива уголовной ответственности и наказания, в перспективе развития ювенальных технологий в Российской Федерации	151
Алексеев Н. В. Егоров Петр Владимирович	159

Bulletin of Donetsk National University

SCIENTIFIC JOURNAL

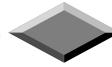
FOUNDED IN 1997

Devoted to the 80th anniversary
of Donetsk National University

Series C. Economics and Law

№ 3, 2017

Vashchenko N. V., Starovoitova M. D. Formation of development strategy based on marketing planning	3
Davlianidze Ya. S. Strategy of sustainable development of the enterprise of the brewery industry	11
Donets L. I., Likhodedova T. V. Functionally-targeted architectonic estimation of the intellectual property of the enterprise	17
Dudnik V. V. The main provisions of professional ethics pr-activities	24
Zabarina D. A. Determination of the stage of life cycle of subjects of the real sector of economy	30
Ibragimkhalilova T. V. Conceptual bases of research of the process of transformation of the regional economy	38
Kolesnik L. I., Lisianskaya I. I. Improvement of the economic and mathematical tools for accident management at enterprises of the coal industry of Russian regions	47
Kuzheleva A. A. Assessment of the tax potential of the Donetsk region	54
Lapshina E. A., Snegin O. V. Ecological aspect of managing economic systems in post-conflict territories	62
Legkiy S. A. Motivation in system managements value of services of passenger motor transport	70
Lukashova M. A. Methodological tools technology integrated approach to the formation of anticrisis strategies	76
Molohova Y. O. Channels of marketing communications as a method of increase of activity and competitiveness of trade enterprises is in Donetsk Republic of People's	86
Pelashenko A. V. Spatial clustering taking into account risks in the system of managing the economy of a region with a special status	94
Plaksina A. M. The genesis of the state sector of the economy in the period of the formation and development of capitalism	99
Polovyan A. V., Sinitsyna K. I. Megatrends of world economic development	109
Polshkov Yu. N. Features of the assessment of indicators in the balance models of management of socio-economic development of the old industrial region	117
Rudenok O. Yu. Implementation of financial relations in the system of state-private partnership on the basis of compliance with the principle of social responsibility	124
Strelina E. N. Evaluation and project decision-making in conditions of uncertainty and risk on the basis of the method «sensitivity analysis»	134
Ursova A. A. Analysis and evaluation of prospects of the world foodstuffs` market development in modern conditions	142
Abakshyna N. A. Compulsory measures of educational influence on minors, as an alternative to criminal responsibility and punishment, in the perspective of the development of juvenile technologies in the Russian Federation	151
Alekseenko N. V. Egorov Petr Vladimirovich	159



ЭКОНОМИКА

УДК 658.8.012.12:339.138

**ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ
МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

© 2017. *Н. В. Ващенко, М. Д. Старовойтова*

В статье рассмотрены теоретические основы маркетингового планирования, проведено маркетинговое исследование микросреды Государственной Третьяковской Галереи, определены возможные стратегии ее развития. Для реализации предложенной стратегии выделены основные проблемы маркетингового планирования и рекомендации по их устранению

Ключевые слова: маркетинговое планирование, стратегия развития, стратегия развития рынка, SWOT-анализ, продвижение услуг.

Постановка проблемы. Галереи, музеи, театры, культурные центры ведут активную борьбу за потребителя, стремясь максимально компенсировать недостаток бюджетного финансирования. Формирование стратегии развития организации посредством инструментов маркетинга является действенным механизмом в этой борьбе.

Актуальность исследования. На современном этапе маркетинговое планирование находит свое отражение не только в коммерческом секторе, но и успешно используется в сфере некоммерческих организаций, в том числе в организациях сферы культуры. Маркетинговые технологии обретают все большую значимость в развитии современных социально-культурных процессов.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам маркетингового планирования посвятили свои труды как отечественные Журавлева А.Ю., Капустина Л.М., Фельдман Е.М. [7], Нефедова И.В. [8], Сакович Е.В. [10], так и зарубежные ученые Котлер Ф. [6], Эванс Дж. Р. [11] и др.

Выделение нерешённой проблемы. Третьяковская Галерея один из самых посещаемых музеев Москвы, но она слишком мало знает о своих посетителях, поэтому в первую очередь следует провести мероприятия по подробному изучению характеристик своей целевой аудитории, чтобы использовать полученную информацию при планировании выставок и других культурно-просветительских мероприятий. Для этого необходима разработка плана исследования, его внедрение в работу, мониторинг отзывов с использованием ежемесячных фокус-групп с посетителями, для определения необходимых изменений в направлениях деятельности с целью повышения эффективности маркетингового планирования.

Цель исследования. Целью данной работы является формирование стратегии развития на основе рекомендаций по маркетинговому планированию Государственной Третьяковской галереи.

Результаты исследования. Государственная Третьяковская галерея – один из главных музеев национального искусства в России. Музей пользуется спросом не только у туристов из других городов и стран, которые приехали познакомиться с историческим наследием российских художников, но и у жителей Москвы.

Согласно концепции развития Третьяковская Галерея ставит перед собой такие долгосрочные цели:

исследовать, сохранять, представлять и популяризировать искусство России;

формировать российскую культурную идентичность, привлекая внимание общества к той важной роли, которую играют в ней искусство в целом и коллекция Галереи в частности [5].

Третьяковская Галерея, как и любая компания, должна знать своих потребителей и свою целевую аудиторию, существует множество ежегодных исследований на эту тему. Совмещая личные наблюдения и исследование Л. Петруниной [9] можно выделить следующие группы потребителей:

исследователи – это те лица или группы лиц, кто впервые приходит в галерею и хотят открыть для себя что-то новое, то есть ими движет познавательный интерес. Школьники и молодежь до 25 лет, которые чаще всего приходят в галерею с экскурсией или друзьями. Целью такого посещения является расширение знаний о русском искусстве.

проводники – лица или группы лиц, кто уже много раз бывали в галереи, их цель помочь своим спутникам узнать что-то новое и интересное.

эксперты – это посетители, которые хорошо разбираются в искусстве и имеют к нему интерес. Цель их посещений – это углубление своих знаний о конкретном предмете. Как правило, возраст экспертов составляет от 25 до 59 лет, а посещают они галерею с семьей или друзьями. С искусством этих людей связывает профессия либо увлечение.

ищущие «подзарядки» – их цель именно посещение музея, то есть «отметиться, что он здесь был». Это, как правило, туристы, которые хотят посмотреть одну из достопримечательностей города, горожане, которые пришли посмотреть новую выставку и те, кто ходит в галерею только потому, что это модно.

ищущие новые впечатления. Целью данного вида потребителей является духовное удовлетворение. Они приходят в галерею ради атмосферы, это их способ отвлечься от внешнего мира. Основной контингент данной группы – пенсионеры, которые также могут приходить с семьей и друзьями.

Для анализа маркетинговой среды использован инструмент маркетингового планирования как SWOT-анализ (рис. 1).

Сильные стороны: уровень осведомленности, узнаваемость бренда, количество и разнообразие выставок, широкое освещение в СМИ, дополнительное финансирований от негосударственных компаний.	Слабые стороны: административный персонал, отсутствие акций, слабое продвижение в социальных сетях, использование современных технологий.
Возможности: увеличение количества туристов, поддержка от Российского правительства, популяризация музеев.	Угрозы: популяризация других видов развлечения, становление современных музеев, отсутствие взаимодействия с потребителями он-лайн

Рис. 1. SWOT-анализ Государственной Третьяковской Галереи

Государственная Третьяковская Галерея имеет сильный бренд и занимает достаточно высокие позиции среди других музеев России, так же она способна конкурировать с музеями других странах, так как высоко востребована иностранными туристами, которые приезжают в Москву с целью посещения Галереи. Однако, для устойчивого развития галереи необходимо использование ряда мероприятий, связанных, прежде всего с маркетинговым планированием, позволяющим выстраивать стратегию долгосрочного развития на основе диагностики внешних и внутренних факторов влияния.

Маркетинговое планирование Государственной Третьяковской Галереи включает в себя такие этапы: пополнение коллекции картин, планирование выставок, изменение во взаимодействии с посетителями, стратегия работы на национальном и международном уровне, определение целей и задач галереи, а также маркетинговую стратегию.

В рамках работы над Концепцией развития Третьяковской Галереи был проведен анализ деятельности и сформулированы три стратегических приоритета в областях требующих масштабных изменений. Все три приоритета связаны между собой и являются неразрывными [5].

Первым приоритетом выступает трансформация опыта аудиторией. Руководству необходимо расширить просветительскую деятельность, увеличить посещаемость всех объектов музея, создать программы лояльности и расширить взаимодействие с меценатами. Для этого следует выявить особенности текущей аудитории и определить факторы, которые обеспечат большое число постоянных клиентов.

Достижение первого приоритета возможно при решении следующих задач:

подробнее изучить характеристики целевой аудитории и создать условия для привлечения существующих и новых посетителей и более активного взаимодействия с музеем; использовать данную информацию для планирования и проведения различных мероприятий.

сделать культуру гостеприимства главным принципом при работе с посетителями.

обеспечить посетителям музея и веб-сайта доступ к разнообразной и познавательной информации о собрании Галереи.

разработать и внедрить эффективную систему навигации по музейному комплексу, которая позволит посетителям планировать свой визит в Галерею и обеспечит максимальную посещаемость всех объектов.

разработать новые способы, которыми Галерея будет стимулировать посетителей к творческой деятельности, на всех площадках – в залах постоянной экспозиции и на выставках, в образовательных и социальных зонах, на прилегающих территориях, а также в Интернете.

разработать и реализовать крупномасштабную программу для знакомства аудитории с коллекцией Третьяковской галереи по всей России, что позволит существенно усилить культурное влияние музея в соответствии с его национальной значимостью.

развивать широкие международные контакты, в том числе через Интернет, для укрепления позиции Третьяковской Галереи, как культурного посла России в мире.

сохранять и укреплять сложившуюся репутацию Галереи как центра образования в области искусства путем увеличения инвестиций в прогрессивные образовательные программы.

усилить и диверсифицировать программу научных публикаций.

усилить позицию Третьяковской Галереи как центр культурной жизни столицы и стремиться развивать интерес к жизни Галереи среди целевых аудиторий и возможных новых посетителей.

улучшить сферу обслуживания и торговли музея, сделать его более привлекательным для посетителей, что позволит увеличить доходы Галереи и продлить время пребывания посетителей в ней.

повысить степень узнаваемости бренда Галереи, стратегически планировать распространение информации об изменениях в деятельности музея по всем доступным коммуникационным каналам.

Вторым, но не менее значимым приоритетом при формировании стратегии роста в разрезе маркетингового планирования является трансформация музейного пространства.

Современные посетители музеев имеют много альтернатив в сфере развлечений, поэтому они представляют высокие требования к учреждениям подобного типа, к их соответствию мировому уровню, чтобы можно было наслаждаться искусством, получать знания, вступать в иные формы взаимодействия с искусством, а также пользоваться услугами кафе и ресторанов, совершать покупки, общаться и отдыхать. При разработке плана маркетинга важное значение имеют решение вопросов, связанных с инфраструктурой, создающей комфортные условия для посетителей и обеспечивающей высокое качество содержания коллекции и соответствие требованиям, предъявляемым к музею в XXI веке.

Практическими рекомендациями при этом выступают:

улучшение до нового современного уровня текущих условий хранения и репрезентации коллекции за счет модернизации внешнего и внутреннего облика зданий музейного комплекса.

расчет и оптимизация пространства, которое используется для постоянных и временных выставок.

обеспечение всеми современными и необходимыми удобствами общедоступных площадок для посетителей любой категории.

увеличение пространства для проведения мероприятий, охват общественных зон на территориях, прилегающих к объектам Галереи, при этом использование информационных указателей и инсталляции; модернизация и обустройство прилегающих территорий и трансформация их в места активной культурной жизни.

возможность объединения всех объектов и помещений, используя современные технологии, создав единую структуру, чтобы обеспечить универсальные стандарты качества в обслуживании и функциональную эффективность.

Третьим приоритетом выступает трансформация коллектива. Сильное руководство и эффективные методы работы чрезвычайно важны для достижения поставленных целей, реализации концепции развития и создания прочной базы для долгосрочного успеха Галереи. Особая значимость придается тому, что концепция развития должна быть интегрирована в работу каждого члена коллектива, а ежедневные обязанности должны исполняться сотрудниками в соответствии с общими заявленными ценностями организации. Третьяковская галерея может существенно улучшить презентацию коллекции и общее позиционирование, расширить знание о ней, чтобы иметь возможность ставить амбициозные цели перед творческими деятелями, привлекать посетителей, критиков и профессионалов в области искусства, меценатов со всего мира. Выполнение данной задачи призвано трансформировать рабочий процесс и

создать новые возможности для творчества, чтобы способствовать делу распространения русского искусства как неотъемлемой и важнейшей части мировой культуры.

Перечень маркетинговых рекомендаций при достижении данного приоритета:
креативность, совершенствующей свои знания командой профессионалов, которая генерирует инновационные идеи и использует новаторские методы работы;
обеспечение эффективного управления фондами, организация хранения и уход за предметами искусства;

поддерживать обширные, стабильные и взаимовыгодные отношения с региональными образовательными учреждениями, музеями и кураторами;

увеличение влияния Галереи как национального музея за пределами Москвы, в России и за рубежом, а также участие в укреплении взаимоотношений между Россией и другими странами.

обеспечение у руководящего и рядового персонала профессиональных навыков и инструментов, необходимых для коллективного выполнения задач стратегического плана комплексного развития, что позволит музею стать «обучающейся организацией».

реорганизация коммуникаций между отделами для укрепления и улучшения эффективности совместной деятельности.

обеспечение стабильных финансовых возможностей для достижения основных целей, выполнения миссии, видения и обеспечения долгосрочной стабильности.

увеличение доходов Галереи для снижения зависимости от государственных субсидий.

оптимизация расходов с целью обеспечения эффективных финансовых операций и выполнения плана комплексного развития.

Таким образом, все три вышеуказанных приоритета тесно взаимосвязаны между собой, и для достижения долгосрочных целей Третьяковской Галереи их следует выполнять в комплексе, как единое целое.

Государственная Третьяковская Галерея имеет сильный и узнаваемый бренд, но даже всемирно известной Галерее не стоит забывать о продвижении и рекламе своих услуг. На данном этапе развития у Третьяковской Галереи нет маркетинговой стратегии для роста или продвижения бренда, так же достаточно слабо используются маркетинговые инструменты. Следовательно, приоритетными задачами является определение возможных стратегий, используя матрицы Ансоффа (табл. 1) и BCG, и практические рекомендации по развитию.

Наряду с использованием знаний об аудитории, что безусловно важно для развития компании, необходимо определение стратегии роста для Третьяковской Галереи. На основе построенной матрицы Ансоффа определены основные стратегии в условиях растущего рынка.

Матрица Ансоффа показала, что для Третьяковской Галереи предпочтительна стратегия развития рынка, как самый простой способ привлечения новых групп посетителей. Например, людей с ограниченными возможностями, для чего необходимо оснастить залы Галереи специальным оборудованием, организовывать выставки для слабовидящих людей, нанять экскурсовода, который знает язык жестов для слабо слышащих посетителей. Наряду со стратегией развития рынка применима стратегия развития товара, реализация которой возможна при привлечении «друзей» галереи в организации выставок произведений искусства современных российских и зарубежных деятелей искусства.

Таблица 1

Матрица Ансоффа для Третьяковской галереи

Вариант стратегии	Возможность	Описание
Стратегия проникновения	Не возможна	Третьяковская Галерея давно находится на рынке и сильно укрепились на нем. Она имеет узнаваемый бренд и является одним из самых популярных музеев России.
Стратегия развития рынка	Возможна	У Третьяковской Галереи есть материальные и нематериальные возможности для привлечения новых групп посетителей. Например: люди с ограниченными возможностями, поколение 2000-х, которые живут в цифровом пространстве.
Стратегия развития товара	Вероятна	Компания обладает всеми ресурсами для сотрудничества с современными отечественными и зарубежными художниками.
Стратегия диверсификации	Не возможна	У компании есть отличные возможности роста на текущих рынках с помощью текущих и новых товаров. Диверсифицировать портфель пока не рекомендуется.

Для Третьяковской Галереи построена матрица BCG с целью выявления наиболее предпочтительной целевой аудитории и решения направлений инвестирования (табл. 2).

Таблица 2

Матрица BCG для Третьяковской галереи

Темпы роста	Доля на рынке		
		Высокая	Низкая
	Высокий	Звезды:	Знаки вопроса: Проводники
Низкий	Дойные коровы: Исследователи, Эксперты, Ищущие «Подзарядки»	Собаки: Ищущие новые впечатления	

Как видно из матрицы целевые аудитории делятся на три группы: Знаки вопроса, Дойные коровы и Собаки. К Дойным коровам относятся исследователи, эксперты и ищущие «подзарядки». Они приносят основную прибыль для Третьяковской Галереи. Одной из основных задач будет удержать эти группы потребителей.

К Знакам вопроса относятся проводники. Необходимо увеличивать количество интересных выставок или мероприятий для их привлечения, так как благодаря проводникам могут быть увеличены доли исследователей и тех, кто ищет «подзарядки». К Собакам относится группа тех, кто ищет новые впечатления. Они не имеют большого влияния на объем получаемой прибыли, но, не смотря, их влияние не стоит игнорировать.

Как показал SWOT-анализ, у Галереи есть слабые стороны, которые при современных условиях конкуренции имеют сильное влияние на популярность, а именно: административный персонал, специализированные программы, использование современных технологий и коммуникации с посетителями в социальных сетях. Решение обозначенных проблем усиливают конкурентные преимущества на рынке.

Одна из слабых сторон Третьяковской галереи – недостаточное использование цифровых технологий. Решением данной проблемы может быть запуск CRM – системы для оптимизации работы между онлайн и оффлайн продажами билетов. Преимуществом данной системы является возможность сбора информации о действиях посетителей при личном посещении галереи или в виртуальном пространстве. Собранный информация поможет лучше узнать своих посетителей, подробнее их сегментировать, что позволит отслеживать и оповещать наиболее заинтересованных в будущих мероприятиях галереи. Кроме того, система позволяет проводить статистику посещений и продаж, что определяет экономически выгодные каналы и инструменты.

Для позиционирования Галереи как культурно-просветительского заведения важное значение имеет ее персонал, который является лицом компании, влияющий на впечатление, полученное посетителями. Исследования отзывов посетителей на форуме определили недостатки в работе персонала, их невысокой информированности и грубом отношении. Данную проблему предлагается устранить проведением кадровых чисток, мероприятиями по повышению квалификации персонала посредством проведения тренингов, мастер-классов и другими мероприятиями.

Еще одна слабая сторона Третьяковской Галереи - это коммуникация с посетителями в социальных сетях. Не смотря на то, что SMM-сотрудники активно пишут все новости Галереи, они редко или через продолжительный период времени отвечают на вопросы посетителей. Этот фактор влияет на количество посетителей, люди слишком поздно получают ответы на свой вопрос («Есть ли билеты на выставку в кассах?», «Когда закрывается выставка?» и т.д.). Решение данной проблемы лежит в увеличении штата сотрудников, обеспечивающих обратную связь через социальные сети, расширение информированности по организационным вопросам администраторов и прочим маркетинговым мероприятиям.

Как дополнение в рамках маркетингового планирования может быть тесное сотрудничество со СМИ для дополнительной рекламы предстоящих выставок и продвижения бренда Третьяковской Галереи, использование всех возможных каналов коммуникаций с текущими и будущими посетителями. СМИ это всегда хорошее «оружие» для продвижения, так как они являются важным каналом для коммуникации с существующими и возможными посетителями.

Выводы. На основе проведенного исследования выявлено, что для Третьяковской Галереи самой предпочтительной является стратегия развития рынка, а именно привлечение новой группы посетителей. В первую очередь стратегию развития рынка следует применять для Проводников посредством решения основных проблем, первоочередной из которых является коммуникации с посетителями. Формирование стратегии должно опираться на действенную программу маркетингового планирования детальным изучением основных приоритетов организации и возможностей их реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. BCG Matrix or BCG analysis / By Hitesh Bhasin [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing91.com/bcg-matrix>. (дата обращения: 02.12.2016).
2. Kuang-cheng Wang A PROCESS VIEW OF SWOT ANALYSIS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://journals.issn.org/index.php/proceedings51st/article/viewFile/470/242>. (дата обращения: 02.12.2016)
3. Product/ Market Expansion Matrix / By TOM SPENCER [Электронный ресурс]. – CONSULTING FRAMEWORKS. – 2013. on OCTOBER 9, 2013. – Режим доступа: CONSULTING FRAMEWORKS. – (дата обращения: 09.10.2016).
4. The Segmentation, Targeting and Positioning model / By Annmarie Hanlon [Электронный ресурс]. – 2016. – 08, Nov. – Режим доступа: <http://www.smartinsights.com/digital-marketing-strategy/customer-segmentation-targeting/segmentation-targeting-and-positioning/?new=1>. (дата обращения: 08.11.2016).
5. Концепция развития Третьяковской Галереи на 2016 – 2025 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tretyakovgallery.ru/datadocs/doc_6855pu.pdf.
6. Котлер Ф., Маркетинг менеджмент [Текст] / Экс пресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Бо жук. – СПб.: Питер, 2006. - 464 с: ил. - (Серия «Деловой бестселлер»).
7. Маркетинговое управление продажами на рынке товаров длительного пользования [Текст] : [монография] / А. Ю. Журавлева, Л.М. Капустина, Е.М. Фельдман; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос.экон.ун-та, 2013. - 171с.

8. Нефедова И.В., Бизнес-планирование. Шпаргалка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-reading.mobi/bookreader.php/103767/Nefedova_-_Biznes-planirovanie._Shpargalka.html. (дата обращения: 30.01.2017).

9. Петрунина Л., Портрет посетителя Третьяковской галереи [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.teleskop-journal.spb.ru/files/dir_1/article_content_135676136867571file.pdf. (дата обращения: 02.12.2016).

10. Сакович Е.В., Необходимость маркетингового планирования для успешного прохождения этапа становления предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/neobhodimost-marketingovogo-planirovaniya-dlya-uspeshnogo-prohozheniya-etapa-stanovleniya-predpriyatiya>. (дата обращения: 02.12.2016)

11. Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг. Пер. с англ. [Текст]. – М.: Сирин. – 2002. – 308 с.

Поступила в редакцию 05.09.2017 г.

FORMATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY BASED ON MARKETING PLANNING

N.V. Vashchenko, M.D. Starovoitova

The article deals with the theoretical foundations of marketing planning, conducted a marketing study of the microenvironment of the State Tretyakov Gallery, and outlined possible strategies for its development. To implement the proposed strategy identified the main problems of marketing planning and recommendations for their elimination.

Key words: marketing planning, development strategy, market development strategy, SWOT-analysis, promotion of services.

Вашенко Наталья Валерьевна

доктор экономических наук, профессор

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

vashenko2006@gmail.com

+38-050-626-09-16

Старовойтова Марина Дмитриевна

НИУ «Высшая Школа Экономики», г. Москва

irstarovojtova@mail.ru

+38-050-253-97-29

Vashchenko Natalia

Doctor of Economics, Professor

SO HPE “Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhaylo Tugan-Baranovsky», Donetsk

vashenko2006@gmail.com

+38-050-626-09-16

Starovoitova Marina

National Research University «Higher School of Economics»

irstarovojtova@mail.ru

+38-050-253-97-29

УДК 338.45:663

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПИВОВАРЕННОЙ ОТРАСЛИ

© 2017. Я. С. Давлианидзе

В статье проведена оценка современного состояния и развития рынка пива в России, выделены факторы, негативно влияющие на него, а также определены направления развития пивоваренной отрасли под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Выявлены и систематизированы ключевые факторы успеха в пивоваренной отрасли России. Доказано, что предприятия пивоваренной отрасли все чаще выбирают наиболее рискованные стратегические действия. Оценены потенциальные возможности и определены направления конкурентных стратегий предприятий пивоваренной отрасли.

Ключевые слова: конкуренция, пивоваренная отрасль, устойчивое развитие, рынок пива, стратегия.

Постановка проблемы. Несмотря на то, что каждое предприятие является уникальным, имеет свои специфические особенности и условия функционирования, в условиях свободного рынка существенно возрастает необходимость перехода на стратегию устойчивого развития предприятия.

Актуальность исследования. В современных условиях большое значение приобретают проблемы, связанные с устойчивым развитием предприятия. Кроме того, для предприятий пивоваренной отрасли более значимым является не рост, понимаемый как количественное увеличение, а развитие, понимаемое как качественное преобразование предприятия. Поэтому одним из основных условий решения данной проблемы является постоянное совершенствование системы адаптации предприятия к изменениям внешней и внутренней среды с помощью стратегии устойчивого развития и программ реализации данной стратегии.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты стратегического управления предприятием представлены в работах таких зарубежных ученых, как К. Арджирис, И. Ансофф, Л. Гуатри, Т. Конно, К. Хофер, Й. Шумпетер, К. Эндюрс и др. Среди работ российских ученых наиболее известными являются работы Л.И. Абалкина, А.В. Агафонова, Ю.П. Анисимова, И.А. Бланка, О.И. Волкова, Ю.П. Иванова, Ю.П. Миркина, А.И. Пригожина, А.И. Хорева, А.Ю. Юданова и др. В изучение проблем системных свойств устойчивости и надежности существенный вклад внесли Л.С. Беляев, А.В. Грачева, А.И. Карпович, В.Д. Ногин, В.В. Подиновский, В.А. Смирнов, А.И. Татаркина, А.Д. Шеремета и др.

Выделение нерешенной проблемы. Анализ различных печатных источников, нормативных актов, а также средств Интернета показал что, несмотря на многообразие трактовок понятия «стратегия», наличие достаточно обширного инструментария стратегического планирования и управления предприятием, в современной науке существует небольшое количество методик позволяющих заблаговременно предсказать возможные отрицательные тенденции в развитии предприятия, находить выход из ситуаций, диктуемых состоянием внешней и внутренней среды, а также с помощью

которых можно своевременно и объективно решить проблемы обеспечения устойчивого развития предприятия.

Цель исследования заключается в обобщении накопленного теоретического опыта и определении составляющих элементов стратегии устойчивого развития предприятия пивоваренной отрасли.

Результаты исследования. За последние десять лет пивоварение в России прошло путь от самой отсталой отрасли в пищевой промышленности до одной из наиболее развитых индустрий экономики. Дальнейший рост и повышение эффективности развития вносит значительный вклад в экономику страны и развитие смежных отраслей: сельское хозяйство, пищевое машиностроение, стекольное и тароупаковочное производство и др. [4].

По данным официальной статистики за 2016 г., годовое потребление пива составляет около 53,3 л. на среднестатистического жителя. По данному показателю Россия опережает некоторые европейские государства (Швейцария и Швеция), тем не менее, потенциал роста рынка присутствует: потребление пива в Польше составляет 93,6 л., Германии – 104,7 л., Чехии – 142,4 л.

В последнее время прослеживается тенденция сокращения объемов выпуска пива (рис. 1). Начиная с 2007 г. российский рынок пива показывал ежегодное падение и сократился более чем на 30% [5]. По оценкам экспертов 2017 г. не станет исключением. В связи с чем, к основным тенденциям рынка относятся: снижение брендинговой активности федеральных компаний; сокращение количества брендов, сортов и отдельных SKU; рост промоактивности пивоваров в супермаркетах; вывод с рынка мультипаков; рост популярности разливного пива.

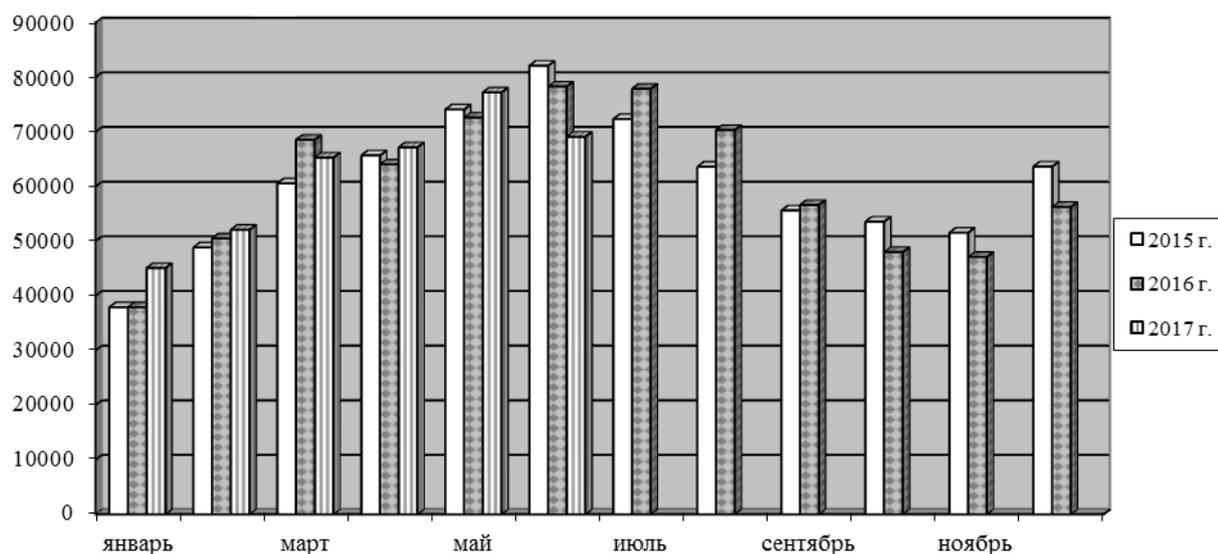


Рис. 1. Динамика производства пива, тыс. дал [7]

Сложная ситуация обусловлена рядом факторов негативно влияющих на отрасль:

1. Негативная макроэкономическая ситуация в стране, сказавшаяся на росте продовольственной инфляции.

2. Закрытие десяти крупных пивоваренных заводов, в том числе два завода, принадлежащих лидеру пивного рынка – ООО «Пивоваренная компания «Балтика».

3. Увеличение стоимости акциза (за последние пять лет ставка акциза выросла в 6 раз).

4. Демографическое старение населения (сокращение численности населения в возрасте 18-55 лет).

5. Принятие ряда законодательных инициатив, оказывающих неблагоприятное влияние на рынок (запрет ПЭТ-тары, внедрение Единой государственной автоматизированной информационной системы, ограничение мест продажи, запрет рекламы пива).

6. Высокий уровень концентрации производства.

Проведенный анализ спроса и конкуренции позволил определить ключевые факторы успеха в пивоваренной отрасли России:

- высокая капиталоемкость, низкие затраты за счет эффекта масштаба;
- быстрая реализация инноваций в ответ на потребности рынка;
- доступ к каналам распределения и дистрибуции;
- агрессивная рекламная компания, направленная на стимулирование спроса различных сегментов потребителей;
- возможность быстрого переоснащения и расширения мощностей под производство широкого ассортимента дифференцируемых продуктов;
- эффективное использование человеческих ресурсов.

Приведенные ключевые факторы успеха в пивоваренной отрасли еще раз свидетельствуют о высоких барьерах входа для новых игроков и объясняют относительно небольшую рыночную долю региональных пивоваренных заводов и мини-пивоварен.

Российский рынок пива является высококонкурентным. В 2000-х гг. в отрасли развернулись активные консолидационные процессы, обусловленные ростом цен на сырье и тароупаковочные материалы, а также стремлением предприятий достичь экономии на масштабе производства и возможности нивелировать падение производства или прибыли на одном рынке за счет роста на другом [2].

В результате крупномасштабных слияний, на сегодняшний день пивоваренная отрасль России насчитывает более 800 предприятий с разным уровнем мощностей, расположенных в 73 регионах страны. Свыше 73% отечественного рынка пива распределены между шестью компаниями:

- ООО «Пивоваренная компания «Балтика» (100% акций принадлежит датскому бренду Carlsberg): «Балтика», «Carlsberg», «Tuborg», «Holsten», «Невское»;
- ЗАО «ПИВОВАРНЯ МОСКВА-ЭФЕС» – подразделение международной пивоваренной компании Anadolu Efes: «Эфес», «Белый медведь»; «Бавария», «Старый мельник»;
- ОАО «САН ИнБев» – подразделение бельгийской корпорации AB InBev: «Хугарден», «Стелла Артуа», «Старопрамен», «Левенброй»;
- ООО «Объединенные пивоварни Хейнекен» – входит в международный концерн HEINEKEN N.V.: «Хейнекен», «Гинесс оиджинал», «Амстел», «Охота», «Бочкарев»;
- ЗАО МПБК «Очаково»: «Очаково», «Ячменный колос», «Столичное Двойное золотое», «Stolichnoe Premium», «Altstein»;

– ЗАО «Московская пивоваренная компания»: «Хамовники», «Жигули Барное», «Трехгорное», «Хамовническое», «Эль Мохнатый Шмель».

Лидером рынка пива является компания ООО «Пивоваренная компания «Балтика» (Carlsberg) – ее доля в 2016 г. составляла 34,5%. Однако в ближайшее время следует ожидать структурных изменений на российском рынке пива по производителям. Ключевое влияние на конкурентную ситуацию будет оказывать процесс интеграции AB InBev и Anadolu Efes.

В августе 2017 г. AB InBev и Anadolu Efes заключили соглашение о намерениях по объединению своих бизнесов на территории России и Украины в равных долях. Данное решение стало следствием слияния AB InBev с SABMiller, завершено в октябре 2016 г. [7].

При простом суммировании доли рынка двух компаний, на них будет приходиться четверть (24,7%) продаж пива в России. Так как доля рынка Anadolu Efes в 2016 г. составляла 13,3%, а доля AB InBev – 11,4%. Позиции AB InBev длительное время ухудшались, а доля Anadolu Efes колебалась, но в последнее время росла. Объединенная компания существенно сократит разрыв с Carlsberg Group, доля которой в 2016 г. составляла 31,4% и, вероятно, сократится по итогам 2017 г. Однако, ввиду предстоящих интеграционных процессов вряд ли стоит ожидать смены лидера в обозримой перспективе.

Вновь образованной компании AB InBev-Efes необходимо разработать новую стратегию развития с учетом требований и ограничений, обусловленных конкурентной средой.

Потенциал российского рынка пива велик, он имеет высокие темпы роста и хорошие перспективы развития. Но годы отрицательной динамики привели к тому, что предприятия пивоваренной отрасли все чаще выбирают наиболее рискованные стратегические действия.

Все лидеры отрасли в той или иной степени используют стратегию развития продукта. ООО «Пивоваренная компания «Балтика» активно развивает существующие бренды и выводит на рынок новые. В ближайших планах компании – освоение сегмента немецкого пива. Компания ОАО «САН ИнБев» реализует стратегию «премиумизации», оптимизируя портфель премиальных и суперпремиальных брендов – «Bud», «Stella Artois», «Hoegaarden» и «Lowenbrau» [2].

Стратегия развития рынка предполагает, как правило, территориальную экспансию пивоваренных компаний. Лидер рынка – ООО «Пивоваренная компания «Балтика» – идет по пути развития международных экономических связей, наращивая экспорт своей продукции. География экспортных поставок компании включает не только страны бывшего СССР, но и европейские страны – Турцию, Болгарию, Румынию. Наряду с экспортной деятельностью, «Балтика» успешно развивает проекты по производству своих брендов по лицензии за рубежом [2].

Неотъемлемым элементом корпоративной стратегии пивоваренных компаний выступает стратегия усиления позиции на рынке. По причине неоднозначной социальной значимости производимой продукции и ужесточения мер государственного регулирования отрасли компании вынуждены использовать нестандартные подходы к привлечению и удержанию покупателей. Так, компания «Балтика» реализует различные программы для развития культуры потребления пива. На базе Образовательного центра «Дом Бенуа» в Санкт-Петербурге «Балтика»

реализовала новый проект – цикл лекций и дегустаций «Пивной сомелье» с участием российских и международных экспертов в области пивоварения. С 2008 г. проводятся рейды «Пивной дозор», контролирующие соблюдение правил торговли пивом.

В связи с тем, что в пивоваренной отрасли наблюдается конкуренция на основе цены, в качестве выбранной конкурентной стратегии в АВ InBev-Efes предлагается использовать лидерство по затратам. Источниками для формирования данной стратегии являются:

1. Эффект масштаба. В компании используется стандартизированная рецептура, свойственная всем бизнес-единицам группы. Единые подходы к рецептуре, производству, использование стандартизированных материалов для производства, позволяет получать оптимальные операционные затраты на единицу продукции.

2. Эффект разнообразия. Компания в полной мере используется эффект разнообразия, т.е. использование утвердившегося бренда при выпуске на рынок нового продукта.

3. Технология производственного процесса и проектирование процесса. Организация постоянно улучшает технологию производственного процесса, посредством инвестиций в новое капитальное оборудование, а также внедряет процессные инновации.

4. Загрузка производственных мощностей. Организация совмещает MRP-планирование и прогнозирование спроса для оптимизации использования производственных мощностей.

5. Снижение затрат на входные ресурсы. Учитывая олигополистический характер отрасли, использование своей рыночной власти над поставщиками, включая такие элементы, как агрессивные позиционные переговоры, обратные аукционы и электронные торги, позволяет АВ InBev-Efes добиваться низких закупочных цен на поставляемое сырье и материалы, несмотря на рыночную конъюнктуру товарных рынков.

Выводы. Несмотря на умеренно негативные прогнозы, рынок пива вскоре может стабилизироваться. Однако необходимо разработать концептуальные основы стратегии устойчивого развития предприятий пивоваренной отрасли. Основными элементами которой являются: формирование и поддержание конкурентной среды, кредитно-денежная политика, регулирование инфляционных процессов, нормативно-правовое регулирование, индикативное планирование, создание международных брендов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон: пер. с англ. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-бизнес, 2005. – 294 с.
2. Коновалов, Д.В. Стратегическое поведение предприятий на рынке пива [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-povedenie-predpriyatii-na-rynke-piva>.
3. Оганесянц, Л.А. Эффективность развития предприятий пивоваренной отрасли / Л.А. Оганесянц // Пиво и напитки. – 2012. – № 3. – С. 4-8.
4. Осина, Г.И. Стратегия развития пивной индустрии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-razvitiya-pivnoy-industrii>.
5. Петрухина, Е.Н. Отраслевые особенности пивоваренной отрасли России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otraslevye-osobennosti-pivovarennoy-otrasli-rossii>.

6. Серегин, С.Н. Пивоваренная промышленность России: успехи и нерешенные проблемы / С.Н. Серегин, Г.Н. Свиридова // Пиво и напитки. – 2011. – № 3. – С. 10-12.

7. 10+1 тенденций пивного рынка России 2015-2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pivnoe-delo.info/2017/09/01/10/10-1-tendencij-pivnogo-rynka-rossii-2015-2017/>.

8. Экономика и организация сырьевой базы пивоваренной промышленности / под ред. проф. И.А. Алтухова. – Н. Новгород: НГСХА, 2009. – 150 с.

Поступила в редакцию 03.11.2017 г.

STRATEGY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE OF THE BREWERY INDUSTRY

Ya.S. Davlianidze

The article assesses the current state and development of the beer market in Russia, identifies the factors that adversely affect it, and determines the direction of the development of the brewing industry under the influence of external and internal factors. The key success factors in the brewing industry in Russia have been identified and systematized. It is proved that the enterprises of the brewing industry are increasingly choosing the most risky strategic actions. Potential possibilities are estimated and directions of competitive strategies of the enterprises of the brewing industry are determined.

Keywords: competition, brewing industry, sustainable development, beer market, strategy.

Давлианидзе Яна Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика предприятия»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

D-K.Yana@mail.ru

+38-050-623-43-23

Davlianidze Yana

Candidate of Economic Sciences

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.322.3:005

ФУНКЦИОНАЛЬНО-ЦЕЛЕВАЯ АРХИТЕКТОНИКА ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2017. *Л. И. Донец, Т. В. Лиходеева*

В статье рассмотрены основные теоретико-методические подходы к оценке интеллектуальной собственности предприятия, проведен сравнительный анализ условий их использования в зависимости от существенных характеристик; доказана обусловленность оценки объектов интеллектуальной собственности ее целевой ориентацией; предложена структурно-логическая схема функционально-целевой архитектоники оценки и интеллектуальной собственности торгового предприятия

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, оценка функционально-целевая архитектура, торговое предприятие.

Постановка проблемы. В современной деятельности торговых предприятий все большую значимость при оценке их имущества занимает оценка материальных активов, и все реже подвергается оценке интеллектуальная собственность как основополагающая составляющая нематериальных активов предприятия. Однако, учитывая особенности современного этапа развития социально-экономической системы общества, который характеризуется ускоренными темпами научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства, интеллектуальная собственность торгового предприятия выступает основным фактором повышения его рыночной стоимости, источником получения прибыли и фактором повышения его конкурентоспособности в стратегическом контексте. В свою очередь, что и обуславливает целесообразность проведения оценки стоимости интеллектуальной собственности предприятия, а также оценки её влияния на эффективность деятельности предприятия.

Актуальность исследования. В условиях информационно-инновационной экономики возрастает роль интеллектуализации во всех сферах хозяйственной деятельности предприятий. Об этом свидетельствует повышение образовательного уровня работников, а также формирование корпоративных знаний, используемых не только в производственном процессе, но и в управленческой деятельности. Согласно результатам экспертной оценки [1], в США почти третья часть населения, занятого в экономике относятся к «рабочим знаниям». Как отмечает Х.Фасхийев [1], в начале XXI в. в различных сферах экономики России с высшим образованием было занято около 11 млн. специалистов и 10,3 млн. специалистов со средним профессиональным образованием. Если к ним отнести служащих, то численность работников, занятых преимущественно умственным трудом практически сравняется с численностью рабочих, занятых преимущественно физическим трудом.

Результаты исследования Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса показали, что доля нематериальных активов в общей структуре активов хозяйствующих субъектов российской экономики в среднем составляет 10-15 %. При этом отмечается, что на долю этих активов в промышленности приходится в среднем 15-20 % от общей стоимости активов [9, с.5].

Реалии современной экономики свидетельствуют об увеличении количества предприятий, которые повышают свою деловую репутацию за счет коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Отсюда актуализируется необходимость разработки научно-методического инструментария оценки интеллектуальной собственности в практике управления торговыми предприятиями.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы, связанные с исследованием интеллектуальной собственности освещены в ряде научных работ ученых-экономистов. Г.И. Пашигорева [2] рассматривает объекты интеллектуальной собственности в рамках функционирования рынка инноваций; А.Д. Алафишвили и Т.Н. Батова [3] полагают, что интеллектуальную собственность следует рассматривать в составе нематериальных активов предприятия. Рассматривая интеллектуальную собственность с экономической точки зрения, А.Н. Прохоров определяет данное понятие как систему объективных отношений, возникающих между создателем и сторонними лицами по поводу присвоения и отчуждения результатов интеллектуального труда, результатом которого выступает интеллектуальный продукт [4]. В экономической литературе полемика ведется не только по поводу сущностно-содержательной характеристики понятия интеллектуальной собственности, но и по вопросам ее оценки. Результаты исследования данной проблемы освещены в работах А.В. Кириллова [6], В.Г. Семенова [7] и др.

П.Н. Цыбулев [5] в своих исследованиях выделяет правовой аспект оценки интеллектуальной собственности. Ссылаясь на Международные стандарты оценки, автор полагает, что оценка стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности осуществляется с целью определения стоимости интеллектуальной собственности, которая вносится в уставный фонд, стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности. По мнению автора, необходимость такой оценки возникает также при постановке объектов интеллектуальной собственности на бухгалтерский учет, для получения кредита при передаче интеллектуальной собственности в залог; при ликвидации предприятия и в других случаях [5, с. 41].

Выделение нерешённой проблемы. Анализ результатов исследования научной литературы по проблеме оценки интеллектуальной собственности показал, что различия в подходах к методическому инструментарию такой оценки кроются в разночтении сущностного понимания термина «интеллектуальная собственность» и, как следствие, в определении объектов интеллектуальной собственности, критериев и показателей их оценки с учетом особенностей экономической деятельности предприятия.

Цель исследования заключается в разработке структурно-логической схемы функционально-целевой архитектоники оценки интеллектуальной собственности торгового предприятия.

Результаты исследования. Для оценки объектов интеллектуальной собственности в международной практике принята методика, в соответствии с которой различают три основных классических подхода: затратный, сравнительный (рыночный) и доходный, которые включают различные методы расчетов [9]. Основные особенности применения подходов к оценке объектов интеллектуальной собственности представлены в табл. 1. По мнению Шиповой Е.В., выбор того или иного подхода к оценке интеллектуальной собственности зависит от цели оценки, наличия необходимой информации об объекте оценки, требований покупателей или

собственников объектов интеллектуальной собственности, экономической ситуации на момент оценки. [9, с. 39].

Объекты интеллектуальной собственности неоднородны по своему составу, по целесообразности использования в хозяйственной деятельности предприятий с учетом специфики различной отраслевой принадлежности, по степени влияния на эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его рыночную стоимость.

Таблица 1

Теоретико-методические подходы к оценке объектов интеллектуальной собственности предприятий*

№ п/п	Подход	Сущность	Особенности применения
1	Доходный подход	Комплекс методов оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности, которые дают возможность определить величину ожидаемых доходов от использования этих объектов. Используются метод избыточной прибыли метод освобождения от роялти, метод основанный на «правиле 25%» методы DCF, методы прямой капитализации, экспресс – оценка.	Применяется в тех случаях, когда предприятие располагает необходимыми возможностями получения доходов от использования объектов интеллектуальной собственности, т.е. когда денежные поступления, получаемые от использования интеллектуальной собственности, превышают денежные выплаты.
2	Затратный подход	Комплекс методов оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности, которые предполагают калькуляцию затрат, необходимых для их создания или приобретения, охраны и использования. Используются метод стоимости замещения, метод восстановительной стоимости, метод исходных затрат	Применяется в случае, когда функционально объекты интеллектуальной собственности не способствуют непосредственно получению дохода, а нося опосредованный характер, т.е. создание имиджа предприятия, его деловой репутации и т.д.
3	Сравнительный подход	Комплекс методов оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности, направленных на выявление преимуществ и недостатков этих объектов по сравнению с существующими аналогами. Используются методы сравнения продаж объектов интеллектуальной собственности.	Применяется при условии активизации инновационных процессов на предприятии за счет выявления новизны объектов, используемых на рынке интеллектуальной собственности. Позволяет определить рыночную стоимость объекта интеллектуальной собственности на основе корректировки цен.

*Систематизировано авторами по источникам [8,9]

Поэтому в рамках исследования интеллектуальной собственности торговых предприятий, необходимо адаптировать оценку стоимости интеллектуальной собственности к условиям конкретных торговых предприятий, что будет включать учет специфических функций торговых предприятий, а также основных используемых объектов интеллектуальной собственности.

Приоритетным императивом при определении предпочтительности того или

иного научно-методического подхода к оценке интеллектуальной собственности следует рассматривать целевую ориентацию ее (рис.1).

Если целью оценки является первоначальный бухгалтерский учет, то целесообразным является применение затратного подхода, если же необходимо определить стоимость продажи лицензии на разработку или произвести переоценку, то выбор подхода будет не таким однозначным, как в первом случае, т.к. понадобится определить уровень новизны объекта интеллектуальной собственности. Для объектов интеллектуальной собственности, имеющих аналоги на рынке, применим сравнительный подход. Для оценки уникальных разработок существует два подхода: доходный и затратный. Доходный подход целесообразно применять, когда есть возможность установить будущие выгоды владельца объектов интеллектуальной собственности. Затратный же подход можно использовать для объектов интеллектуальной собственности, приносящих лишь косвенную прибыль для предприятия.

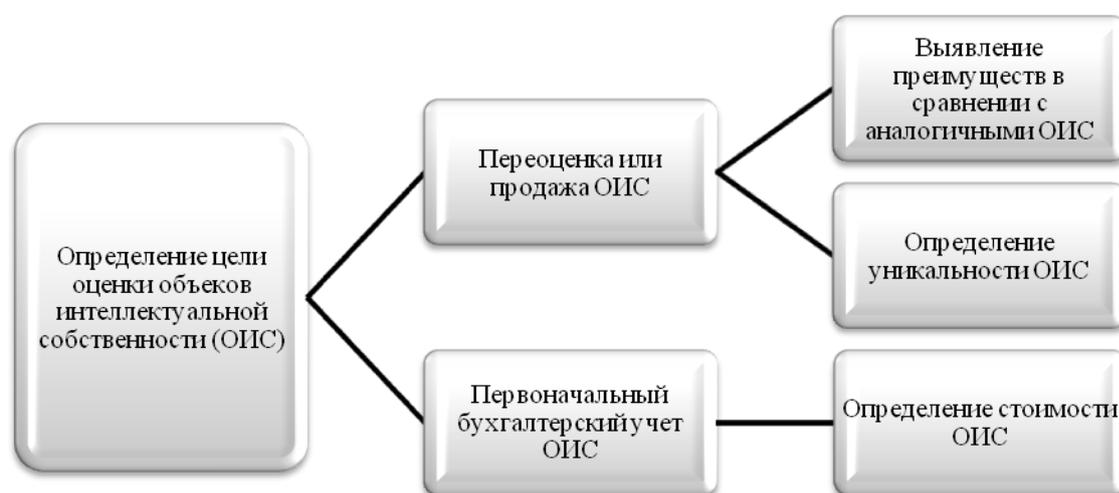


Рис. 1. Обусловленность оценки объектов интеллектуальной собственности ее целевой ориентацией (составлено авторами)

Концептуально-методической основой при оценке интеллектуальной собственности торгового предприятия выступает ее функционально-целевая архитектура, включающая три структурно-логических блока (рис.2).

Первый структурно-логический блок – отправной компонентой является цель, миссия и общая стратегия развития предприятия, а также обоснование необходимости создания и/или увеличения интеллектуальной собственности предприятия в результате анализа факторов внешней и внутренней среды.

Второй структурно-логический блок - выделение функционально-целевых бизнес-компонентов торгового предприятия, содержательной характеристикой которых является наличие интеллектуальной собственности. К ним отнесены: обучение и развитие персонала, инновационные процесс, система управления знаниями, менеджмент бизнес-процессов.

Третий структурно-логический блок включает определение объектов оценки интеллектуальной собственности предприятия и разработке методического

инструментария для ее осуществления.

Объекты интеллектуальной собственности неоднородны по своему составу, по целесообразности использования в хозяйственной деятельности предприятий с учетом специфики различной отраслевой принадлежности, по степени влияния на эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его рыночную стоимость. Поэтому в рамках исследования интеллектуальной собственности торговых предприятий, необходимо адаптировать оценку стоимости интеллектуальной собственности к условиям конкретных торговых предприятий, что будет включать учет специфических функций торговых предприятий, а также основных используемых объектов интеллектуальной собственности.

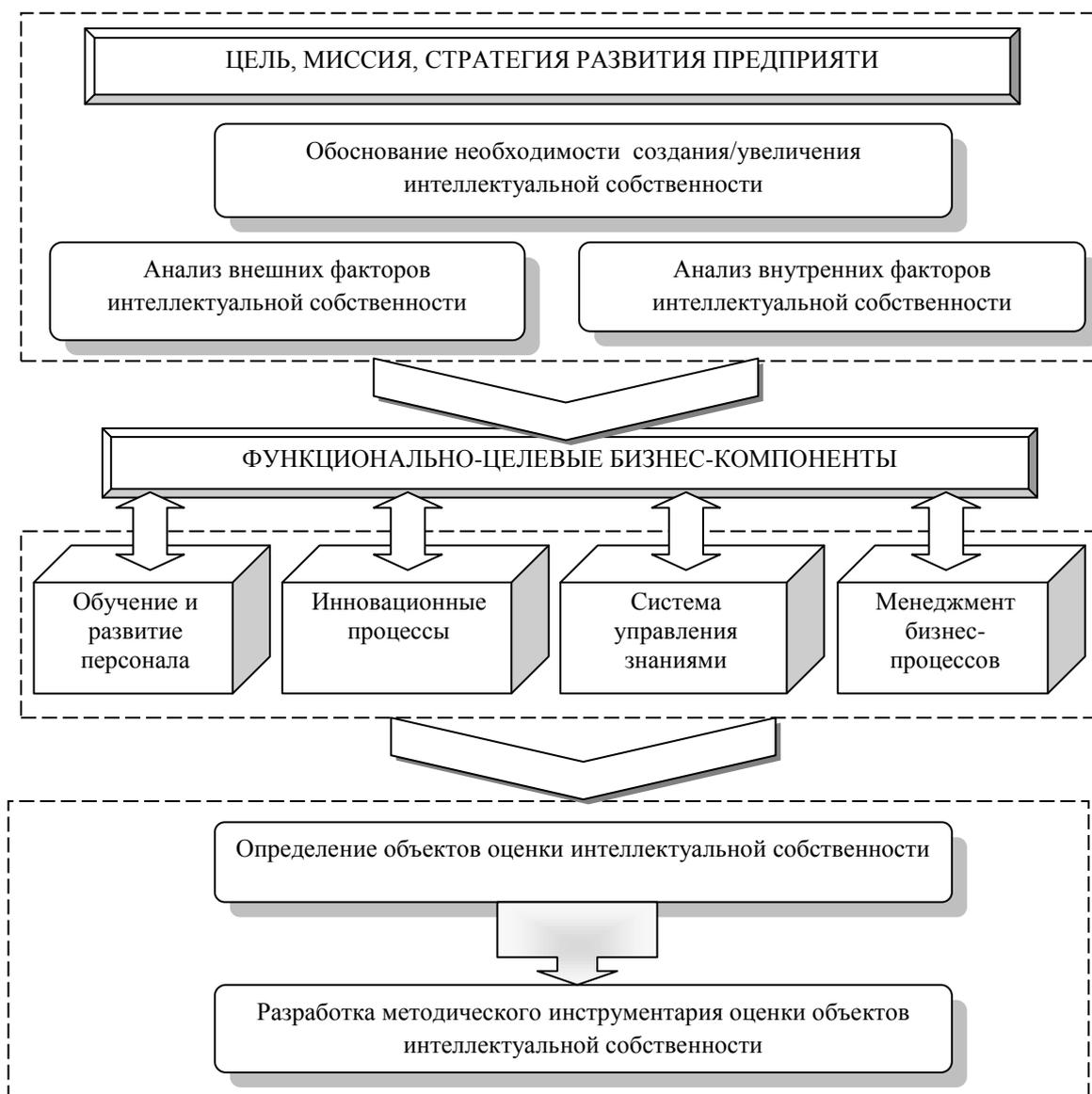


Рис. 2. Структурно-логическая схема функционально-целевой архитектуры оценки интеллектуальной собственности торгового предприятия (разработано авторами)

С учетом специфики экономической деятельности торговых предприятий, наиболее распространенными объектами интеллектуальной собственности торговых предприятий являются средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров и услуг, объекты авторского права, объекты нетрадиционных решений (ноу-хау). Это объекты интеллектуальной собственности, права на которые охраняются законом.

Выводы. Исходя из вышеизложенного, сделаны такие выводы.

При выборе теоретико-методических подходов к оценке интеллектуальной собственности необходимо учитывать не только их сущностные характеристики, но и целевые установки торгового предприятия.

Исходя из необходимости разработки концептуально-методической основы оценки интеллектуальной собственности, в статье предложена структурно-логическая схема функционально-целевой архитектоники оценки торгового предприятия, использование которой способствует повышению эффективности управленческих решений по вопросам стратегического развития предприятия в условиях информационно-инновационной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фасхиев Х.А. Интеллектуальный капитал – основа инновационного развития предприятия / Х.А. Фасхиев // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета УГТУ. – 2012 – Т. 16. - № 1(46). – С. 207-216.
2. Пашигорева Г.И. Интеллектуальная собственность на рынке инноваций [Электронный ресурс] / Г. И. Пашигорева // Проблемы современной экономики. - 2015. - № 2 (54). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnaya-sobstvennost-na-rynke-innovatsiy>.
3. Алафишвили А.Д. Интеллектуальная собственность в составе нематериальных активов предприятия / А.Д. Алафишвили, Т.Н. Батова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://scienceforum.ru/2015/pdf/13385.pdf>
4. Прохоров А. Н. Основные подходы к определению сущности понятия «интеллектуальная собственность» / А. Н. Прохоров // Вестник ТюмГУ - 2012. - № 11. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-podhody-k-opredeleniyuschnosti-ponyatiya-intellektualnaya-sobstvennost>.
5. Цыбулев П.Н. Оценка интеллектуальной собственности / П.Н. Цыбулев – К.: Институт интеллектуальной собственности и права, 2003. – 184 с.
6. Кириллов А.В. Методологические аспекты оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью в условиях развития инновационного предпринимательства / А.В. Кириллов // Вестник ГУУ. - 2014. - № 11. - С. 20-23.
7. Семенова В.Г. Анализ эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий / В.Г.Семенов // Экономика: реалии времени. - 2015. - № 2 (18). - С. 263-268
8. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А. Н. Асаул [и др.]. – СПб: АНО ИПЭВ, 2008. - 606 с.
9. Шипова Е.В. Оценка интеллектуальной собственности: Учеб. пособие / Е.В. Шипова – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 122 с.

Поступила в редакцию 03.11.2017 г.

FUNCTIONALLY-TARGETED ARCHITECTONIC OF ESTIMATION OF THE INTELLECTUAL PROPERTY OF THE ENTERPRISE

L.I. Donets, T.V. Likhodedova

The article considers the main theoretical and methodological approaches to the assessment of the enterprise's intellectual property, a comparative analysis of the conditions of their use depending on the essential characteristics; proved the conditionality of the evaluation of intellectual property objects by its target orientation; The structural-logical scheme of the functional-target architectonics of valuation and intellectual property of a trading enterprise

Keywords: intellectual property, evaluation of functionally-targeted architectonics, trade enterprise.

Донец Любовь Ивановна

кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятия ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
lubovdonets@gmail.com
+38-095-518-35-98

Лиходедова Татьяна Владимировна

аспирант кафедры экономики предприятия ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
tatka0802@rambler.ru
+38-050-132-06-22

Donets Lubov

Candidate of Economic Sciences, Professor
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk

Likhodedova Tatyana

graduate student
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Donetsk

УДК 659.4:17

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2017. В. В. Дудник

В статье определяется сущность понятия “профессиональная этика PR-деятельности” на понятийном уровне и конкретно очерчиваются этические принципы профессиональной PR-деятельности как иерархическая трехуровневая система в контексте зарубежной и отечественной практики.

Ключевые слова: этика PR-деятельности, этические принципы, кодексы профессиональной этики.

Постановка проблемы. Управление поступками людей с помощью законов, кодексов, норм и стандартов, а не на основе применения силы, входит в сущность понятия “цивилизированное человеческое общество”. Известно, что поведение человека в социуме обуславливают следующие условия: закон, традиции, общественное мнение, мораль и этика.

Трудности, возникающие при обосновании принципов этического поведения и “умещении” их в нормативные рамки, обусловлены, преимущественно, различиями индивидов. То, что считается приемлемым в одном случае, непозволительно в другом. Динамичность окружающей среды и изменчивость условий жизни также привносят разнообразные препятствия в установление и претворение в жизнь этических норм поведения.

Особо значимыми и первостепенными проблемы этики становятся в процессе деятельности в сфере PR.

Актуальность исследования. Функционирование в сфере PR базируется на системе моральных ценностей человечества. PR-деятельность как социальное явление несет морально-этические установки, которые влияют на общественное сознание. Именно поэтому актуальным является морально-этический аспект PR-деятельности и PR-коммуникации как ее производной.

Социум, сознательно реализующий свои возможности, заботящийся о морали, не должен оставлять без внимания характерные ему свойства воздействия PR-коммуникаций, их технологий и инструментария на нравственность общества. Этика PR направлена на ответственное использование морального потенциала общества для обеспечения социального прогресса.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучение смысла и принципов этики PR является предметом научных интересов многих исследователей в области социологии, психологии и массовых коммуникаций, которые, несмотря на различные направления и аспекты исследований, приходят к общему выводу, что нравственные императивы PR-деятельности имеют обще-гуманистическую почву. Традиционно этику PR-деятельности как продукт и результат прикладной этики рассматривали зарубежные ученые: Рон Пирсон, Дж. и Л. Груниг, С. Бок, Ф. Сейба, К. Фитцпатрик, Скотт М. Катлип, Аллен Х. Сентер, Глен М. Брум, а также ряд российских ученых: И. Авдеева, А. Кривоносов, Г. Тульчинский, А. Умиков. Однако одним из основных недостатков современного положения этики PR как науки является недостаточность методологически взвешенных исследований.

Выделение нерешённой проблемы. Анализ концепций как зарубежных, так и отечественных ученых выявил недостаточность понятийного аппарата этики PR и беспристрастного определения единого комплекса принципов, на основе которых можно достаточно быстро и квалифицированно осуществлять управление PR-деятельностью с учетом этической корректности. Существенный вклад в выяснение проблемных аспектов делают профессиональные кодексы этики PR, что собственно представляют не только ключевую базу исследования, но и теоретико-эмпирическую основу систематизации этических принципов PR-деятельности. Кодексы профессиональной этики выдвигают морально-этические требования как к субъектам PR-деятельности, так и к PR-коммуникации как продукта их труда, но не содержат рекомендаций, стратегий и методик их внедрения.

Цель исследования – определить сущность этики PR на понятийном уровне и четко очертить этические принципы профессиональной PR-деятельности.

Результаты исследования. В демократическом обществе сфера социальных коммуникаций, отдельной отраслью которой является PR, возлагает определенные обязательства и предъявляет определенные требования к профессиональным стандартам специалистов. Отстаивая прерогативу граждан на получение достоверных данных, сохранение психологического и нравственного комфорта, специалист сферы PR обязан помнить о профессиональной этике, которая начинается уже с выбора объекта PR-действий, а также соответствующих методов и технологий воплощения замысла. Этические требования следует понимать осмысленно, ведь уровень нравственного сознания специалиста определяет всю его практическую деятельность.

Этические нормы поведения в профессиональной деятельности предполагают, что любые манипуляции соответствуют моральным ценностям и традициям, выступающим как норма в определенном социуме. Нравственные императивы профессионального поведения регулируют профессиональную практику, одновременно обеспечивая основу для применения санкций. Применение требований профессиональной этики, прежде всего, касается тех, кто не придерживается принятых стандартов профессиональной деятельности.

Рассматривая сущность понятия «этика PR-деятельности», может утверждать, что это «система конкретизированных моральных норм и принципов профессиональной деятельности, направленная на установление на основе добропорядочной и откровенной осведомленности, нравственной коммуникации и взаимопонимания субъектов социума (органы власти, руководящие лица государства, предприятия, организации, партии) с широкими кругами общественности с целью достижения социального, политического, экономического, психологического, духовного благосостояния гражданского общества» [1].

Многие отрасли экономики, а также крупные предприятия и ТНК, разработали собственные этические кодексы. При этом их первостепенной задачей является не дисциплинарное «давление», а разработка стандартов поведения. На них члены общества будут основываться в своей профессиональной деятельности.

В различных кодексах этические нормы и принципы PR-деятельности формулируются по-разному. Однако сущность их тождественна, в силу чего они претендуют на статус методологической базы профессионально-нравственного поведения в PR-деятельности.

Наиболее известны мировые кодексы таких организаций, как PR-общество Америки (PRSA) и Международная ассоциация бизнес-коммуникаторов (IABC).

Базовые принципы Кодекса PRSA (1950 год): осуществление своих обязательств точно, аккуратно, честно и с пониманием своей ответственности перед обществом; совершенствование своих профессиональных знаний и навыков путем непрерывного образования и исследовательской работы [2].

В кодексе Международной ассоциации бизнес-коммуникаторов (IABC) говорится о влиянии на общественную жизнь, основанном на глубоком уважении к правам человека и власти закона. Кодекс IABC выступает за свободу слова, собраний и доступа к открытому рынку идей, отмечая, что каждый PR-специалист должен лично поддерживать эти принципы своей деятельностью в целом [8].

Большинство этических норм и принципов, задекларированных международными кодексами профессионального PR-поведения, также согласуются с Декларацией ООН о правах человека. В частности, Афинский кодекс выдвигает как требование необходимость уважения со стороны PR-специалистов человеческого достоинства и признание ими права личности на собственное мнение. В нем указано, что задача PR – содействовать введению этических, психологических и интеллектуальных условий для обсуждения проблемных ситуаций, признавать право всех участвующих сторон доказывать правоту своего дела и выражать конкретное мнение. То есть Афинский кодекс, что, без сомнения, является наиболее антропоцентричным, выступает за установление демократических, равноправных отношений PR-специалиста и личности в обществе. Не зря кодекс провозглашает, что каждый работник сферы PR обязуется поддерживать к себе доверие тех, с кем он вступает в контакт, а также вносить лепту в создание таких нравственных и культурных условий, дающие возможность человеку полноценно развиваться и пользоваться всеми правами, гарантированными Декларацией ООН о правах человека. Первоочередной задачей каждого PR-работника, согласно Афинскому кодексу, является создание комфортных моральных условий для совершенствования, самореализации и развития личности; содействие развитию таких средств и форм общения, чтобы каждый чувствовал себя максимально проинформированным. Таким образом, Афинский кодекс рассматривает вопрос отношения к людям сквозь призму моральных принципов, закрепленных положением и статьями Декларации ООН о правах человека, имея ввиду, прежде всего, уважение PR-работников к человеку, признании ими личных прав каждого [4].

Лиссабонский кодекс подчеркивает, что в своей деятельности PR-работник обязан уважать принципы, изложенные в Декларации ООН о правах человека, особенно свободу слова и свободу печати, способствующие реализации права личности на получение всеобъемлющих данных. Однако, данные свободы не должны унижать честь человека. То есть проблема личности рассматривается в контексте свободы слова и волеизъявления: каждый представитель социума имеет право на собственное мнение и получение необходимой информации. Информация, представленная PR-специалистами, не должна как-то дискриминировать, унижать личность. Одновременно Лиссабонский кодекс, впрочем, как и все подобные документы, говорит об императиве доверия, а именно: всегда и при любых условиях надо вести себя так, чтобы заслужить и сохранить доверие тех, с кем налажены контакты. Этим поддерживается доверие и положительное отношение не только к организации, в которой или на которую работает специалист, но и ко всей профессии, что очень важно [5].

Выделение дефиниций профессиональной деятельности в сфере PR базируется, прежде всего, на различных и взаимосвязанных моральных нормах профессиональной коммуникации. Данные принципы не имеют геополитических пределов и границ. Они универсальны, так как спецификой PR-этики является ее антропологический характер. Данный вид деятельности относится к таковым, в которых “предметом труда” выступают личности. Каждая из них имеет свой духовный мир, интеллект, психику.

Поэтому представители антропологических профессий должны органически сочетать служебный и общественный долг, их мощное влияние на массовое сознание, на интеллектуальный мир людей, их чувства, убеждения, мировоззренческие особенности, порождающие особые моральные коллизии, изменения субординации моральных требований и потребностей. От этих профессий в значительной мере зависит формирование духовной сущности людей. Следовательно, социум выдвигает повышенные требования к экспертам подобных профессий. К таковым также принадлежат PR-специалисты, что и предопределяет своеобразие профессиональной этики PR-деятельности. Объектом освещения в профессиональных кодексах PR-этики, обоснованных на основе анализа многолетней PR-практики, являются отношения PR-специалистов с обществом и общественностью в целом, СМИ, с клиентами (реальными и потенциальными), профессиональная честь и репутация, добропорядочность поведения с коллегами и многое другое.

Профессиональную PR-деятельность можно представить как сложную упорядоченную систему взаимовлияющих этических отношений, состоящей из трех плоскостей:

1) отношение PR-специалиста к объекту труда: общество, человек, государство, партия, субъект экономики, СМИ, общественность в целом и как целевая группа (I уровень – общественная этика);

2) коммуникация и отношения PR-специалиста в профессиональном кругу как в рамках PR агентства, так и с коллегами в целом, в том числе в отношении представителей других профессий (II уровень – корпоративная этика);

3) индивидуальная мораль и нравственность, моральное сознание (III уровень – личная этика), в контексте которой приоритетными категориями считаются честность, порядочность, совесть [4].

Рассмотрим более подробно каждый уровень этики PR-деятельности.

Взаимоотношения с социумом являются основным моральным принципом PR-деятельности. В Кодексах определена роль PR-специалиста. Он должен действовать с учетом потребностей и интересов общества, уважая человеческое достоинство. В различных условиях он лично ответствен за беспристрастные отношения с общественностью. Такая деятельность будет способствовать развитию взаимопонимания в обществе. А в случае несоблюдения – он немедленно принимает меры по исправлению ситуации. В Стокгольмской хартии записано: “Открытое общество, свобода слова и свободная пресса создают условия для профессии “Связи с общественностью” [6].

Важным также являются партнерские отношения с государственными органами власти. Непозволительно осуществлять деятельность, которая идет в разрез с государственными интересами, отрицательно влияет на имидж страны.

Нравственные принципы во взаимодействии со средствами массовой информации также немаловажны. В соответствии с правилами, неприемлемо наносить вред репутации и честности СМИ каким-либо образом. Действия с элементами подкупа

СМИ также недопустимы. Вся информация, предоставляемая СМИ, должна иметь точные указания на источник происхождения.

Эти три аспекта: отношения с обществом, с государственными органами власти, отношения со средствами массовой информации – составляют первый уровень PR – общественную этику. Второй уровень, относящийся к этике корпораций, затрагивает аспекты репутации профессии. Пиарщик не должен осознанно наносить вред профессиональной репутации коллег, организаций и отрасли. Следовательно, главные правила – честность, ответственное отношение к профессии, предотвращения любого вреда профессии, поддержки репутационного имиджа.

Одной из аксиом для такого специалиста должно стать ответственное осуществление своих обязанностей. Помимо соблюдения моральных устоев, недопустимым является использование манипулятивных технологий, мошенничества с целью управления человеком. Необходимо помнить о том, что поступки PR-специалистов, даже их личная жизнь, так или иначе повлияют на восприятие профессии и скажутся на ее имидже. Постоянное повышение квалификации специалиста по PR также относится к аспектам корпоративной этики. Благодаря аккредитационным программам Международной PR-ассоциации (IPRA) и PR-общества Америки (PRSA), PR-специалисты мотивированы регулярно «обновлять» знания и навыки [2; 7].

Специфические моральные требования выдвигаются к представителям данной сферы, чтобы избежать конфликт интересов. Получается, что они не должны представлять интересы конфликтующих или конкурирующих сторон без согласования с ними; не служить своей деятельностью интересам неизвестных лиц. Чтобы не испортить репутацию профессии, нельзя гарантировать клиентам результаты, находящиеся за пределами их возможностей. Бесспорно, ценны и отношения с коллегами в области PR: не этично вступать в недобросовестную конкуренцию. Действия или высказывания, наносящие вред репутации сослуживцев, должны стать «табу» и в пределах профессиональной жизни, и в отношениях с представителями других профессий. Сотрудник PR должен почтительно относиться к национальным особенностям поведения и законов.

Компетентные органы, отвечающие за порядок, должны быть поставлены в известность обо всех нарушениях или о подозрении в нарушении PR-работниками. Следовательно, такой сотрудник должен обеспечить выполнение моральных установок и результативное использование санкций. Сотрудник сферы PR морально ответственен за соблюдение прописных истин, в том числе таких, как: порядочность, лояльность, уважение к авторским правам, точность предоставляемых сведений. При получении данных, их анализе и представлении результатов он обязан соблюдать нормы морали, стало быть, ответственен за введение в заблуждение или манипулирование информацией.

Что касается третьего уровня PR – личной этики, то с его помощью «пиарщик» защищает свои права и свободы. Обеспечивая должное отношение к человеческому достоинству, специалисты, занятых в сфере PR, пропагандируют и призывают соблюдать свободу и равенство всех людей, независимо от места их рождения, принадлежности к социальному слою, пола, возраста, национальности, религиозных убеждений.

Следовательно, имеем три уровня этики PR-деятельности, соответствующие трем разнообразным, с разным уровнем субъектно-объектных связей, плоскостям этических отношений, а, следовательно, и три уровня этических принципов.

Выводы. Исследование сущности понятия «этика PR» обогащает палитру социокоммуникативных систем. Анализ сути понятия, изучение своеобразия этических

принципов PR и структурирование их иерархии, образующее трехуровневую модель взаимосвязанных моральных императивов – вопросы концептуальные и методологически весомые. Совокупность указанных уровней PR-этики образуют единый комплекс принципов. Основываясь на них, можно своевременно и эффективно осуществить оценку этической правильности и мониторинг PR-деятельности. Основные проблемные зоны PR-этики выделяют особенно значимые аспекты ее влияния на социум. Именно морально-этические доминанты обнаруживают, насколько PR-деятельность отвечает критериям и нормам гуманистической этики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Апресян Р. Г. Профессиональная, прикладная и практическая этики [Электронный ресурс] / Р. Г. Апресян. – Режим доступа: <https://iphras.ru/uplfile/ethics/RC/ed/kaunas/apr.html> (дата обращения: 15.09.2017).
2. Кодекс профессиональных стандартов Американского общества публичных релейшнз (PRSA) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prsa.org/AboutPRSA> (дата обращения: 21.09.2017).
3. Кодекс этики Международной Ассоциации бизнес-коммуникаторов (IABC) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://marketing.dovidnyk.info/index.php/sferaprumarketinguzvyazkiizgromadskistyukonserciyafahivcipraktikikontekstidzherelapablikrilejshenz/1141-mizhnarodna_asoci-aciya_biznes_komunikatoriv_iabc (дата обращения: 17.09.2017).
4. Афинский кодекс Международной Ассоциации по связям с общественностью (IPRA) [Электронный ресурс] / Генеральная Ассамблея IPRA и CERP. – 1-е изд. – Афины, 1965; 2-е изд. – Тегеран, 1968. – Режим доступа: <http://www.habit.ru/1/5.html> (дата обращения: 23.09.2017)
5. Лиссабонский кодекс. Европейский кодекс профессионального поведения в области PR [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.habit.ru/1/8.html>. (дата обращения: 18.09.2017)
6. Стокгольмская хартия ICCO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akospr.ru/glavnaya-stranica/xartiya> (дата обращения: 23.09.2017).
7. Кодекс профессионального поведения Международной ассоциации по связям с общественностью (IPRA) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pr.web-3.ru/ethics/ipra/> (дата обращения: 17.09.2017).

Поступила в редакцию 25.11.2017 г.

THE MAIN PROVISIONS OF PROFESSIONAL ETHICS PR-ACTIVITIES

V.V. Dudnik

The article defines the essence of the concept “professional ethics of PR-activity” on the conceptual level and clearly outlines the ethical principles of professional PR activity as a hierarchical three-tier system in the context of foreign and domestic practices.

Key words: ethics PR activities, ethical principles, professional codes of ethics.

Дудник Виктория Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

vika_dirsp@mail.ru

+38-050-638-36-89

Dudnik Victoria

Candidate of Economic Sciences

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.22.021.4

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

© 2017. Д. А. Забарина

В статье усовершенствованы методические рекомендации по определению стадии жизненного цикла субъектов реального сектора экономики с учетом особенностей функционирования коксохимических предприятий Донецкой Народной Республики, с помощью системы индикаторов на основе ретроспективной данных бухгалтерской и (или) финансовой отчетности за 2011-2015 гг.

Ключевые слова: жизненный цикл, финансово-экономическая гибкость, субъект реального сектора экономики, стадия роста, замедленный рост, зрелость, спад, становление.

Постановка проблемы. Анализ, используемых в мировой практике методик, механизмов, алгоритмов управления финансово-экономической деятельностью субъектов реального сектора экономики, показал, что они не учитывают цикличность развития предприятия. Субъекты реального сектора экономики на разных стадиях даже одного и того же цикла развития имеют различные цели и приоритеты, поэтому в зависимости от стадии жизненного цикла в методиках должны изменяться критерии оценки.

Актуальность исследования. Проблема выживания предприятий в окружающей среде является очень острой во всех развитых странах. Важной является она и на современном этапе формирования рыночных экономических отношений. Предприятие, как и любая система, независимо от формы собственности, отрасли и масштабов деятельности, подчиняется циклическим законам жизнедеятельности. Возможность модифицироваться, переходить на высшие стадии развития или же, наоборот, попадать в кризисные положения, требует от предприятия изменения целей, стратегий и способов их реализации. Изучение теоретических и практических процессов цикличности развития предприятий позволит заинтересованным лицам предусматривать их состояние в будущем, руководителям принимать обоснованные управленческие решения. Важным и актуальным является задача разработки систем оценки и управления жизненным циклом развития предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Закономерности и тенденции циклического развития предприятия, особенности его состояния в зависимости от стадии жизненного цикла исследовали многие ученые, в частности: Базаров Т. Ю. [3], Брагин Л. А., Данько П. П. [7], Григорьев В.В. [1], Коласс Б. [4], Корягина С. В. [6], и др.

Выделение нерешённой проблемы. Вместе с тем ряд проблем, связанных с жизненным циклом предприятия, не нашли надлежащего отражения в литературе и нуждается в дальнейшем исследовании. Так, нет единого подхода к определению содержания ЖЦП и классификации его стадий; отсутствуют методические подходы, которые позволяют осуществлять дифференцированный подход к оценке стадии жизненного цикла отечественных предприятий на основе комплексного анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности и качественного анализа факторов среды предприятия.

Цель исследования заключается в усовершенствовании методических рекомендаций по определению стадии жизненного цикла субъектов реального сектора экономики с учетом особенностей функционирования коксохимических предприятий.

Результаты исследования. Для определения особенностей управления финансово-экономической гибкостью субъектов реального сектора экономики, на наш взгляд, необходимо использовать концепцию жизненных циклов, включающую анализ субъекта по стадиям развития и позволяющую оценить как текущее положение, так будущие преобразования субъектов реального сектора экономики.

В экономической теории принято выделять два подхода к рассмотрению жизненного цикла объекта:

по этапам от зарождения до ликвидации относительно изменения основного параметра объекта по времени;

по этапам от определения потребности до утилизации относительно цикла «производство-потребление» по основным функциям.

Диагностики финансово-экономической гибкости предполагает определение стадий жизненного цикла выбранных для исследования субъектов реального сектора экономики – коксохимических предприятий, с помощью системы индикаторов $(\chi^{Pr}, \chi^{ДЗ}, \chi^{Ам}, \chi^{ПТ}, \chi^{жсц}, (\chi_{t+1}^{жсц} - \chi_t^{жсц}))$ на основе ретроспективной данных бухгалтерской и (или) финансовой отчетности за 2011-2015 гг., а именно:

прибыли до вычета налогов и процентов по займам и кредитам (χ^{Pr}) . Выбор данного показателя, а не чистой прибыли, обусловлен необходимостью обеспечить единую размерность между суммой прибыли и суммой дебиторской задолженности и остатков оборотных средств на счетах и в кассе предприятия;

краткосрочной дебиторской задолженности и денежных средств на счетах предприятия $(\chi^{ДЗ})$. Дебиторская задолженность показывает возможные дополнительные источники формирования чистого дохода. Денежные средства на счетах после разнесения их по статьям баланса также используется для формирования чистого дохода;

сумм амортизации на основные средства $(\chi^{Ам})$. Суммы амортизации входят в состав чистого дохода без изменений, однако их учитывают в индикаторах для учета прироста (или снижения) суммы всех возможных средств, формирующих в последствии чистый доход;

производительности труда среднеучетного работника $(\chi^{ПТ})$. Данный параметр является мультипликатором денежных средств, направленных на формирование чистого дохода, а в нем заложена информация о тенденции увеличения (или снижения) переменных и постоянных затрат предприятия.

Наличие перечисленных исходных индикаторов дает возможность определить расчетный индикатор $\chi^{жсц}$, который отражает уровень эффективности развития предприятия, и определяется по следующей формуле:

$$\chi_t^{жсц} = \frac{\chi_t^{ПТ}}{\chi_{t-1}^{ПТ}} * (\chi_t^{Pr} + \chi_t^{ДЗ} + \chi_t^{Ам}) \quad (1)$$

где $\chi_t^{жц}$, $\chi_t^{Пр}$, $\chi_t^{ДЗ}$, $\chi_t^{Ам}$, $\chi_t^{ПТ}$ – соответственно уровень эффективности развития предприятия, прибыль до вычета налогов и процентов по займам и кредитам, краткосрочная дебиторская задолженность и денежные средства на счетах, суммы амортизации на основные средства, производительность труда среднеучетного работника в текущем периоде;

$\chi_{t-1}^{ПТ}$ – производительность труда среднеучетного работника в предыдущем периоде [5, с. 154].

На основе расчета динамики индикатора $\chi^{жц}$ (индикатор $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц})$, где $\chi_{t+1}^{жц}$ – уровень эффективности развития предприятия в перспективном t+1-м периоде) определяются, как правило, три стадии жизненного цикла субъекта реального сектора экономики [5, с. 216]:

стадия роста, когда текущее значение индикатора на t+1-м периоде больше его среднего значения за предыдущий t - й период, т.е. $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) > 0$:

стадия зрелости (стагнации), когда текущее значение индикатора на t+1-м периоде практически не отличается от его значения за предыдущий t-й период, т.е. $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) \approx 0$

стадия спада (кризиса), когда текущее значение индикатора на t+1-м периоде меньше его значения за предыдущий t - й период, т.е. $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) < 0$

В предложенной методике требуется доработать один момент: на практике невозможно получить совершенно одинаковые значения за периоды индикатора $\chi^{жц}$, т.е. выражение $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) \approx 0$ практически нереально. Исходя из этого, при расчетах всегда получается результат либо «Рост» либо «Спад», даже при незначительных ростах или снижениях индикатора $\chi^{жц}$. Такой рост или снижение могут быть очень маленькими или не значительными и прямым образом указывать на зрелость (стагнацию). Поэтому введено понятие «Приближение к нулю в пределах $\pm\alpha\%$ от $\chi_t^{жц}$ ». Оно означает, что, если $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц})$ находится в пределах $-(\alpha\% * \chi_t^{жц}) < (\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) < (\alpha\% * \chi_t^{жц})$, то это значит ≈ 0 (приближено к нулю). Параметр $\alpha\%$ устанавливается самостоятельно и означает процент допустимого отклонения от первоначального (текущего) значения индикатора $\chi^{жц}$ [1,с.90].

Жизненный цикл субъекта реального сектора экономики, кроме основных трех стадий (роста, зрелости, спада), включает стадию «замедленного роста», которая в зависимости от экономического развития субъекта предшествует стадии зрелости. Однако, если зрелость предусматривает относительную стабильность индикатора $\chi^{жц}$ в динамике (т.е. приближение к 0 – $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) \approx 0$) в пределах допустимого отклонения от его первоначального (текущего) значения, то замедленный рост характеризуется только тенденцией к увеличению индикатора $\chi^{жц}$ в динамике (т.е.

$(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) > 0$), однако не до бесконечности, а до установленного верхнего предела допустимого отклонения от первоначального (текущего) значения индикатора $\chi^{жц}$ (т.е. «Рост в пределах $+α\%$ от $\chi_t^{жц}$ »).

Поэтому с целью определения стадий жизненного цикла «замедленного роста» и «зрелость» с помощью рассмотренных индикаторов предлагается установить следующие величины процента допустимого отклонения от первоначального (текущего) значения индикатора $\chi^{жц}$ на этих стадиях:

на стадии замедленного роста – «Рост в пределах $+8\%$ от $\chi_t^{жц}$ » (т.е. $α=+8\%$), поскольку замедленный рост, по мнению автора, предполагает увеличение индикаторов, не более, чем на 10% ;

на стадии зрелости – «Приближение к нулю в пределах $±5\%$ от $\chi_t^{жц}$ » (т.е. $α=±5\%$), поскольку, по мнению автора, это максимально допустимое отклонение индикатора $\chi_t^{жц}$ от 0, характеризующее относительную стабильность индикаторов в динамике.

Исходя из вышеизложенного, рекомендуется следующая шкала определения стадии жизненного цикла субъекта реального сектора экономики по значению индикатора динамики уровня эффективности развития субъекта (табл. 1).

Таблица 1

Шкала определения стадии жизненного цикла субъекта реального сектора экономики по значению индикатора динамики уровня эффективности развития субъекта

Значение индикатора динамики эффективности развития субъекта	Стадия жизненного цикла субъекта
$(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) > 0$	Рост
$(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) < 8\% * \chi_t^{жц}$	Замедленный рост
$-(5\% * \chi_t^{жц}) < (\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) < (5\% * \chi_t^{жц})$	Зрелость (стагнация)
$(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) < 0$	Спад (кризис)
$(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц}) > 0$	Становление (возрождение)

Результаты расчета индикатора уровня эффективности развития коксохимических предприятий, его динамики и процента допустимого отклонения от первоначального (текущего) значения индикатора $\chi^{жц}$, а также определения соответствующей стадии жизненного цикла занесены в табл. 2.

Установлено, что по рассчитанным индикаторам выполняется поочередность стадий жизненного цикла субъектов реального сектора экономики в зависимости от их экономического развития.

Таблица 2

Результаты определения стадии жизненного цикла субъектов реального сектора экономики по индикатору динамики уровня эффективности развития субъекта

Индикаторы	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
ПАО "Ясиновский коксохимический завод"					
Индикатор $\chi_t^{жц}$	1911787,9	2012560,8	2051079,7	2121770,4	1562245,4
Индикатор $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц})$	1911787,9	100772,9	38518,9	70690,7	-559525,0
Приближение к нулю в пределах $\pm 5\%$ от $\chi_t^{жц}$	-	95589,4	100628,0	102554,0	106088,5
Рост в пределах $+8\%$ от $\chi_t^{жц}$	-	152943,0	161004,9	164086,4	169741,6
Стадия жизненного цикла	РОСТ	Замедленный рост	ЗРЕЛОСТЬ	ЗРЕЛОСТЬ	СПАД
ПАО "Макеевский коксохимический завод"					
Индикатор $\chi_t^{жц}$	331680,7	315252,9	340467,1	262272,8	907922,1
Индикатор $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц})$	331680,7	-16427,8	25214,2	-78194,3	645649,3
Приближение к нулю в пределах $\pm 5\%$ от $\chi_t^{жц}$	-	16584,0	15762,6	17023,4	13113,6
Рост в пределах $+8\%$ от $\chi_t^{жц}$	-	26534,5	25220,2	27237,4	20981,8
Стадия жизненного цикла	ЗРЕЛОСТЬ	ЗРЕЛОСТЬ	Замедленный рост	СПАД	ВОЗРОЖДЕНИЕ
ПАО "Донецккокс"					
Индикатор $\chi_t^{жц}$	544557,0	2259239,5	2429952,0	2329043,8	-468186,3
Индикатор $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц})$	544557,0	1714682,5	170712,6	-100908,2	-2797230,1
Приближение к нулю в пределах $\pm 5\%$ от $\chi_t^{жц}$	-	27227,9	112962,0	121497,6	116452,2
Рост в пределах $+8\%$ от $\chi_t^{жц}$	-	43564,6	180739,2	194396,2	186323,5
Стадия жизненного цикла	Замедленный рост	РОСТ	Замедленный рост	ЗРЕЛОСТЬ	СПАД
ПАО "Алчевский коксохимический завод"					
Индикатор $\chi_t^{жц}$	4802301,0	4941375,9	4734932,7	4678248,9	56918,6
Индикатор $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц})$	4802301,0	139074,8	-206443,2	-56683,8	-4621330,3
Приближение к нулю в пределах $\pm 5\%$ от $\chi_t^{жц}$	-	240115,1	247068,8	236746,6	233912,4
Стадия жизненного цикла	ЗРЕЛОСТЬ	ЗРЕЛОСТЬ	ЗРЕЛОСТЬ	ЗРЕЛОСТЬ	СПАД

Продолжение табл. 2

ЧАО "Енакиевский коксохимпром"					
Индикатор $\chi_t^{жц}$	4129,6	1581,5	-4806,8	1568,3	2319,6
Индикатор $(\chi_{t+1}^{жц} - \chi_t^{жц})$	4129,6	-2548,1	-6388,3	-3238,5	751,3
Приближение к нулю в пределах $\pm 5\%$ от $\chi_t^{жц}$	-	206,5	79,1	-240,3	78,4
Рост в пределах $+8\%$ от $\chi_t^{жц}$	-	330,4	126,5	-384,5	125,5
Стадия жизненного цикла	ЗРЕЛОСТЬ	СПАД	СПАД	ВОЗРОЖДЕНИЕ	ВОЗРОЖДЕНИЕ

Следует отметить, что все исследуемые предприятия прошли практически все рассмотренные стадии своего жизненного цикла, а некоторые субъекты (ПАО «Макеевский коксохимический завод» и ЧАО «Енакиевский коксохимпром») уже находятся на стадии возрождения.

Это свидетельствует о том, что предприятия, пройдя стадию спада, нашли возможности и резервы возобновления своей финансово-экономической гибкости, однако пока только в краткосрочном периоде, что подтверждается положительными тенденциями исходных индикаторов (прибыли, дебиторской задолженности, сумм амортизации и производительности труда).

Графическое представление определения стадий жизненного цикла субъектов реального сектора экономики на основе динамики индикатора $\chi_t^{жц}$ за 2011-2015 гг. приведено на рис. 1.

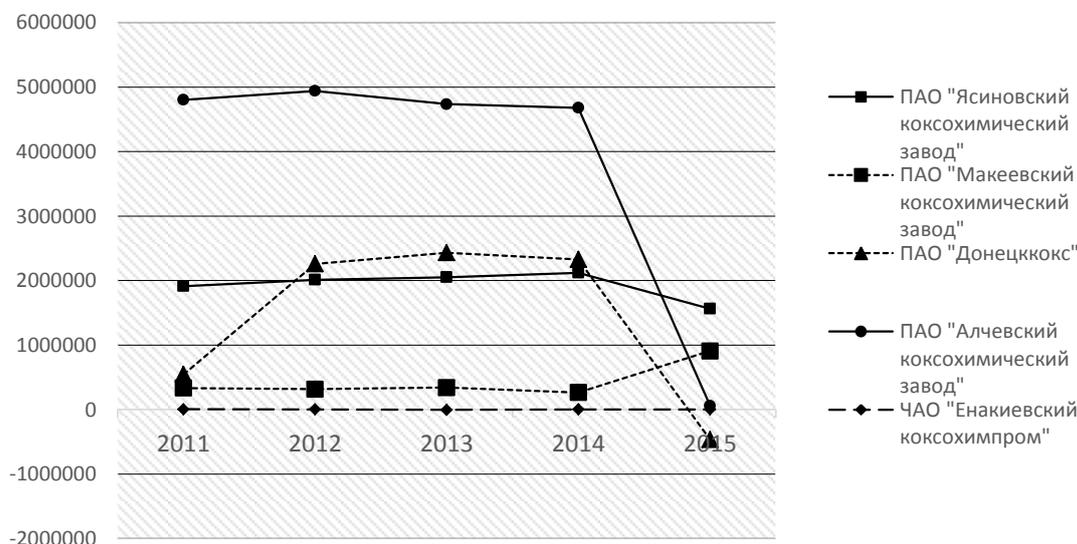


Рис. 1. Стадии жизненного цикла субъектов реального сектора экономики по динамике индикатора $\chi_t^{жц}$

Из рис. 1 видно, что после стадии роста обычно наступает стадия замедленного роста или зрелости; после стадии замедленного роста – зрелость или спад; после стадии зрелости – замедленный рост или спад; после стадии спада – возрождение или «смерть».

Выводы. На основе проведенного анализа и определения стадии жизненного цикла субъектов реального сектора экономики Донецкой Народной Республики общей негативной тенденцией для всех исследуемых коксохимических предприятий является снижение в 2014-2015 гг. основных показателей деятельности, вследствие чего предприятия постепенно переходят в стадию спада, либо зрелости (ПАО «Ясиновский коксохимический завод», ПАО «Донецккокс», ПАО «Алчевский коксохимический завод»). Это должно стать сигналом для данных субъектов реального сектора экономики для принятия немедленных действий и мер по предотвращению банкротства и возобновления финансово-экономической гибкости, чтобы в будущем перейти в стадию возрождения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балашов, В.Г. Антикризисное управление предприятиями и банками / В.Г. Балашов. – М: Дело, 2001. - 840 с.
2. Довбня С. Финансовый анализ на различных этапах жизненного цикла предприятия / С. Довбня, Ю. Шембель // БИЗНЕС ИНФОРМ. – 1998. – № 17-18. – С. 87-92.
3. Забродский, В. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Харьков: Бизнес-Информ, 2000. – 72 с.
4. К вопросу о гибкости организаций органического типа / текст М. Белого [Электронный ресурс]. – Режим доступа к документу: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/13_4_98.htm. (25.11.2017)
5. Кваницька, Р. С. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірність банкрутства підприємства / Р. С. Кvasницька, І. М. Кордонєць // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – Вип. № 2. – Т. 3. – С. 130-134.
6. Козлова, А. А. Стратегическое планирование деятельности фирмы в системе анти кризисного управления предприятием / А. А. Козлова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. – № 13 (149). – С. 185-191.
7. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация, 2-е изд., перераб. и доп. / Под общ.ред. Л. А. Брагина, Т. П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 560 с.

Поступила в редакцию 03.11.2017 г.

DETERMINATION OF THE STAGE OF LIFE CYCLE OF SUBJECTS OF THE REAL SECTOR OF ECONOMY

D.A. Zabarina

In the article methodical recommendations are improved on determination of the stage of life cycle of subjects of the real sector of economy taking into account the features of functioning of коксохимических enterprises of Donetsk People's Republic, by the system of indicators on the basis of retrospective information of accounting and (or) financial control for 2011-2015.

Keywords: life cycle, financial and economic flexibility, subject of the real sector of economy, stage of growth, slow growth, maturity, slump, becoming.

Забарина Дарья Андреевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского», г. Донецк
zabarinanadasha@mail.ru
+38-050-213-17-72

Zabarina Darya

Candidate of economic sciences, Associate Professor
Donetsk national university economy and trade the name of Mikhail Tugan-Baranovskogo,
city Donetsk

УДК 332.01– 048.87

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССА ТРАНСФОРМАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2017. Т. В. Ибрагимхалилова

В статье обоснована необходимость процесса трансформации региональной экономики, предложены концептуальные основы исследования процесса системной трансформации региональной экономики, которые включают цель, задачи, предмет, объект, субъекты, принципы, ключевые элементы процесса трансформации региональной экономики.

Ключевые слова: региональная экономика, трансформационные преобразования, региональные социально-экономические системы, концепции трансформации, трансформационный спад, вектор трансформации.

Постановка проблемы. Существенные изменения в качественно новом переосмыслении значимости региональной экономики, обусловили необходимость формирования либо модернизации региональной экономической системы, отвечающей требованиям современного демократического общества, с отходом от сырьевой ориентации, интенсификацией производства, освоением инновационных, конкурентоспособных на мировом уровне производств, созданием новых рабочих мест, экологизацией производства, значительным повышением доли наукоемкого производства в структуре экспорта, т.е. явились «драйвером» трансформационных преобразований.

Актуальность исследования. Научное исследование важно для подтверждения объективности направлений и выработки концептуальных основ исследования процесса трансформации региональной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Фундаментальные положения трансформационных процессов в большей степени рассматриваются в теории переходной экономики, существенный вклад в развитие которой внесли Л.И. Абалкин, С.Э. Батищева, О.С. Белокрылова, Б.Е. Бродский, Н.И. Бухарин, Е.В. Красникова, В.В. Радаев, И.Г. Ушачев, А.А. Шутьков и др. Разработкой теоретических и практических аспектов проблем трансформаций экономических систем занимались В. А. Бессонова, С. А. Зубенко, М.Г. Лапаева, Ю.В.Савельев, С. А. Суспицын, А.Ф.Титов, А. В. Щербак и другие.

Вопросам территориальной организации общества уделяют внимание А.Г. Гранберг, А.Г. Дружинин, О.В. Кузнецов и др., теоретические вопросы трансформации региональных социально-экономических систем исследуются в меньшей мере - можно отметить работы П.Я. Бакланова, С.М. Васина, С. В. Степановой, О. В. Толстогузов, М.Д. Шарыгина и др., однако, в экономической литературе не выработано единого общепринятого подхода к концептуальным основам процесса системной трансформации региональной экономики из-за специфичности объекта исследования, что и обусловило выбор темы исследования.

Выделение нерешённой проблемы. Переход от индустриальной к постиндустриальной экономической системе, утрата значимости планово-директивных методов управления территориальным хозяйством, формирование рыночных механизмов регионального развития, обусловленных процессом обретения регионами

статуса «самостоятельных экономических подсистем» это лишь незначительная часть факторов, радикально меняющая структуру экономики и способствующих социально-экономических преобразованиям, т.е. трансформациям.

Цель исследования заключается в обосновании концептуальных основ процесса трансформации региональной экономики.

Результаты исследования. Рассматривая трансформацию региональной экономики (РЭ) как процесс преобразования отношений и связей в СЭС региона, посредством центростремительного распределения экономической активности и изменения хозяйственной структуры региона, в соответствии с целевыми установками развития и заданным территориальным составом его элементов, направленный на оптимизацию использования имеющихся ограниченных ресурсов и повышение качества жизни населения [2], стоит акцентировать внимание на ее системный характер, т.к. качественные изменения, способствующие достижению целей трансформации возможны только в результате разработанной комплексной системы мер по улучшению подсистем региональной экономики.

Как отмечает О.А. Старцева, цели трансформации РЭ целесообразно классифицировать на:

- цели стратегически действующего характера (выход из депрессивного состояния; трансформация хозяйственного потенциала; ориентация на преимущественно внешнеэкономическую деятельность и т.д.);

- стратегически стабилизационного плана (сохранение и поддержка сложившейся ситуации; структурные преобразования в хозяйственной сфере и т. д.);

- применительно к отдельным отраслям;

- среднесрочного отраслевого и институционального свойства (коммерциализация социальной сферы; создание региональной службы занятости и т. д.);

- тактические, конкретные задания по развитию отдельных служб, систем регионального хозяйствования объектов и т. д. [4]. Исследуя опыт проведения трансформаций, необходимо отметить, что глубина трансформационных преобразований зависит от «качества» изменения происходящих в экономической системе, и от степени структурных сдвигов, затрагивающих ее системообразующие отношения, преобразовывая старую экономическую систему в новую.

Результативность трансформации РЭ будет зависеть от четко сформулированной цели трансформационного процесса, выделенных задач и видения комплексных решений, которые должны быть приняты, для устранения противоречия прошлых состояний системы и недопущения случайных воздействий внешней среды.

Таким образом, целью трансформации РЭ является обеспечение высокого качества жизни населения региона.

Задачи трансформации РЭ можно разделить по следующим направлениям: институциональные:

- формирование нормативно-правовой системы институтов, которая должна быть представлена органами власти и нормативно-правовыми актами, определяющими общие направления политики и устанавливающими правила взаимодействия различных институтов региона;

- формирование финансово-бюджетной системы институтов, которая должна определить порядок образования и использования финансовых ресурсов, предназначенных для социального и экономического развития региона;

- формирование административной системы институтов, которая используется органами государственного управления различных уровней и является одной из форм контроля над экономической активностью, реализующегося посредством правил, предусматривающих обязательные платежи и прохождение юридических лиц и их статуса, лицензирование предпринимательской деятельности, систему контроля над текущей деятельностью предприятий, процедуры согласования с органами власти вопросов хозяйственной деятельности, сертификацию товаров и услуг и т.д.

экономические:

- обеспечение эффективности общественного производства за счет ее пространственных составляющих (рациональное размещение производства, комплексное развитие областей);

- реформирование отношений собственности как основы экономической системы;

- содействие развитию и углублению экономической реформы, формирование многоукладной экономики, становление регионального рынка товаров, труда и капитала, институциональной и рыночной инфраструктуры;

- сокращение чрезмерно глубоких различий в уровне социально-экономического развития регионов, поэтапное создание условий для укрепления в них собственной экономической базы повышения благосостояния населения, рационализация систем расселения;

- развитие региональной инфраструктуры (транспорта, связи, информатики и других);

- стимулирование развития районов и городов, располагающих крупным научно-техническим потенциалом и могущих стать «локомотивами» и «точками роста» экономики региона;

- поддержка возможностей для использования трудового (производственного, интеллектуального) потенциала, то есть сфер применения труда.

социальные:

- достижение ощутимого улучшения материального положения и условий жизни людей;

- обеспечение эффективной занятости населения, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы;

- гарантия конституционных прав граждан в области труда, социальной защиты населения, образования, охраны здоровья, культуры, обеспечения жильем;

- переориентация социальной политики на семью, обеспечение прав социальных гарантий, предоставляемых семье, женщинам, детям и молодежи;

- нормализация и улучшение демографической ситуации, снижение смертности населения, особенно детской и граждан трудоспособного возраста;

- существенное улучшение социальной инфраструктуры.

экологические:

- формирование эффективной системы управления в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, предусматривающей взаимодействие и координацию деятельности органов власти;

- обеспечение экологически ориентированного роста экономики и внедрения экологически эффективных инновационных технологий;

- предотвращение и снижение текущего негативного воздействия на окружающую среду;

- обеспечение экологически безопасного обращения с отходами;

- сохранение природной среды, в том числе естественных экологических систем, объектов животного и растительного мира;
- развитие экономического регулирования и рыночных инструментов охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности;
- совершенствование системы государственного экологического мониторинга (мониторинга окружающей среды) и прогнозирования чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, а также изменений климата;
- формирование экологической культуры, развитие экологического образования и воспитания.

Шестаков Е.Д. отмечает, что процесс трансформации предполагает определенный порядок в перестройке таких системных элементов как экономические отношения и структурно-институциональные связи систем управления [6]. В свою очередь, трансформация социально-экономических отношений предусматривает изменения на основных фазах общественного воспроизводства. Трансформированные социально-экономические отношения становятся драйверами изменения хозяйственной структуры, и стимулируют адаптацию институциональной составляющей.

Под институциональной составляющей принято понимать совокупность институтов формальных (качество законодательства, структуру собственности и др.) и неформальных (культурой, традициями, ценностными установками и параметрами информационного поля), обеспечивающих полноту правил и ограничительных рамок, в которых протекает хозяйственная жизнь общества и в которых общество осуществляет свою жизнедеятельность.

Таким образом, трансформация региональной экономики неразрывно связана с трансформацией СЭС региона, институциональной трансформацией региона и трансформацией общества. Как правило, любые мероприятия, касающиеся преобразований экономики, касаются в первую очередь интересов тех, кто их осуществляет. Поэтому при исследовании системной трансформации РЭ целесообразно определить предмет и объект исследования.

Предметом исследования трансформации региональной экономики является совокупность экономических отношений, складывающихся в процессе системной трансформации региональной экономики, тенденции и закономерности развития, экономической, институциональной и социальной структур в их единстве и взаимодействии.

Объектом исследования выступают трансформация региональной экономики, взаимосвязи и взаимодействия составляющих ее элементов, а также влияние связей целого на функционирование частей. Рассматривая объект шире, необходимо обратить внимание на то, что в зависимости от линии развития регионов трансформация объектов (их преобразование, превращение, изменение) также может носить различный по уровню прогрессивности характер. Понимание различий и соотношений данных категорий может иметь существенное практическое значение для постановки целей и задач стратегии системной трансформации региональной экономики, выбор средств и способов достижения поставленных целей.

Как правило, в трансформационном процессе задействовано большое количество индивидов и групп, обладающих особыми интересами, однако не все они вносят одинаковый вклад в осуществление трансформационных преобразований. В практике

известно, что субъектов, в зависимости от характера влияния на трансформационные процессы, можно разделить на три группы (табл. 1).

Трейвиш А.И. и Артоболевский С.С. [7] начиная с 90-х годов 20 века, отмечали, что процесс перераспределения государственных полномочий в пользу регионов, а также учет региональных интересов и потребностей в политике, экономике, управлении, планировании носят объективно неизбежный характер и могут рассматриваться как закономерные процессы.

Таблица 1

Группы субъектов трансформационных преобразований [на основе [1, 5]

Представители групп субъектов	Что осуществляют	Интерес
1 группа реформаторский потенциал (осуществляет институциональные преобразования)		
- правящая элита; - государственные чиновники (верхний слой бюрократии)	- иницируют трансформационные процессы; - определяют цели; - корректируют правовые нормы; - иницируют создание новых институтов	- собственность и власть; - стремление занять позиции в стратегических секторах экономики
2 группа социально-инновационный потенциал (поддерживает институциональные преобразования)		
- предприниматели; - менеджеры; - профессионалы; - чиновники; - старшие офицеры	- содействует укоренению устанавливаемых правил; - используют и закрепляют новые нормы и правила; - воздействуют на формирование новых «правил игры»	- реализуют открываемые реформами возможности в своей практической деятельности; - корректируют их в направлении собственных интересов
3 группа адаптационный потенциал (принимают либо отвергают институциональные преобразования)		
рядовые граждане: - сельские жители региона, - рабочие и служащие; - массовая интеллигенция	в зависимости от ситуации и собственных установок они могут: - поддерживать и ускорять осуществление реформ; - либо саботировать новые правила, не отвечающие их интересам; - активно формировать новые, часто внеправовые нормы поведения	- ярко выраженной заинтересованности не прослеживается, однако является важнейшим индикатором успеха (или провала) преобразований

Рассматривая трансформацию региональной экономики как совокупность качественных изменений в региональной экономике, необходимо обратить внимание на ряд закономерностей, как общего, так и специфического характера, присущих трансформационным преобразованиям.

К общим закономерностям можно отнести:

- зарождение элементов новой системы в старой;
- влияние внешней среды, иницирующей преобразования и организующей их в виде закономерностей функционирования и развития трансформации;
- накопление элементов хаоса, способствующих ассимиляции новых элементов системы;
- длительность, поступательность и поэтапность трансформационных преобразований;
- существование и одновременно разрушение старого и замена его новым.

Кроме этого можно выделить и ряд экономических закономерностей (специфических), которые характерны для качественных изменений переходного периода в региональных экономических системах:

- утрата государством функций единоличного распоряжения ресурсами региона;
- бюджетный кризис;
- несбалансированность структуры производства;
- трансформационный спад.

Термин «трансформационный спад» был введен в научный оборот Я. Корнаи, который утверждал, что в переходный период экономика переживает глубокий кризис, вызванный отсутствием координации между экономическими агентами, Й. Шумпетер, видел в нем процесс бурного "созидательного разрушения".

Причинами трансформационного спада могут быть следующие факторы:

- разрыв хозяйственных связей между странами (регионами);
- неумение хозяйственных руководителей оперировать в новой обстановке;
- износ производственных мощностей при отсутствии капиталовложений;
- нерациональная система налогов, чрезмерный налоговый пресс;
- отсутствие рыночной инфраструктуры;
- институциональная перестройка экономики;
- монопольная структура производства;
- опережающий рост цен на сырье вследствие либерализации внешней торговли;
- недостаток спроса на конечную и промежуточную продукцию.

Как уже не раз отмечалось, под трансформацией понимается процесс динамического развития, который методически должен опираться не столько на перспективные цели развития региона, сколько на политику отхода от прежней системы, функционирующей в «условиях прогрессирующего экономического отставания» [3]. Логически системную трансформацию региональной экономики следует исследовать, с одной стороны, на основании теорий регионального развития, с другой, ориентируясь на цель высшего уровня - обеспечение условий повышения уровня жизни населения региона, путем достижения устойчивого экономического роста и все это осуществлять в иерархической последовательности: => динамика => развитие => трансформация.

Выделение закономерностей трансформационного процесса недостаточно для реализации реформ. Путь развития зависит от внутренних и внешних факторов, влияющих на данное развитие, а также национальных (региональных) особенностей конкретного государства (региона).

Основными чертами региональной экономики в период осуществления системной трансформации можно считать следующие:

- существование элементов старой и новой систем (переходящий характер);
- неустойчивость развития народного хозяйства и, как следствие, альтернативность его развития;
- обострение социально-экономических противоречий (вызванных динамичностью процесса трансформаций);
- многоукладность экономики (для предотвращения роста противоречий - обеспечение равных условий хозяйствования всем юридическим и физическим лицам);
- относительная длительность преобразований в трансформационной экономике.

Основываясь на сущности и специфике трансформации региональной экономики, представляется возможным определить основополагающие принципы ее

осуществления, выделив среди них основные, связанные с особенностями процесса трансформации экономики, и специфические, отражающие региональный аспект рассматриваемого явления (табл. 2).

Таблица 2

Принципы трансформации региональной экономики

Наименование принципа	Сущность принципа
основные принципы	
Принцип системности	процессы трансформации экономики обладают целостностью и системным эффектом
Принцип социальной направленности	социальной ориентации перспективной структуры региональной экономики, ускоренного развития сферы услуг
Принцип мобильности труда и капитала	проявляется в способности трудовых ресурсов и капитала к свободному перемещению из одной сферы деятельности в другую
Принцип устойчивого развития	направленность регионального развития на формирование оптимальных макроэкономических параметров и обеспечение установленных социальных стандартов; обеспечения рационального использования природно-экономических, демографических и других местных ресурсов
Принцип сопротивления среды	заключается в естественном возникновении противодействующих сил при преобразовании экономической системы
Принцип комплексности	комплексного развития производительных сил
Принцип догоняющего развития	выражается в преодолении запаздывания в развитии за счет изменения отношений, связей, институтов и экономической политики; обеспечивает переход из «текущего» состояния экономической системы в «желательное»
Принцип цикличности и стадийности	базируется на идее последовательного развития экономики путем постоянного или неравномерного роста, а также в форме колебаний относительно устойчивого состояния
специфические принципы	
Принцип приоритетности (селективной государственной поддержки)	использование иерархического подхода к определению приоритетов регионального развития; приоритетность развития наукоемких, высокотехнологичных, конкурентоспособных, экспортоориентированных и импортозамещающих нересурсоемких отраслей и производств с высокой долей добавленной стоимости в регионе
Принцип предельного роста	определяется наличием границы, за которым экономический рост становится либо невозможным из-за ограниченности ресурсов, либо признается социально опасным
Принцип учета экономической реальности	подтверждается одновременно существованием явлений, объектов, процессов разных этапов развития экономики, обладающих определенной наследственностью
Принцип концентрации	концентрация материальных, интеллектуальных и других видов ресурсов, направление их на реализацию приоритетных региональных проектов; на эффективное использование конкурентных преимуществ как базовых точек роста и приоритетных направлений развития региона
Принцип синхронизации	основывается на взаимном соответствии темпов и целей развития социальной, политической и экономической сфер

Вектор трансформации формируется под влиянием как объективных условий и закономерностей, которые определяют результаты трансформационных процессов, так и под воздействием субъектов трансформации, однако он может быть скорректирован из-за «непринятия» преобразований, казалось бы, не столь значимой группы субъектов (рядовых граждан).

Выводы. Обобщая исследование концептуальных основ процесса системной трансформации региональной экономики, можно сделать вывод, что ее результативность зависит от четко сформулированной цели (обеспечение высокого качества жизни населения региона); комплекса задач (в зависимости от направлений трансформационных преобразований можно выделить: институциональные, экономические, социальные, экологические); предмета (совокупности экономических отношений и структурно-институциональных связей систем управления); объекта (региональная экономика); субъектов (трех групп субъектов, обладающих особыми интересами); закономерностей (общего и специфического характера), а также принципов (основных, связанных с особенностями процесса трансформации экономики, и специфических, отражающих региональный аспект рассматриваемого явления). Кроме этого, необходимо обратить внимание на факт, целесообразности выбора концепции трансформации в зависимости, с одной стороны, от исходного состояния дел в регионе (важное значение имеет сила институтов, т.е. способность органов власти, после начального этапа распада старых органов управления и создания новых органов, добиваться осуществления выбранной экономической политики), с другой, от удовлетворенности преобразованиями «рядовых граждан», т.к. именно они способны «перенаправить» вектор трансформации в необратимое направление.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Заславская Т. И. Современный трансформационный процесс в России / Т. И. Заславская // Лекции лауреатов Демидовской премии (1993-2004). — Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2006. — С. 360-373.
2. Ибрагимхалилова Т.В. Сущность и особенности трансформации региональной экономики / Т.В. Ибрагимхалилова // Вестник ДонНУ. Серия В. Экономика и право. - № 4.- 2016.- С.111-117.
3. Путин В.В. Первое послание Владимира Путина Федеральному собранию // Портал Президент России. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/by-date/08.07.2000>. (дата обращения: 12.10.2017)
4. Старцева О. А. Системный подход к трансформации региональной экономики / О. А. Старцева // Региональная экономика: теория и практика. — 2007. — N.4. — С. 94-97.
5. Стеблякова Л. П. Трансформация экономических систем: теория и практика: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.01 / Стеблякова Лариса Петровна; [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова]. — Москва, 2010. — 386 с.
6. Шестаков Е.Д. Теоретико-методологические основы исследования социально-экономических систем в процессе трансформации Наука Красноярья, Том 6, № 2, 2017. — С. 171-189.
7. Artobolevsky S.S. and Treivish A.I. Regional development and state policy in Western and Eastern Europe. Regional and Industrial Policy Research Series. Paper № 12/ European Policies Research Centre, University of Strathclyde. Glasgow, 1992.

Поступила в редакцию 15.11.2017 г.

CONCEPTUAL BASES OF RESEARCH OF THE PROCESS OF TRANSFORMATION OF THE REGIONAL ECONOMY

T.V. Ibragimkhalilova

The article substantiates the need for the process of transformation of the regional economy, proposes the conceptual basis for studying the process of transformation of the regional economy, which includes the goal, tasks, subject, object, subjects, principles, key elements of the process of systemic transformation of the regional economy.

Keywords: regional economy, transformational transformations, regional socio-economic systems, transformation concepts, transformational decline, transformation vector.

Ибрагимхалилова Татьяна Владимировна

кандидат экономических наук, и.о. зав. кафедрой маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

itv2106@mail.ru

+38-071-029-18-88

Ibragimkhalilova Tatyana

Candidate of Economic Sciences

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.4: 338.24: 330.341

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗАВАРИЙНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

© 2017. Л. И. Колесник, И. И. Лисянская

Статья посвящена исследованию процессов оптимизации системы управления безаварийностью в угледобывающей отрасли с помощью развития методов экономико-математического моделирования. В качестве последних используются инструменты линейной алгебры, исследования операций и математической статистики. Кратко проанализирована угольная промышленность регионов Российской Федерации. На концептуальном уровне предложена модель управления безаварийностью на угледобывающих предприятиях, практическая реализация которой осуществлена в разработке управляющих воздействий на амортизацию основных средств производства. Предложен анализ иерархий, который позволяет определить оптимальный метод начисления амортизации с учётом ключевых факторов, влияющих на размер и направленность амортизационных отчислений.

Ключевые слова: управление; безаварийность; угольная промышленность; экономико-математическая модель; инструментарий; метод; амортизация; российский регион; угледобыча.

Постановка проблемы. Научно-технический прогресс не обеспечивает в полной мере безаварийную работу машин и механизмов на объектах угледобывающей отрасли. Это требует постоянного контроля безопасности на производстве, что приводит к необходимости изучения данного вопроса и совершенствования в нём. Системный подход к менеджменту безаварийностью на предприятиях угольной промышленности непосредственно связан с современным состоянием управления основными средствами субъектов хозяйственной деятельности и их воспроизводством. Очевидно, что средства производства должны приобретать более совершенную техническую форму, которая обеспечивала бы интенсификацию и эффективность их использования.

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью прогноза аварийности на крупных промышленных объектах угледобывающей отрасли регионов России. Простое и особенно расширенное воспроизводство основных средств предприятий угольной промышленности осуществляется посредством капитального ремонта, нового строительства, реконструкции, модернизации, технического и технологического перевооружения, пропорции применения которых свидетельствует о прогрессивном или регрессивном характере развития средств труда. Высокий уровень аварийности на шахтах Донбасса дополнительно актуализирует избранное направление научного поиска.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что проблемами управления безаварийностью на предприятиях угольной промышленности, в том числе с применением аппарата экономико-математического моделирования, занимались Т.В. Малаева, С.А. Перевознюк, А.В. Хмелёва, Н.С. Орлова, Н.А. Куликова, Н.В. Трушкина, П.Ф. Ковалёв, В.С. Королюк, А.П. Ковалёв, В.П. Колосюк, В.В. Химич и другие (см. работы [1 – 4] и их библиографию).

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на внимание к затронутым вопросам, исследование воспроизводства основного капитала на предприятиях

угольной отрасли пока остаётся наиболее узким местом. Недостаточно изучен циклический характер аварийности на шахтах и угольных разрезах регионов России. Слабо проработан вопрос оптимизации планирования капитальных ремонтов с применением современного количественного инструментария. Мало учитывается фактор роста интенсивности отказов оборудования и сооружений, в результате чего большинство будущих непрогнозируемых расходов остаются вне поля зрения управленцев.

Цель исследования заключается в развитии экономико-математического инструментария управления безаварийностью на предприятиях угледобывающей промышленности регионов Российской Федерации.

Результаты исследования. Вышеуказанные проблемы свидетельствуют о необходимости пересмотра действующей системы управления безаварийностью при угледобыче с учётом современных экономических реалий и факторов ограниченности и сокращения финансирования, высокого процента технического износа оборудования (до 80% в странах, образовавшихся после распада СССР).

Расходы на проведение капитального ремонта и ликвидации аварии складываются из затрат на плановый капитальный ремонт и затрат на ремонт в случае аварии. Модель, учитывающая отказ оборудования, использует математическое ожидание количества случаев аварий. При этом расходы на ликвидацию последствий аварии формируются из стоимости восстановления отказавшего оборудования и экономических потерь от последствий аварии. Модель управления безаварийностью на предприятиях угледобывающей промышленности зависит от интенсивности предыдущих (кумулятивных) отказов оборудования, причём для достаточного качества прогнозирования необходимо вычислить определитель n -го порядка следующего вида:

$$|\Delta^{(n)}| = \begin{vmatrix} & & & & & & & & \lambda_n & & & & & & & & & & & & & 0 \\ & & & & & & & & & \lambda_n & & & & & & & & & & & & \vdots \\ & & & & & & & & & & 0 & & & & & & & & & & & 0 \\ & \lambda_2 \\ & & & & & & & & & & & \lambda_n & & & & & & & & & & \lambda_1 \\ & & & & & & & & & & & & \cdot & & & & & & & & & \lambda_3 \\ & & & & & & & & & & & & & \cdot & & & & & & & & \vdots \\ & & & & & & & & & & & & & & \lambda_n & & & & & & & \lambda_{n-1} \\ \hline \bar{\lambda}_n & 0 \\ & 0 & \vdots \\ & & \bar{\lambda}_n & 0 \\ & \bar{\lambda}_n \\ \hline 0 & \dots & 0 & \bar{\lambda}_2 & \bar{\lambda}_1 & \bar{\lambda}_3 & \dots & \bar{\lambda}_{n-1} & 0 & 0 & \dots & 0 & & & & & & & & & & & -C_{2^n-1}^{(n)} \end{vmatrix}$$

Матрицы $\Delta_1^{(i)}$ и $\Delta_2^{(i)}$ ($i = \overline{2, n-1}$) отличаются от матрицы $\Delta^{(n)}$ только диагональными элементами, которые равны сумме с противоположным знаком элементов по строке,

если их число равно i , в противном случае добавляется слагаемое λ с тем индексом, которого нет в строке.

Для того чтобы вычислить определитель $|\Delta^{(n)}|$, учтём некоторые его особенности.

Обозначим $|\Delta^{(n)}| = f(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n, \bar{\lambda}_1, \bar{\lambda}_2, \dots, \bar{\lambda}_n)$ и применим 1-е свойство:

$$f(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_i, \dots, \lambda_n, \bar{\lambda}_1, \bar{\lambda}_2, \dots, \bar{\lambda}_i, \dots, \bar{\lambda}_n) = f(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n, \dots, \lambda_i, \bar{\lambda}_1, \bar{\lambda}_2, \dots, \bar{\lambda}_n, \dots, \bar{\lambda}_i).$$

Начальное значение интенсивности отказов и коэффициент, учитывающий темпы старения оборудования, можно получить в результате обработки имеющихся статистических данных российских регионов по конкретному виду оборудования или сооружений в структуре предприятий угольной промышленности.

Для оптимизации периодов выполнения капитальных ремонтов в описываемой модели используются удельные затраты на ремонт (расходы в расчёте на единицу времени). Поскольку удельные затраты со временем целесообразно минимизировать, то с помощью модели можно найти оптимальную периодичность проведения капитальных ремонтов на шахтах и угольных разрезах Российской Федерации.

С этой целью продолжаем оперировать с объектами линейной алгебры, опираясь на 2-е свойство:

$$f(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_{n-1}, 0, \bar{\lambda}_1, \bar{\lambda}_2, \dots, \bar{\lambda}_n) = 0.$$

В перечисленных свойствах не учтён эффект от накопленного недофинансирования ремонтных работ за прошлые годы. Амортизационный фонд угледобывающего предприятия аккумулирует финансовые ресурсы воспроизводства основных средств, т.е. обеспечивает замену средств труда, выбывающих со временем.

По итогам 2016 года добыча угля в России велась на 191 угольном предприятии (60-ти шахтах и 131-ти угольных разрезах). Суммарная производственная мощность угледобывающей отрасли составила 385,7 млн. т (табл. 1).

Таблица 1

Угледобыча в Российской Федерации, млн. т

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Весь добытый уголь	336,7	354,9	352	359	374	385,7

Если же рассмотреть назначение добываемого угля, то картина будет следующей (рис. 1), что отражает заданный темп развития угледобывающей промышленности Российской Федерации по 2030 год включительно [5].

Таким образом, в 2016 году на предприятиях угольной промышленности России добыча составила 385,7 млн. т, что дало прирост в 11,7 млн. т или на 3,1% по сравнению с 2015 годом. Основным поставщиком угля является Кузбасский бассейн, давший 228,1 млн. т, добыча в котором за 2016 год увеличилась на 5,4%. На региональном уровне лидирует Сибирский регион, обеспечивший 84,8% от всей добыче по России. Информация по российским угледобывающим регионам отражена в табл.2.



Рис. 1. Производственные мощности угольной отрасли России [6]

Таблица 2

Сопоставление объемов добычи угля в 2016 году по сравнению с 2015 годом в регионах Российской Федерации [6]

Угледобывающий регион	Абсолютное изменение, млн. т	Относительное изменение, %
Сибирский	+14,7	+4,7
Дальневосточный	+2,1	+5,2
Северо-Западный	-3,9	-26,5
Приволжский	-0,4	-66,7
Уральский	-0,1	-9
Южный	-1	-19,2

В угледобывающей промышленности Российской Федерации наметились положительные тенденции по уменьшению аварийности, что осуществлено благодаря выполняемой правительственной программе [7].

Возвращаясь к свойствам матричного блока модели управления безаварийностью на предприятиях угольной промышленности, отметим, что

$$|\Delta^{(n)}| = \lambda_1 \cdot \lambda_2 \cdot \dots \cdot \lambda_n \cdot g(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n, \bar{\lambda}_1, \bar{\lambda}_2, \dots, \bar{\lambda}_n),$$

где $g(\cdot)$ – многочлен относительно $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n, \bar{\lambda}_1, \bar{\lambda}_2, \dots, \bar{\lambda}_n$.

Структура матрицы следующая:

$$\sum_{i=1}^{2^n-1} \beta_i \alpha_{ij} = b_{ij}.$$

Здесь $2^n - 1$ – порядок матрицы $\Delta^{(n)}$, α_{ij} – её элементы, $\beta_i = \pm 1$ в зависимости от i , и выполняется равенство

$$b_{ij} = \begin{cases} \pm \sigma_n, & \text{если } j \leq 2^n - 1 - n; \\ \sigma_n - \bar{\lambda}_2, & \text{если } j = 2^n - n; \\ \sigma_n - \bar{\lambda}_1, & \text{если } j = 2^n - n + 1; \\ \sigma_n - \bar{\lambda}_j - (2^n - 1 - n), & \text{если } 2^n - n + 2 \leq j \leq 2^n - 1, \end{cases}$$

где $\sigma_n = \lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_n + \bar{\lambda}_1 + \bar{\lambda}_2 + \dots + \bar{\lambda}_n$, $n \geq 3$.

Под амортизационной политикой обычно подразумевают целенаправленные действия по выбору и применению разрешённого законом метода амортизации, стремясь при этом максимизировать на предприятии объём собственных финансовых ресурсов на протяжении амортизационного периода. В настоящее время амортизационная политика угледобывающих предприятий регионов России является крайне несовершенной, т.к. использование амортизационного фонда не является чётко регламентированным. Значительная часть амортизационных средств используется не по своему экономическому назначению. Эти средства часто расходуются не на воспроизводство основного капитала, а на потребление.

Для комплексного подхода к решению этих проблем и выбора наиболее целесообразного с экономической точки зрения метода начисления амортизации на угледобывающем предприятии предлагается использовать экономико-математический инструментальный системного подхода к принятию решений на основе методики анализа иерархий Т. Саати [8]. Методика позволяет оптимально структурировать проблему выбора метода амортизации в виде иерархий и осуществить количественную оценку возможных альтернатив принятия решения.

Методом математической индукции удалось свести вычисление определителя матрицы к следующей схеме:

$$\Delta^{(n)} = - \prod_{i=1}^n \lambda_i \cdot \prod_{i,j=1}^n (\lambda_i + \bar{\lambda}_i + \lambda_j + \bar{\lambda}_j) \times \\ \times \prod_{\substack{i,j,k=1 \\ i \neq j \neq k}}^n (\lambda_i + \bar{\lambda}_i + \lambda_j + \bar{\lambda}_j + \lambda_k + \bar{\lambda}_k) \cdot \dots \cdot (\lambda_1 + \dots + \lambda_n + \bar{\lambda}_1 + \dots + \bar{\lambda}_n).$$

Модель управления безаварийностью на предприятиях угольной промышленности оперирует со следующими методами амортизации – прямолинейным, уменьшающим остаточную стоимость, ускоренно уменьшающим остаточную стоимость, кумулятивным и производственным. Предложенный анализ иерархий в качестве критериев выбора оптимального метода начисления амортизации учитывает факторы, влияющие на размер и направленность амортизационных отчислений на предприятии, а именно:

- объёмы и стоимость амортизируемых основных фондов;

- структуру основных средств угледобывающего предприятия;
- возраст основных средств и степень их амортизации;
- производительность основных средств;
- механизм государственного регулирования амортизации;
- движение основных средств и нематериальных активов на предприятии;
- периодичность и полноту проведения капитальных ремонтов.

Выводы. Главным направлением оптимизации процесса планирования капитальных ремонтов основных средств на предприятиях угольной промышленности регионов России должна быть балансовая увязка стадий воспроизводства и совпадение продолжительности сроков службы, пересмотр существующей системы управления безаварийностью с учётом современных экономических реалий: высокой степени износа машин и сооружений, традиционных полумер по починке оборудования, несовершенного механизма финансирования. В настоящее время угледобывающие предприятия нельзя в полной мере назвать объектами систематического планирования, согласования и управления. Поэтому процесс оптимизации этой деятельности инициировал совершенствование экономико-математического инструментария управления безаварийностью на предприятиях угольной промышленности регионов Российской Федерации, что и было осуществлено в данной статье.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Малаева Т.В. Анализ современных методов оценки производственного потенциала угледобывающих предприятий [Текст] / Т.В. Малаева // Бизнес Информ. – 2011. – № 9. – С. 72-74.
2. Перевознюк С.А. Прогнозирование затрат на содержание оборудования угледобывающих предприятий с применением искусственных нейронных сетей [Текст] / С.А. Перевознюк, А.В. Хмельва // Бизнес Информ. – 2012. – № 4. – С. 175-178.
3. Орлова Н.С. Направления инвестирования технологического цикла промышленных предприятий угольной отрасли Украины [Текст] / Н.С. Орлова, Н.А. Куликова // Бизнес Информ. – 2013. – № 4. – С. 194-198.
4. Трушкина Н.В. Контрактные взаимоотношения при организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий [Текст] / Н.В. Трушкина // Бизнес Информ. – 2016. – № 12. – С. 187-193.
5. Программа развития угольной промышленности России на период до 2030 года [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/system/download/433/59818>. (Дата обращения: 27.10.2017).
6. Добыча угля в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/435>. (Дата обращения: 27.10.2017).
7. Программа по обеспечению дальнейшего улучшения условий труда, повышения безопасности ведения горных работ, снижения аварийности и травматизма в угольной промышленности, поддержания боеготовности военизированных горноспасательных, аварийно-спасательных частей на 2017 - 2019 годы [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Российской Федерации. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/system/download/433/68995>. (Дата обращения: 27.10.2017).
8. Thomas L. Saaty the Hierarchon: A Dictionary of Hierarchies [Текст] / L. Thomas. – Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications, 1992. – 496 p.

Поступила в редакцию 02.11.2017 г.

IMPROVEMENT OF THE ECONOMIC AND MATHEMATICAL TOOLS FOR ACCIDENT MANAGEMENT AT ENTERPRISES OF THE COAL INDUSTRY OF RUSSIAN REGIONS

L. I. Kolesnik, I. I. Lisyanskaya

The article is devoted to the research of processes of optimization of the accident management system in the coal mining industry by means of development of methods of economic and mathematical modeling. As the last tools of linear algebra, research of operations and mathematical statistics are used. The coal industry in the regions of the Russian Federation is briefly analyzed. At the conceptual level, a model of accident management in coal mining enterprises is proposed, practical implementation of which is carried out in the development of control actions on depreciation of fixed assets. The analysis of hierarchies is proposed, which allows to determine the optimal method of calculating depreciation taking into account the key factors affecting the size and direction of depreciation.

Keywords: management; accident-free; coal industry; economic-mathematical model; tools; method; depreciation; the Russian region; coal mining.

Колесник Любовь Ивановна

кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

lyu2630@yandex.ru

+38-095-290-94-33

Лисянская Ирина Ивановна

ассистент кафедры математики и математических методов в экономике ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

kafedra.mmme@mail.ru

+38-050-971-18-60

Kolesnik Liubov

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

DonetskNationalUniversity, cityDonetsk

Lisyanskaya Irina

Assistant

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 332.14

ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА

© 2017. А. А. Кужелева

В статье сделана попытка исследования налогового потенциала региона, с последующим выявлением критериев, экономических показателей и методов, обеспечивающих формирование и становление налоговой системы как основного источника финансирования потребностей республиканских и местных органов власти.

Ключевые слова: налоговый потенциал, проблемы, регион, республика, налоги, сборы, поступления, бюджетная система, республиканский бюджет, местный бюджет.

Постановка проблемы. Современная система налогового администрирования Донецкого региона находится на этапе своего зарождения и практического применения. Налогоплательщики овладевают механизмами расчета и уплаты налоговых платежей и учатся правильно их контролировать. Последнее возложено как на специализированные органы, так и на самих налогоплательщиков. Этот этап характеризуется появлением нового содержания таких понятий как «налоговый менеджмент», «налоговый потенциал», «налоговая политика», «налоговое прогнозирование и планирование» и т.д.

Актуальность исследования. Решение задач развития общественных отношений и повышение благосостояния граждан региона определяется уровнем обеспеченности местных органов власти финансовыми ресурсами. Аккумуляция финансовых ресурсов происходит в региональных бюджетах, которые формируются за счет регулярного и полного поступления налоговых платежей. Последние являются результатом эффективного использования существующей ресурсно-производственной базы, которая представлена природными, финансовыми, экономическими и трудовыми ресурсами.

Анализ последних исследований и публикаций. Наибольшее внимание исследователей обращено к налоговому потенциалу регионов. Среди них, следует выделить Л.М. Архипцева, П.Д. Бакинов, М.В. Романовского, А.Д. Мельник, В.Н. Москвин и др. Однако степень полного и глубокого исследования по-прежнему остается актуальной и значимой.

Цель исследования заключается в оценке налогового потенциала региона, с последующим выявлением проблем и перспектив развития на примере Донецкого региона.

Результаты исследования. В издании Всемирного банка 1993 г. «Россия и проблемы бюджетно-налогового федерализма» налоговый потенциал определяется следующим образом: «Налоговый потенциал (*tax capacity*) - это способность базы налогообложения в пределах какой-либо административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений (но не фактическая сумма поступлений как таковых) [1].

Эволюция взглядов на сущность и содержание налогового потенциала региона привела к появлению многоаспектному раскрытию понятий, каждое из которых подтверждает обязательность налоговых поступлений в бюджет региона за определенный период времени согласно действующему законодательству.

Романовский М.В. под налоговым потенциалом подразумевает «максимально возможную сумму поступлений и сборов на душу населения, которая может быть получена за определенный промежуток времени в условиях действующего законодательства» [2, с. 45].

Богачева О.В. считает, что это «налоговый потенциал - это потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за определенный промежуток времени (обычно финансовый год) при применении единых на всей территории условий налогообложения (то есть путем стандартизации налоговых баз и ставок)» [3, с. 17]. Этот автор также выделяет, что налоговый потенциал базируется на таких критериях как [3, с. 18-19]:

- уровень бюджетной и налоговой политики;
- группы налогов;
- виды налогов;
- отрасли экономики, виды экономической деятельности;
- субъекты хозяйствования;
- временной горизонт;
- объем.

Факторы, определяющие уровень налогового потенциала. На формирование структуры налогового потенциала страны оказывает влияние комплекс факторов.

Экономические факторы: внутренние и внешние.

К внутренним факторам относятся: налоговая политика, уровень развития экономики, деловой активности, отраслевая структура экономики, инвестиционный климат, уровень занятости населения, уровень инфляции и др.

Экономические факторы, учитываемые при прогнозировании налогового потенциала, находят проявление в конкретных экономических показателях:

- тенденции развития экономики региона по видам экономической деятельности (например, среднегодовые темпы роста производства);
- динамика уровня использования основных фондов предприятия;
- изменение численности занятого в экономике населения;
- среднедушевой показатель валового регионального продукта;
- среднегодовой уровень дохода населения и др.

К внешним факторам следует отнести: объем внешнеэкономической деятельности России - объем экспорта (импорта) и их товарная структура, уровень цен на мировых товарных рынках, международные экономические соглашения России и др.

Правовые факторы: налоговое, бюджетное законодательство, вносимые в них изменения

Налоговое законодательство определяет механизм исчисления налогов и сборов, налоговые ставки, налоговые льготы и другие элементы налогообложения. Бюджетное законодательство регулирует распределение налоговых отчислений по уровням бюджетной системы.

Социальные факторы: уровень социальной ответственности налогоплательщика, состояние налоговой культуры.

Налоговое администрирование:

эффективность налогового контроля: количество проверок, выявивших недоимки/общее количество проверок;

средняя сумма доначислений недоимки;

уровень профессиональной подготовки работников налоговых органов (наличие специального образования, повышение квалификации);

уровень методического обеспечения администрирования.

Налоговый потенциал относится к числу основных макроэкономических категорий. Поэтому анализ существующих определений налогового потенциала позволил выявить принципиальный момент в понимании его сущности как экономической категории: он должен отражать конечный источник налогообложения и долю налогового изъятия.

Как инструмент налогового регулирования налоговый потенциал используется для решения следующих задач:

корректировки пропорций расширенного воспроизводства;

оптимизации уровня налоговой нагрузки на экономику;

оценки степени эффективности существующих и планируемых к введению налогов;

определения состава и структуры системы налогообложения;

разработки направлений налоговой политики.

Для расчета налогового потенциала региона используют два основных метода: метод репрезентативной налоговой системы и метод, основанный на косвенной оценке потенциальных налоговых обязательств налогоплательщиков [4]:

1. Метод репрезентативной налоговой системы (РНС) - представляет собой прогнозирование (или оценку) потенциальных налоговых поступлений бюджета региона с помощью применения стандартных (или средних по стране) налоговых ставок к соответствующим налоговым базам. При этом данные о размере налоговой базы в регионе предоставляются налоговыми органами государства. Результатом оценки в соответствии с данным методом является объем возможных налоговых доходов, который получал бы регион в случае, если бы он применял на своей территории типичную (репрезентативную) налоговую систему. При этом налоговый потенциал может оцениваться отдельно по каждому виду налоговых доходов, исходя из соответствующей налоговой базы и средней налоговой ставки. Таким образом, в основе метода репрезентативной налоговой системы лежит оценка способности региональных властей обеспечивать уплату в бюджет налоговых платежей, начисленных на декларируемую налогоплательщиками и выявленную налоговыми органами налогооблагаемую базу.

2. Второй метод расчета регионального налогового потенциала основывается на косвенной оценке потенциальных налоговых обязательств налогоплательщиков региона при условии применения региональными властями средних по стране налоговых усилий. Такой расчет основывается на оценке налоговой базы как производной от одного или нескольких макроэкономических показателей, характеризующих конечный доход в регионе. Другими словами, оценка налогового

потенциала с применением данного метода базируется на том, что все налоговые платежи, несмотря на используемую базу налогообложения, в конечном итоге выплачиваются из доходов налогоплательщиков, и налоговой базой в регионе в широком понимании этого термина (то есть для всей совокупности региональных налогов либо налогов, зачисляемых в региональные бюджеты) является совокупный региональный доход - независимо от того, взимаются ли налоги с дохода в момент его получения (налоги на прибыль и доход) или его использования (налоги с продаж и акцизы). Таким образом, метод оценки налогового потенциала на базе макроэкономических показателей основан, в противоположность методу РНС, на оценке способности региональных властей мобилизовать налоговые доходы, исходя из способности налогоплательщиков уплачивать определенные суммы налогов, исчисленных на основании средней доли налоговых изъятий в конечном доходе на территории субнациональных административно-территориальных образований.

Если правильно определить налоговый потенциал, то, кроме размера налоговых поступлений в бюджет, можно также оценить социально-экономическое развитие территории или региона. Данное утверждение стало причиной изучения с научно-практической точки зрения налогового потенциала Донецкой Народной Республики (далее ДНР).

Донецкая Народная Республика была провозглашена 7 апреля 2014 года в городе Донецке в результате несогласия жителей области с политикой Правительства Украины и ознаменовала новый виток в развитии истории Донецкой области. Согласно Конституции ДНР, её административно-территориальными единицами являются районы и города республиканского подчинения [5]. Карта Донецкой Народной Республики по состоянию на 30 января 2017 года подразделяется на 4 района и 15 городов республиканского подчинения: Амвросиевский район, Новоазовский район, Старобешевский район, Тельмановский район, Донецкий городской совет, Дебальцевский городской совет, Докучаевский городской совет, Горловский городской совет, Енакиевский городской совет, Ждановский городской совет, Кировский городской совет, Макеевский городской совет, Снежнянский городской совет, Торезский городской совет, Шахтёрский городской совет, Ясиноватский городской совет и Харцызский городской совет (ЗугрЭС).

Как отмечалось ранее, при оценке налогового потенциала особая роль отводится субъектам хозяйствования, так как от их деятельности зависит устойчивое и полное поступление в республиканский бюджет ДНР. Конечно, ДНР - это молодое и пока непризнанное государство, которое находится в состоянии гражданской войны, однако за столь короткое время сделано довольно многое.

Так, 25 декабря 2015 года принято Постановление народного Совета ДНР Закон «О налоговой системе» № 99-ІНС [6], согласно которому в Республике установлена система налогов, сборов и обязательных платежей, а также общие принципы налогообложения, в том числе:

- 1) виды и элементы налогов, сборов и обязательных платежей, взимаемых в Донецкой Народной Республике (далее – налоги и сборы);
- 2) основания возникновения (изменения, прекращения) и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;

- 3) права и обязанности налогоплательщиков и других участников отношений, регулируемых законодательством о налогообложении;
- 4) формы и методы налогового контроля;
- 5) ответственность за совершение налоговых нарушений;
- 6) порядок обжалования решений органов доходов и сборов, действий (бездействий) их должностных лиц;
- 7) ставки налогообложения, порядок и сроки подачи налоговой отчетности.

Также Закон утвердил перечень взимаемых налогов и сборов, а также их размеры и периодичность [7]:

республиканские налоги и сборы:

налог на прибыль;

акцизный налог;

экологический налог;

плата за использование недр;

сбор за специальное использование воды;

налог с оборота, сбор на развитие виноградарства;

садоводства и хмелеводства;

сбор за транзит, продажу и вывоз отдельных видов товаров;

местные налоги и сборы:

подходный налог;

плата за землю;

упрощенный налог;

плата за патент;

сельскохозяйственный налог;

транспортный налог;

сбор за специальное использование рыбных и других водных живых ресурсов;

сбор за осуществление валютно-обменных операций.

Принятие этого Закона на данном этапе было острой необходимостью, так как перед Правительством Республики стояла проблема наполняемости бюджета и выполнения основных социальных функций, утвержденных Конституцией ДНР, перед гражданами. Так, с мая 2015 года Республика стала выплачивать пенсии и другие социальные пособия, которые частично финансировались за счет республиканского бюджета и финансовой помощи РФ. Отметим, что в ДНР действует поквартальное утверждение республиканского бюджета.

Согласно докладу министра доходов и сборов ДНР А. Тимофеева, с 2015 года в Республике наблюдается положительная динамика налоговых платежей, а Министерство эффективно выполняет свою задачу - наполнение доходной части Республиканского бюджета [8].

По состоянию на 01.01.2016 г в ДНР было зарегистрировано 68 тыс. субъектов предпринимательской деятельности, из которых физические лица - более 55 тыс. и юридические - более 13 тыс. [8]. Наблюдается стабильно позитивная тенденция к росту субъектов предпринимательской деятельности, что основано на доверии их к Республике и Правительству.

Еще одним достижением стало создание в 2015 году в Республике электронной системы отчетов для субъектов предпринимательской деятельности, которая успешно

прошла тестирование и уже на протяжении двух лет применяется на практике. В 2016 году с целью активизации предпринимательской деятельности введен в действие приказ № 104 от 20 апреля 2016 г. «О внесении изменений в Порядок ведения Книги учета доходов для плательщиков упрощенной или патентной системы налогообложения» с целью обеспечения единого подхода в налогообложении субъектов хозяйствования [9].

Традиционными стали встречи представителей малого и среднего бизнеса с руководителями Министерства доходов и сборов ДНР, что обусловлено поиском компромиссов, желанием вести конструктивный диалог с народом и готовностью идти навстречу в создании благоприятных условий. В рамках таких встреч были учтены пожелания субъектов предпринимательской деятельности в разработке Законопроекта ДНР «Налоговый Кодекс», который планируется принять в 2017 году.

17 декабря 2016 г. было принято Постановление Совета Министров ДНР № 13-18 «Об утверждении Временного положения о бюджетной системе Донецкой Народной Республики» [6], которое отражает механизм урегулирования взаимоотношений, возникающих в процессе составления, рассмотрения, утверждения и исполнения бюджета Донецкой Народной Республики, формирования бюджетной отчетности об исполнении бюджета, а также осуществления контроля за соблюдением бюджетного законодательства Донецкой Народной Республики, установления ответственности за нарушение бюджетной дисциплины. Данной временное положение дополняется Приказом Министерства финансов Донецкой Народной Республики № 193 от 27.12.2017 г. «Об утверждении бюджетной классификации» [11].

Отметим, что вся законодательная база по созданию эффективной налоговой системы, как фундамента будущего налогового потенциала Донецкого региона, находится в постоянной доработке и изменении. Здесь активно используется опыт непризнанных республик: Абхазии, Осетии, Приднестровья. В ДНР часто проводятся международные научно-практические конференции посвященные налоговой системе и привлекаются ученые высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов.

Еще одним примером может служить утвержденный в 2016 году Официальный Каталог «Промышленный потенциал Донецкой Народной Республики» [7], который утвердил основные отрасли и перечень субъектов хозяйствования Республики. Приоритетными направлениями развития региона по-прежнему являются металлургическая, машиностроительная, химическая, фармацевтическая, строительная, картонно-целлюлозная, легкая, пищевая, угольная отрасли, телекоммуникации и почтовая деятельность. Напомним, что Донецкая область - это старопромышленный регион с установившимися промышленными традициями. Поэтому Правительство Республики продолжает восстановление и модернизацию ведущих предприятий, которые частично или полностью пострадали в результате боевых действий.

С января 2017 года отгрузка продукции и сырья в Украину, а также удовлетворение производства украинским сырьем было заблокировано радикалами, что вынудило Правительство ДНР взять такие предприятия под временное управление с целью недопущения полной остановки промышленного технологического процесса и выплаты заработной платы работникам. С 1 марта 2017 года Официальный Каталог «Промышленный потенциал Донецкой Народной Республики» был расширен (было

включено 40 предприятий) и поэтапно происходит их переход на новый план работы и поэтапное внедрение в единую промышленную систему РФ. Такая стратегия промышленного устройства позволит расширить и укрепить налоговый потенциал в будущем и увеличить наполняемость республиканского бюджета.

Как отмечалось ранее, налоговая активность региональных властей - это действующий инструмент, который позволяет определить резервы роста налогового потенциала региона. На его основе рассчитывается индекс налогового потенциала региона и он учитывает объем валового регионального продукта (ВРП) и стандартную ставку (норму) налогообложения по государству. Но расчет данного индекса налогового потенциала региона не возможен по причине неполноты и конфиденциальности такой информации. Из-за непрекращающихся боевых действий эта информация является республиканской тайной и не может содержать реальные данные, так как до 1 марта 2017 года промышленность Донецкой области являлась неотъемлемой частью украинской.

Выводы. Таким образом, налоговый потенциал Донецкого региона представлен природными, финансовыми, экономическими и трудовыми ресурсами ДНР и имеет существенные перспективы развития, которые базируются на машиностроительной, металлургической, угольной и других отраслях промышленности. Правительством Республики делается попытка разработки и реализации эффективных законов и программ с целью наполняемости республиканского бюджета. Однако, здесь нужно отметить, что учитывая процесс становления и постоянного развития молодой Республики, а также конфиденциальность официальной статистической информации сложно разработать практические рекомендации по развитию налогового потенциала Донецкой Народной Республики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика налоговой политики: методы оценки налогового потенциала. - URL: <http://ido-rags.ru/?p=5919>. (дата обращения: 10.11.2017).
2. Налоги и налогообложение. 4-е изд. / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. 5-е изд. - СПб., 2006. - 496 с.
3. Архипцева Л.М. Прогнозирование и планирование в налогообложении. Тексты лекций: учебное пособие. М.: Финансовый университет, 2011. - 112 с.
4. Методы расчета налогового потенциала региона. - URL: <http://fin.bobrodobro.ru/31295>. (дата обращения: 16.11.2017).
5. «Конституция Донецкой Народной Республики» (принята всенародным голосованием 14.05.2014 г.) // Официальный сайт Народного Совета ДНР. - URL: <http://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/konstitutsiya/> (дата обращения: 16.04.2017).
6. Постановление Народного Совета ДНР Закон ДНР «О налоговой системе» № 99-ИНС (принят всенародным голосованием 14.05.2014 г.) // Официальный сайт Народного Совета ДНР. - URL: <http://dnr-online.ru/konstituciya-dnr/> (дата обращения: 16.04.2017).
7. Налоги и сборы ДНР в одной картинке. - URL: <http://dnr-live.ru/nalogi-i-sborovi-dnr/>. (дата обращения: 16.11.2017).
8. Александр Тимофеев представил доклад об итогах работы Министерства доходов и сборов ДНР за 2015 год // Официальный сайт Народного Совета ДНР. - URL: <http://dnr-online.ru/aleksandr-timofeev-predstavil-doklad-ob-itogax-raboty-ministerstva-doxodov-i-sborov-dnr-za-2015-god/> (дата обращения: 16.04.2017).

9. Миндоходов и сборов внесены изменения в Порядок ведения Книги учета доходов для плательщиков упрощенной или патентной системы налогообложения // Официальный сайт Народного Совета ДНР. - URL: <http://dnr-online.ru/mindoxodov-i-sborov-vneseny-izmeneniya-v-poryadok-vedeniya-knigi-ucheta-doxodov-dlya-platelshhikov-uproshhennoj-ili-patentnoj-sistemy-nalogooblozheniya/>. (дата обращения: 16.04.2017).

10. Постановление Совета Министров ДНР № 13-18 «Об утверждении Временного положения о бюджетной системе Донецкой Народной Республики» // Официальный сайт Народного Совета ДНР. - URL: <http://gisnra-dnr.ru/npa/0003-13-18-20161217/>. (дата обращения: 16.11.2017).

11. Приказ Министерства финансов Донецкой Народной Республики № 193 от 27.12.2017 г. «Об утверждении бюджетной классификации» // Официальный сайт Народного Совета ДНР. - URL: <http://gb-dnr.com/normativno-pravovye-akty/5763/>. (дата обращения: 16.11.2017).

12. Официальный каталог «Промышленный потенциал Донецкой Народной Республики» // Официальный сайт Народного Совета ДНР. - URL: <http://mer.govdnr.ru/images/phocadownload/Katalog-predpriatii-DNR.pdf>. (дата обращения: 16.04.2017).

Поступила в редакцию 17.11.2017 г.

ASSESSMENT OF THE TAX POTENTIAL OF THE DONETSK REGION

A.A. Kuzheleva

The article attempts to study the tax potential of the region, followed by the identification of criteria, economic indicators and methods that ensure the formation and formation of the tax system as the main source of financing the needs of national and local authorities.

Keywords: tax potential, problems, region, Republic, taxes, fees, revenues, budget system, Republican budget, local budget.

Кужелева Анна Александровна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
kuzhelechka@yandex.ua
+38-071-391-12-79

Kuzheleva Anna

candidate of economics, PhD, Associate professor
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ НА ПОСТКОНФЛИКТНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ

© 2017. *Е. А. Лапишина, О. В. Снегин*

Статья посвящена анализу проблемы эколого-экономических мероприятий по выводу экономической системы на постконфликтных территориях из кризиса. Целью исследования данной статьи является разработка механизма оценки уровня эколого-экономического развития постконфликтных территорий. Автором предлагается поэтапный алгоритм оценки уровня эколого-экономического развития постконфликтных территорий. В статье произведен расчет фактических данных оценки эколого-экономического развития постконфликтных территорий и стран с транзитивной экономикой.

Ключевые слова: эколого-экономический комплекс, постконфликтные территории, кризис, интегрированный показатель.

Постановка проблемы. В современных условиях развития мировой экономики значительно возрастает важность рационального природопользования. Прежде всего, речь идет об экологически сбалансированном экономическом развитии общества, не нарушая способность экосистем к самовосстановлению.

Актуальность исследования. Проблема развития экономики постконфликтных территорий в последние годы приобретает все большее значение, поскольку в мире увеличивается количество локальных конфликтов. В связи с этим, необходима разработка эффективного механизма развития постконфликтных территорий для скорейшего их выхода из сложившейся кризисной ситуации. [5]

Кроме того, важным аспектом, кроме экономического, является также экологический аспект развития постконфликтных территорий, поскольку от него зависит перспективная эффективность функционирования экономических субъектов на таких территориях. Кроме того, при разработке систем управления экономическими системами на постконфликтных территориях необходимо придерживаться принципа устойчивого развития.

Существование по принципу устойчивого развития возможно лишь при условии перехода мирового хозяйства в эколого-экономический тип развития. Это означает необходимость отказа от традиционного подхода в экономике, при котором главной целью была экономическая эффективность и направленность на достижение конечного результата.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами эколого-экономического развития экономических систем занимались такие известные ученые, как Павлов К.В. [1], Гамидова А. Р., Эфендиева А. Т. [2], Колесников С. И. [3], Дарбалаева Д. А., Арабский А. К. [4], Касьянов П. В. [5] и др.

Выделение нерешённой проблемы. Развитие постконфликтных территорий усложняется тем, что экономические системы данных территорий либо переживают глубокий кризис, либо практически полностью не функционируют. В связи с этим, благосостояние населения, проживающего на данных территориях, зачастую является

катастрофическим. Таким образом, требуется разработка и реализация комплекса мер по реанимации экономической системы данных территорий.

Однако, применение только лишь экономических механизмов по выходу постконфликтных территорий из кризиса неприемлемо в данном случае, поскольку такая важная составляющая устойчивого развития экономики, как экологическая, также испытывает глубокий кризис на данных территориях.

Поэтому крайне важна разработка не только высокоэффективных экономических мер по восстановлению экономики постконфликтных территорий, но также и экологических мер, которые способствуют восстановлению экологической системы данных территорий либо, по крайней мере, позволят не усугублять текущее ее состояние.

Как показывает анализ литературных источников, проблема разработки эколого-экономического комплекса мероприятий по выводу экономической системы постконфликтных территорий из кризиса на сегодняшний день исследована недостаточно широко.

Это связано с тем, что постоянно возникают локальные конфликты, в которые вовлекаются территории со своими экономическими, географическими и другими особенностями, учет которых является необходимым фактором повышения эффективности разрабатываемых мероприятий.

Одним из важнейших факторов, непосредственно влияющих на эффективность разрабатываемых мероприятий по выходу экономической системы постконфликтных территорий из кризиса, является первоначальная оценка экономической системы таких территорий.

В связи с вышеуказанным, данную оценку целесообразно проводить с учетом экологического аспекта. При этом, вопрос проведения эколого-экономической оценки постконфликтных территорий в литературе также освещен недостаточно широко. Таким образом, проблема разработки механизма оценки уровня эколого-экономического развития постконфликтных территорий является актуальной на современном этапе развития мировой экономической системы.

Целью исследования данной статьи является разработка механизма оценки уровня эколого-экономического развития постконфликтных территорий.

Результаты исследования. Цель эколого-экономического развития должна рассматриваться с точки зрения социальной стабильности, под которой понимается оптимальное для большинства состояние общества. Таким образом, существует зависимость между социальной структурой и стабильностью в обществе.

В развитых европейских государствах большая часть населения имеет практически идентичные условия существования.

Причем уровень социального развития большинства европейских стран очень высок. Основой социальной безопасности для этих стран является закрепление достигнутых социальных гарантий.

Процесс развития социально-экономической системы на постконфликтных территориях должен быть ориентирован на те же социально-экономические догматы, что и в других существующих государствах, что в совокупности с реализацией антикризисных мер будет способствовать установлению процесса устойчивого развития данных территорий.

Автором предлагается алгоритм оценки уровня эколого-экономического развития постконфликтных территорий, который включает следующие этапы, представленные на рис. 1.

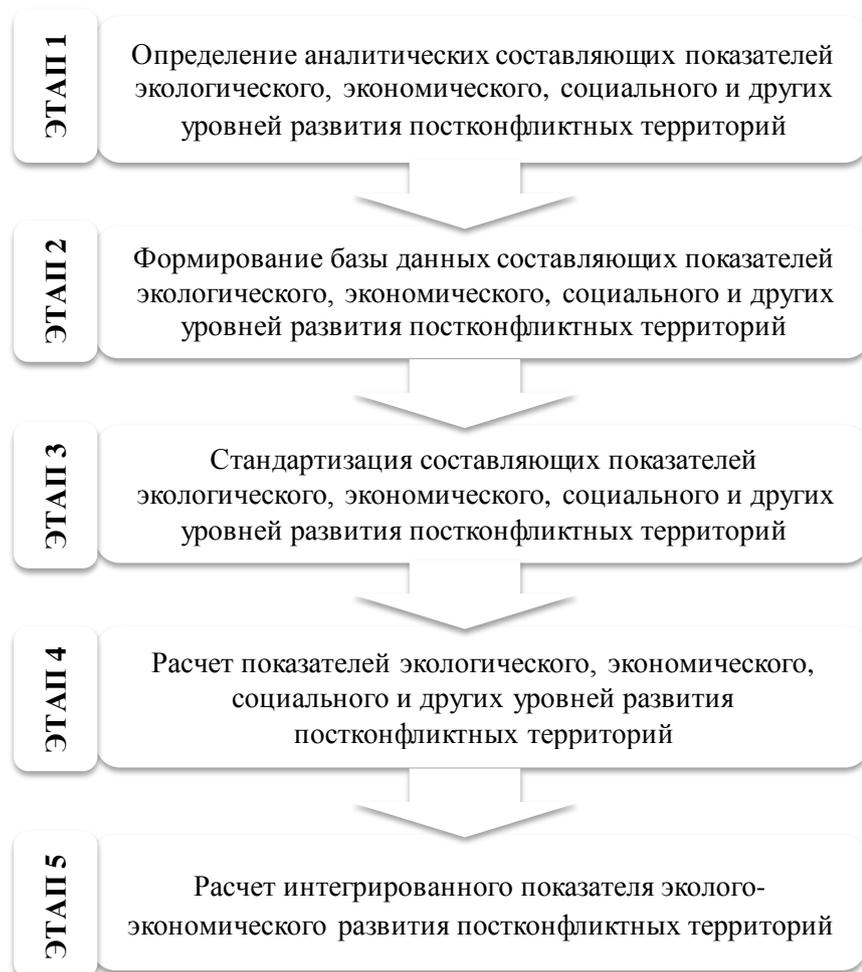


Рис. 1. Алгоритм расчета уровня эколого-экономического развития постконфликтных территорий

Предлагаемый показатель оценки эколого-экономического развития постконфликтных территорий представляет собой сумму выбранных характеристик постконфликтных территорий, а именно:

1. Уровень экологического развития постконфликтных территорий (I_{ECOL}):

- 1.1. Выбросы CO₂ (метрические тонны на душу населения);
- 1.2. Площадь лесов (в % от площади);
- 1.3. Видов высших растений, находящихся под угрозой;
- 1.4. ВВП на единицу энергопотребления (постоянных ценах 2015 года ППС в долл. США за кг. нефтяного эквивалента);
- 1.5. Потребление электроэнергии (кВт/ч. на душу населения).

2. Уровень экономического развития постконфликтных территорий (I_{ECON}):

- 2.1. Высокотехнологичного экспорта (% от экспорта промышленных товаров);

- 2.2. Рост ВВП (% годовых);
- 2.3. Инфляция, дефлятор ВВП (% годовых);
- 2.4. Потребление энергии (в кг. нефтяного эквивалента на душу населения);
- 2.5. Безработица, женщины (% от женской рабочей силы);
- 2.6. Безработица, мужчины (% от мужской рабочей силы).

3. Уровень социального развития постконфликтных территорий (I_{SOC}):

- 3.1. Рождаемость (на 1000 человек);
- 3.2. Смертность (на 1000 человек);
- 3.3. Заболеваемость туберкулезом (100000 человек);
- 3.4. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- 3.5. Коэффициент смертности, детской (на 1000 рождения живыми).

4. Уровень политического развития постконфликтных территорий (I_{POL}):

- 4.1. Степень мирового признания постконфликтной территории;
- 4.2. Степень соответствия правительства постконфликтной территории существующим моделям мировых правительств;
- 4.3. Степень политической активности постконфликтной территории на международной арене.

Таким образом, общая формула расчета показателя оценки эколого-экономического развития постконфликтных территорий осуществляется по следующей формуле:

$$I_{EE} = \frac{\sum_{i=1}^n I_i}{n}, \quad (1)$$

где I_{EE} – интегрированный показатель оценки эколого-экономического развития стран;

I_i – показатели уровня соответствующего направления развития постконфликтной территории;

n – количество использованных групп показателей.

Таким образом, показатель оценки эколого-экономического развития постконфликтных территорий предусматривает модификацию, путем учета дополнительных показателей развития постконфликтных территорий, кроме четырех указанных.

Расчет фактических данных оценки эколого-экономического развития постконфликтных территорий был произведен по следующей формуле:

$$I_{EE} = \frac{I_{ECOL} + I_{ECON} + I_{SOC} + I_{POL}}{4}, \quad (2)$$

где I_{ECOL} – числовое значение индекса экологического развития постконфликтных территорий;

I_{ECON} – числовое значение индекса экономического развития постконфликтных территорий;

I_{SOC} - числовое значение индекса социального развития постконфликтных территорий;

I_{POL} - числовое значение индекса политического развития постконфликтных территорий.

Проведенные расчеты по предложенному алгоритму показали следующие результаты (табл. 1):

Таблица 1

Результаты расчета синтетических составляющих и интегрированного показателя эколого-экономического развития по отдельным постконфликтным территориям

Страна	I_{ECOL}	I_{ECON}	I_{SOC}	I_{POL}	Интегрированный показатель эколого-экономического развития
Республика Южная Осетия	0,446	0,311	0,481	0,098	0,334
Чеченская Республика	0,651	0,696	0,698	0,604	0,662
Приднестровская Молдавская Республика	0,552	0,387	0,563	0,112	0,404

Как видно из таблицы, наивысший показатель эколого-экономического развития имеет Чеченская республика. Это объясняется тем, что данная республика является полностью признанной мировым сообществом, в отличие от Республики Южная Осетия и Приднестровская Молдавской Республики. Кроме того, данная республика входит в состав Российской Федерации.

Предложенный механизм оценки показателя эколого-экономического развития возможно применять не только для характеристики постконфликтных территорий. Его можно также использовать для эколого-экономической оценки различных стран мирового сообщества.

Для сравнения была проведена оценка аналогичных показателей по странам с транзитивной экономикой, результаты которой представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты расчета синтетических составляющих и интегрированного показателя эколого-экономического развития по отдельным странам с транзитивной экономикой

Страна	I_{ECOL}	I_{ECON}	I_{SOC}	I_{POL}	Интегрированный показатель эколого-экономического развития
Беларусь	0,547	0,412	0,680	0,831	0,6175
Грузия	0,346	0,400	0,634	0,702	0,5205
Казахстан	0,349	0,752	0,703	0,751	0,63875
Латвия	0,573	0,565	0,629	0,845	0,653
Российская Федерация	0,652	0,569	0,736	0,921	0,7195
Узбекистан	0,285	0,373	0,841	0,798	0,57425
Украина	0,273	0,452	0,748	0,882	0,58875

Общий уровень интегрированного показателя эколого-экономического развития стран с транзитивной экономикой свидетельствует об их постепенном приближении и даже превышении отдельных показателей к группе развитых стран. По результатам расчета синтетических составляющих и интегрированного показателя эколого-экономического развития по отдельным странам с транзитивной экономикой на первое место вышла Российская Федерация. Судя по результатам оценки интегрированного показателя эколого-экономического развития среди развитых стран и развивающихся стран это достаточно прогнозируемо. Страна обладает чрезвычайно большой площадью, богатым и разнообразным природным потенциалом, достаточным количеством населения и тому подобное.

Российская Федерация заняла первое место по уровню экологического развития среди стран с транзитивной экономикой, второе - по уровню экономического развития и третье - по уровню социального развития. Поэтому главными преимуществами Российской Федерации в вопросе перехода к эколого-экономическому типу развития является экологическая и экономическая составляющие. Обращая внимание на тот факт, что по уровню социального развития страны с транзитивной экономикой имеют высокие и очень похожие по значениям показатели, можно сделать вывод о том, что решающими факторами перехода к эколого-экономическому типу развития становятся именно экологические и экономические показатели.

На втором месте по интегрированному показателю эколого-экономического развития среди стран с транзитивной экономикой находится Казахстан, который первым по показателю экономического развития и четвертый по показателю экологического развития среди этой группы стран.

На третьем месте по интегрированному показателю эколого-экономического развития находится Латвия. Республики Прибалтики одними из первых среди стран с транзитивной экономикой стали на путь эколого-экономического развития. Но Латвия занимает последнее место по уровню социального развития среди стран с транзитивной экономикой, что указывает на наличие проблем в социальной сфере в этой стране.

Четвертое место, занятое Белоруссией является свидетельством уверенного продвижения республики в вопросе перехода к эколого-экономическому типу развития. Практически одинаковые значения интегрированного показателя эколого-экономического развития имеют Узбекистан и Украина. Однако составляющие этих показателей имеют существенные различия. Украина занимает последнее место по уровню экологического развития среди стран с транзитивной экономикой, четвертое - по уровню экономического развития и второе - по уровню социального развития. Узбекистан первый по уровню социального развития во многом благодаря высокому уровню рождаемости. По уровню экономического развития Узбекистан остается на последней седьмой строчке среди избранных стран с транзитивной экономикой.

Последнее место по интегрированному показателю эколого-экономического развития среди стран с транзитивной экономикой занимает Грузия.

Выводы. Таким образом, первое место по интегрированному показателю эколого-экономического развития занимают страны с транзитивной экономикой. Далее следуют постконфликтные территории, которые можно с некоторыми допущениями приравнять к развивающимся странам. Это подтверждает тезис о том, что развивающиеся страны имеют существенное отставание от развитых стран по уровню

эколого-экономических преобразований. Развитые страны мира имеют самые высокие показатели эколого-экономического развития и характеризуются незначительными колебаниями основных показателей. Это страны со стабильными социально-экономическими системами, которые требуют перехода общественного развития от количественных показателей к качественным. Социально-экономическое развитие в развитых странах не сопровождается ухудшением состояния окружающей среды, что является главным требованием эколого-экономического развития. Главными факторами, которые привели к отставанию стран с транзитивной экономикой от развитых стран, традиционно является экологический и экономический. По уровню социального развития страны с транзитивной экономикой практически не уступает развитым странам. Постконфликтные территории занимают замыкающее место в данном рейтинге. Однако можно выделить уровень развития Чеченской Республики, который значительно выше других постконфликтных территорий. Это связано, в первую очередь, с мировым признанием данной республики, а также вхождение ее в состав Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Павлов К. В. Анализ и оценка развития эколого-экономических систем пригородных районов / К.В. Павлов // Экономика теорий. Вопросы территориального развития. – 2017. – № 3 (38). – С. 1-13.
2. Гамидова А. Р. Проблема устойчивого развития в эколого-экономических системах / А. Р. Гамидова, А. Т. Эфендиева // Молодой ученый. – 2010. – № 12. Т.1. – С. 70-73.
3. Колесников С. И. Экономические основы природопользования: учебник / С. И. Колесников. - М. : Дашков и Ко, 2011. - 304 с.
4. Дарбалаева Д.А. О «голландской болезни» России / Д.А. Дарбалаева // Сборник научных трудов. Серия: Экономические науки. Выпуск 15: Развитие социально-экономических систем региона и механизмы их совершенствования: - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2008. – 390 с.
5. Арабский А. К. Цели и принципы создания Регионально-отраслевой системы управления охраной окружающей среды / А. К. Арабский, П. В. Касьянов // Сборник трудов Ямальского экологического форума. Новый Уренгой: Ученый совет ЯНАО, 2013. - 32 с.

Поступила в редакцию 11.11.2017 г.

ECOLOGICAL ASPECT OF MANAGING ECONOMIC SYSTEMS IN POST-CONFLICT TERRITORIES

E.A. Lapshina, O.V. Snegin

This article is devoted to the analysis of the problem of ecological and economic measures for the escape of the economic system in post-conflict areas from the crisis. The purpose of this article is to develop a mechanism for assessing the level of environmental and economic rising of post-conflict areas. The author proposes a step-by-step algorithm for assessing the level of ecological and economic rising of post-conflict areas. The article calculates the actual data of the assessment of the ecological and economic rising of post-conflict territories and countries with a transitive economy.

Keywords: ecological and economic complex; post-conflict areas; crisis; integrated indicator.

Лапшина Екатерина Александровна

старший преподаватель кафедры «Менеджмент»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

lapshina_ea@ukr.net

+38-099-726-22-83

Снегин Олег Владимирович

и.о. директора УНИ «Экономическая кибернетика»

к.э.н., доцент кафедры «Экономическая кибернетика»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

mail.snegin@gmail.com

+38-066-737-92-87

Lapshina Ekaterina

Senior Lecturer at the Department of «Management»

Donetsk National University, city Donetsk

Snegin Oleg

Acting Director of ESI «Economic Cybernetics»

Candidate of Economic Sciences

Associate Professor at the Department of «Economic Cybernetics»

УДК 656.13.072.6

МОТИВАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕННОСТЬЮ УСЛУГ ПАССАЖИРСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

© 2017. С. А. Легкий

В статье проведен анализ подходов к определению состава и последовательности этапов процесса мотивации работников, выявлены их преимущества и недостатки. На основании результатов проведенного анализа с использованием процессного подхода и методологии функционального моделирования IDEF0, разработана модель процесса мотивации в системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта, позволяющая автотранспортным предприятиям своевременно принимать управленческие решения по мотивации работников, ответственных за процессы формирования и повышения ценности этих услуг.

Ключевые слова: услуга; перевозка; пассажир; система; ценность; процесс; мотивация; разработка.

Постановка проблемы. На данное время учёные не имеют единого мнения относительно состава и последовательности этапов процесса мотивации. Кроме этого для существующей системы управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта процесс мотивации ещё не разработан.

Актуальность исследования. В системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта мотивация, как одна из самых важнейших ее функций, играет значительную роль, потому что от заинтересованности всех участников процесса формирования и повышения ценности услуг будет зависеть эффективность достижения конечного результата. Поэтому, проблема научного обоснования и разработки процесса мотивации в системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта является очень актуальной.

Анализ последних исследований и публикаций. Под мотивацией мы будем понимать процесс, осуществляемый менеджерами, который заключается в выявлении сил (мотивов) и разработке стимулов, побуждающих индивидуумов к действиям по достижению личных целей и целей организации [1].

Проведённый анализ последних исследований и публикаций [2-8] позволяет сделать вывод, что на данное время учёные не имеют единого мнения относительно состава и последовательности этапов процесса мотивации.

Так, большинство авторов [1-6] считают, что процесс мотивации должен состоять из шести следующих этапов: возникновение потребности; поиск путей устранения потребности; определение целей (направления) действия; осуществление действия по удовлетворению потребности; получение вознаграждения за осуществление действия; удовлетворение, устранение потребностей.

Недостатком такого подхода является то, что он не содержит этап формирования мотива. После определения направления действия (целей), то есть что должен предпринять человек, чтобы получить желаемое, у него возникает мотив, который побуждает его к действию.

А.Я. Кибанов [7] исправляет недостаток рассмотренного выше подхода и считает, что процесс мотивации должен состоять из семи этапов: возникновение потребности; поиск путей удовлетворения (устранения) потребности; определение конкретной цели; формирование мотива; осуществление действия; получение вознаграждения за осуществление действия; удовлетворение (устранение) потребности.

Преимуществом этого подхода является наличие в процессе мотивации этапа формирования мотива.

Общим недостатком рассмотренных подходов является то, что они отображают процесс мотивации индивидуума (работника) с психологической точки зрения, то есть как работник устраняет возникающие у него собственные потребности посредством получения вознаграждения за выполнение определённых действий.

Выделение нерешённой проблемы. В системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта процесс мотивации заключается в выявлении мотивов всех работников, ответственных за процессы формирования и повышения ценности услуги, и формировании (использовании) стимулов для достижения целей предприятия [9].

Разработанный процесс мотивации в системе менеджмента качества на предприятиях автомобильного транспорта [8] не может быть использован в системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта через разные цели функционирования этих систем, разные объекты мотивации, особенности формирования ценности услуг.

Цель исследования заключается в обосновании и разработке процесса мотивации в системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта.

Результаты исследования. Обоснование содержания процесса мотивации в системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта [9] предлагается осуществлять с помощью процессного подхода [10] и методологии функционального моделирования IDEF0 [11].

Формирование модели процесса мотивации начинаем с построения контекстной диаграммы верхнего уровня (общего описания объекта моделирования) на которой указываем связи объекта моделирования с внешней средой (рис. 1).

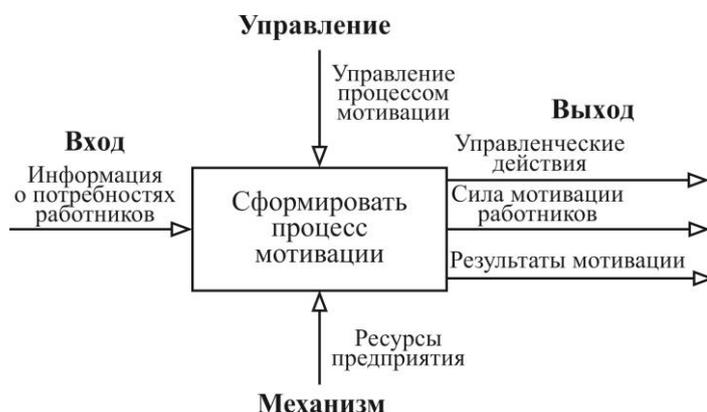


Рис. 1. Контекстная диаграмма процесса мотивации в системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта

«Вход» процесса мотивации представляет собой информацию о потребностях работников.

«Выход» приведенного процесса представляет собой управленческие действия (влияния на работников, которые побуждают их к реализации плана формирования и повышения ценности услуги).

Управление процессом мотивации осуществляется субъектом управления – управляющей подсистемой системы управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта и общим руководством предприятия.

Под «механизмом» процесса мотивации понимаются ресурсы предприятия, необходимые для осуществления этого процесса: трудовые, финансовые, материальные, информационные.

Далее разрабатываем функциональную модель IDEF0 (декомпозиционную диаграмму) процесса мотивации (рис. 2), на которой отображаем взаимосвязи между его составными элементами.

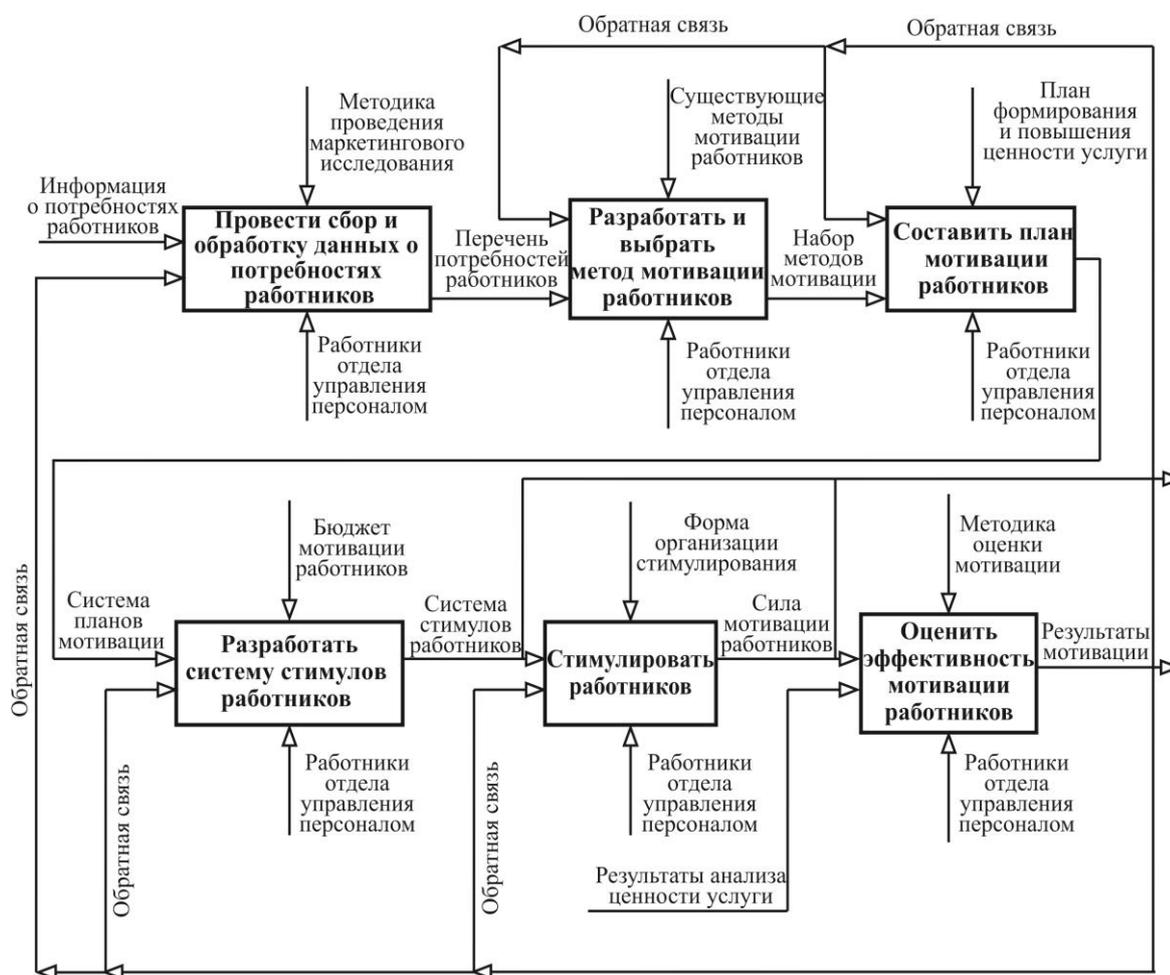


Рис. 2. Функциональная модель процесса мотивации в системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта

В системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта [9] мотивация предусматривает разработку комплекса мероприятий по стимулированию работников, направленного на повышение их заинтересованности в выполнении поставленных перед ними задач (реализация плана формирования и повышения ценности услуги) с максимальной эффективностью. При этом разработать эффективный комплекс мероприятий по стимулированию без выявления мотивов работников не представляется возможным. Поэтому процесс мотивации начинается с подпроцесса сбора и обработки данных о потребностях работников «входом», которого является информация о потребностях работников, а «выходом» – перечень потребностей работников. Управление подпроцессом осуществляется на основании методики проведения соответствующего маркетингового исследования.

Необходимо отметить, что главная роль в мотивации принадлежит водителям автобусов, которые непосредственно удовлетворяют потребности пассажиров (потребителей). Также необходимо уделять внимание и другим участникам процесса формирования и повышения ценности автотранспортной услуги (работникам, которые выполняют процессы технического обслуживания и ремонта подвижного состава, работникам вспомогательных процессов и др.).

Следующим шагом является разработка и выбор метода мотивации работников. Он заключается в выборе из существующих методов мотивации, наиболее подходящей для каждого работника и для каждой его потребности (экономической, социальной, психологической, властной, моральной и др.) или в разработке собственного метода мотивации. «Входом» этого подпроцесса является «выход» предыдущего подпроцесса. Управление подпроцессом осуществляется на основании существующих методов мотивации работников, которые приведены в специальной литературе по мотивации персонала или по менеджменту. «Выходом» этого подпроцесса является набор методов мотивации наиболее приемлемых для каждого работника.

Далее составляются планы мотивации для работников. Они могут составляться отдельно для работников, которые ответственные за отдельные процессы формирования и повышения ценности услуги (водителей, работников, которые выполняют процессы технического обслуживания и ремонта подвижного состава, работников вспомогательных процессов и др.), могут составляться по срокам реализации (долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные, оперативные). «Входом» этого подпроцесса является «выход» предыдущего подпроцесса. Управление подпроцессом составления плана мотивации работников осуществляется на основании плана формирования и повышения ценности услуги. «Выходом» этого подпроцесса является система планов мотивации работников.

После составления планов мотивации осуществляется разработка системы стимулов работников. Под стимулом мы будем понимать внешнее воздействие, оказываемое в процессе управления на персонал в целях получения желаемых результатов [7]. Типовыми являются следующие стимулы: повышение в должности; расширение полномочий; увеличение власти; признание; устная благодарность руководителя в присутствии коллег; оплата медицинских услуг; внеочередной оплачиваемый отпуск; гарантия сохранности рабочего места; приобретение жилья; оплата расходов на ремонт личного автомобиля и бензин и прочие [12]. «Входом» этого подпроцесса является «выход» предыдущего подпроцесса. Управление подпроцессом

осуществляется на основании заложенного бюджета мотивации работников. «Выходом» этого подпроцесса является система стимулов работников.

Следующим шагом является стимулирование работников. Под симулированием мы будем понимать процесс использования различных стимулов для мотивирования людей [6]. «Входом» этого подпроцесса является «выход» предыдущего подпроцесса. Управление подпроцессом стимулирования работников осуществляется на основании существующих форм организации стимулирования работников (опережающей, подкрепляющей, позитивной, негативной, коллективной, индивидуальной и др.). «Выходом» этого подпроцесса является сила мотивации работников.

Завершающим этапом процесса мотивации в системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта является оценка эффективности мотивации работников. «Входом» этого подпроцесса является «выход» предыдущего подпроцесса, а также результаты анализа ценности услуги. Управление подпроцессом осуществляется на основании методики оценки эффективности мотивации работников. «Выходом» этого подпроцесса являются результаты мотивации. Эффективность мотивации работников определяется соответствием выполняемых работ (обязанностей) плану формирования и повышения ценности услуги, которые приведут к наилучшему удовлетворению потребностей пассажиров (потребителей). Поэтому, для повышения эффективности мотивации в модели предусмотрена обратная связь – результаты мотивации («выход» подпроцесса оценки эффективности мотивации работников) поступают во все подпроцессы мотивации работников.

Выводы. Таким образом усовершенствовано обоснование и разработка процесса мотивации в системе управления ценностью услуг пассажирского автомобильного транспорта на основании процессного подхода и методологии функционального моделирования IDEF0. Разработанный процесс учитывает особенности формирования ценности данных услуг, направляет управленческие действия на ответственных за процессы формирования и повышения ценности услуги, что будет содействовать достижению целей предприятия в этой сфере – удовлетворение потребностей пассажиров для получения желаемой прибыли и высокого уровня конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шинкаренко, В.Г. Управление результатами деятельности работников АТП / В.Г. Шинкаренко, О.Н. Криворучко. – Харьков : Изд-во ХГАДТУ, 1999. – 143 с.
2. Баженов, С.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности [Электронный ресурс] / С.В. Баженов // Интернет-журнал «Науковедение». 2015. – Том 7, № 4. – С. 1-11. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/06EVN415.pdf>. (дата обращения: 01.11.2017)
3. Виханский, О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 5-е изд. стереотипн. – М.: Магистр:ИНФРА-М, 2014. – 576 с.
4. Фіщенко, О.М. Формування механізму мотивації інноваційної діяльності підприємства / О.М. Фіщенко // Вісник Запорізького національного університету: економічні науки. – 2010. – № 3 (7). – С. 84-92.
5. Семенов, А.К. Основы менеджмента: учебник / А.К. Семенов, В.И. Набоков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 556 с.
6. Полукаров, В.Л. Основы менеджмента: учебное пособие / В.Л. Полукаров. – 2-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2008. – 240 с.
7. Кибанов, А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник / А.Я. Кибанов,

И.А. Баткаев, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 524 с.

8. Криворучко, О.М. Менеджмент якості на підприємствах автомобільного транспорту: теорія, методологія і практика: монографія / О.М. Криворучко. – Харків: ХНАДУ, 2006. – 404 с.

9. Шинкаренко, В.Г. Формування системи управління цінністю послуг пасажирського автомобільного транспорту / В.Г. Шинкаренко, С.А. Легкий // Економіка транспортного комплексу: збірник наукових праць. – Харків: ХНАДУ. – 2015. – Вип. 25. – С. 135-144.

10. Репин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.

11. РД IDEF0–2000. Методология функционального моделирования. – М.: Издательство стандартов, 2000. – 75 с.

12. Корзенко, Н.И. Эффективные методы мотивации и стимулирования персонала / Н.И. Корзенко, М.Е. Зобнина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 3 (257). – Управление. Вып. 7. – С. 66-69.

Поступила в редакцию 01.11.2017 г.

MOTIVATION IN SYSTEM MANAGERMENTS VALUE OF SERVICES OF PASSENGER MOTOR TRANSPORT

S.A. Legkiy

In the article the analysis of going is conducted near determination of composition and sequence of the stages of process of motivation of workers, their advantages and defects are educed. On the basis of results of the conducted analysis with the use of approach and methodology of functional design of IDEF0, the model of process of motivation is worked out in control system by the value of services of passenger motor transport, allowing to the motor transport enterprises in good time to accept administrative decisions on motivation of workers accountable for the processes of forming and increase of value of these services.

Keywords: service; transportation; passenger; system; value; process; motivation; development.

Легкий Сергей Анатольевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры транспортных технологий
Автомобильно-дорожный институт ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Горловка
legkiySA@mail.ru
+38-066-902-00-57

Legkiy Sergey

Candidate of Economics Sciences,
Automobile and Highway Institute of the Donetsk national technical university, city Gorlovka

УДК 35.078.43

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ВНУТРЕННЕЙ КРИЗИСОУСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ

© 2017. М. А. Лукашова

В статье обоснован научно-методический подход к оценке уровня внутренней кризисоустойчивости при формировании антикризисной стратегии предприятий розничной торговли. Рассмотрены основные параметры кризисоустойчивости предприятия и сформирована система индикаторов их определения.

Ключевые слова антикризисная стратегия, среда функционирования, кризисоустойчивость, параметры кризисоустойчивости, розничная торговля.

Постановка проблемы. Проблемы формирования действенной антикризисной стратегии обусловлены турбулентностью изменений внешней среды функционирования предприятий розничной торговли. С целью своевременной реакции и нейтрализации негативных факторов внешней среды предприятия необходимо сформулировать основные параметры внутренней кризисоустойчивости предприятия и систему индикаторов их определения.

Актуальность исследования. Сложность, неопределенность и нестабильность условий внешней среды, хаотичность изменения факторов, которые ее формируют, приводят к обострению кризисных процессов и обуславливают возникновение кризисной ситуации на предприятиях сферы розничной торговли. Понимание руководителями предприятия внутренних возможностей хозяйствующего субъекта создает предпосылки для формирования антикризисной стратегии и разработки соответствующего портфеля антикризисных мероприятий, адекватных изменениям внешней среды. Исходя из этого, возможности предприятия розничной торговли противостоять негативному влиянию факторов в значительной степени определяются уровнем его внутренней кризисоустойчивости.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы формирования антикризисной стратегии предприятий и оценки уровня кризисоустойчивости заложены в трудах И. Ансоффа, Г. Бирмана, А. Грязновой, П. Петтерсона, М. Хаммера, Э. Уткина, Дж. Финнер, А. Люева, С. Овсянникова, Э. Таташевой, В. Пилипчук, Т. Тайгибовой.

Выделение нерешённой проблемы. Несмотря на большое количество исследований в области антикризисного управления и формирования антикризисной стратегии предприятия, существует спектр проблем теоретического и методологического характера. Поэтому в качестве приоритета в решении практических проблем предприятия, касающихся противостояния негативному влиянию факторов внешней среды и формирования антикризисной стратегии, решение задачи оценки уровня внутренней кризисоустойчивости является одним из приоритетных направлений в деятельности предприятия.

Цель исследования заключается в обосновании научно - методического подхода к оценке уровня внутренней кризисоустойчивости при формировании антикризисной

стратегии предприятий розничной торговли, а также определении основных параметров кризисоустойчивости предприятия и формировании системы индикаторов их определения.

Результаты исследования. Среда функционирования предприятий розничной торговли характеризуется высокой неопределенностью и динамичностью, несвоевременная реакция на изменения которой, влечет за собой возникновение кризисных ситуаций. Именно поэтому вопросы формирования антикризисной стратегии становятся наиболее приоритетными. При этом обеспечение эффективности функционирования и успешного развития субъекта хозяйствования определяется его возможностями своевременного реагирования на различного рода кризисные ситуации, умением выбора рациональных альтернатив антикризисных мероприятий на основе максимального использования имеющегося потенциала. С целью решения данной задачи был разработан теоретико-методологический подход к обоснованию формирования антикризисной стратегии предприятий розничной торговли на основе определения уровня внутренней кризисоустойчивости.

В современных условиях функционирования предприятия розничной торговли сталкиваются с повышенным уровнем риска внутренней и внешней среды. В данном аспекте особую актуальность приобретает оценка возможностей предприятия противостоять негативному влиянию широкого спектра факторов на основе его кризисоустойчивости. Точная оценка уровня кризисоустойчивости предприятия позволяет осуществить обоснованный выбор оптимального типа антикризисной стратегии предприятий, и на основе установленного соответствия внутренних и внешних параметров системы способствует формированию портфеля антикризисных мероприятий.

Проведенное исследование показало, что понятие «кризисоустойчивость» не является распространенным в теории и практике формирования антикризисной стратегии предприятия. Так, по мнению А. Х. Люева «Под кризисоустойчивостью понимается способность предприятия сопротивляться неблагоприятному воздействию кризиса, которая зависит от его потенциала» [1]. Безусловно, взгляд ученого заслуживает внимания. Однако, акцентирование внимания ученого на «способности предприятия сопротивляться неблагоприятному воздействию кризиса» не учитывает комплексный характер формирования антикризисной стратегии предприятия, которая охватывает все этапы деятельности предприятия, как в предкризисном состоянии так и посткризисном.

С.В. Овсянников обосновывает понятие «кризисоустойчивого экономического развития», согласно взгляду ученого – это такой процесс регулирования состояния и движения ресурсов фирмы, который не только предотвращает и исключает крайнюю степень кризисной неустойчивости фирмы, но и способствует неснижаемым темпам роста и прироста всех показателей ее деятельности. Для обеспечения экономического развития фирм следует использовать факторы кризисоустойчивости с учетом стадий жизненного цикла: зарождение, становление, рост, зрелость, спад [2]. С учетом комплексного характера антикризисного управления, а также учитывая специфику функционирования предприятий розничной торговли возникает необходимость уточнения сущности понятия «кризисоустойчивость предприятия»

Наиболее полно, на наш взгляд, раскрывает сущность термина «кризисоустойчивость» следующее определение: кризисоустойчивость – это способность системы к самосохранению целостности и возвращению в равновесное состояние при любых неблагоприятных воздействиях внешних и внутренних факторов в некоторый момент времени на основе обеспечения своевременной адаптации к

неопределенным и стохастическим условиям бизнес-среды. Исходя из данного определения: кризисоустойчивость предприятия характеризует способность предприятия противостоять различного рода рискам, позволяет определить потенциальную способность достижения запланированных результатов, обеспечить гармоничное развитие при неблагоприятном воздействии любых кризисных ситуаций в условиях нечеткой среды. Оценочным ее показателем предприятия является показатель внутренней кризисоустойчивости [3].

С целью определения оценки внутренней кризисоустойчивости предприятия розничной торговли нами был предложен подход, основа которого состоит в определении основных параметров и формировании соответствующей системы индикаторов их оценки. С целью формирования системы показателей оценки внутренней кризисоустойчивости предприятия розничной торговли были привлечены эксперты в количестве 30 руководителей предприятий сферы торговли Донецкой Народной Республики.

Экспертный опрос проводился методом Дельфи. Данный метод является одним из самых распространенных методов анкетирования. Согласно методу Дельфи каждый эксперт получает специально разработанную анкету с вопросами, которую заполняет независимо от других. Ответы экспертов суммируют и вместе с обобщенными безличными аргументами в пользу тех или иных оценок возвращают экспертам для уточнения или изменения, если они найдут это необходимым, своих первоначальных ответов [4]. Преимуществом применения метода Дельфи в рамках нашего исследования является обеспечение независимости мнений специалистов, что предоставляет возможность через количественную форму, сформировать систему показателей.

На основе результатов анкетирования было установлено, что основными параметрами оценки кризисоустойчивости предприятий розничной торговли являются следующие направления: финансы, персонал, материально-техническая база, маркетинг, инновации, по каждому из которых определены основные индикаторы оценки (рис. 1).

Разработанная система индикаторов оценки кризисоустойчивости, в отличие от существующих, учитывает отраслевую специфику предприятий торговли по концептам (финансы, персонал, материально-техническая база, маркетинг, инновации) и позволяет на основе установленного уровня кризисоустойчивости определить комплекс антикризисных мероприятий предприятия розничной торговли с учетом внутренних способностей и возможностей.

Учитывая широкий спектр индикаторов, которые необходимо учесть при определении уровня кризисоустойчивости предприятия розничной торговли, интегральный показатель уровня внутренней кризисоустойчивости предприятия розничной торговли (KU^V) формируется с учетом локальных интегрированных оценок по каждому параметру кризисоустойчивости, соответственно, финансов, персонала, материально-технической базы, маркетинга, инноваций.

Такой подход позволяет определить состояние отдельных параметров кризисоустойчивости, с целью идентификации «узких мест» в деятельности предприятия, что способствует детализации процесса разработки комплекса антикризисных мероприятий предприятия розничной торговли с учетом внутренних способностей и возможностей по определенным параметрам кризисоустойчивости предприятия розничной торговли.

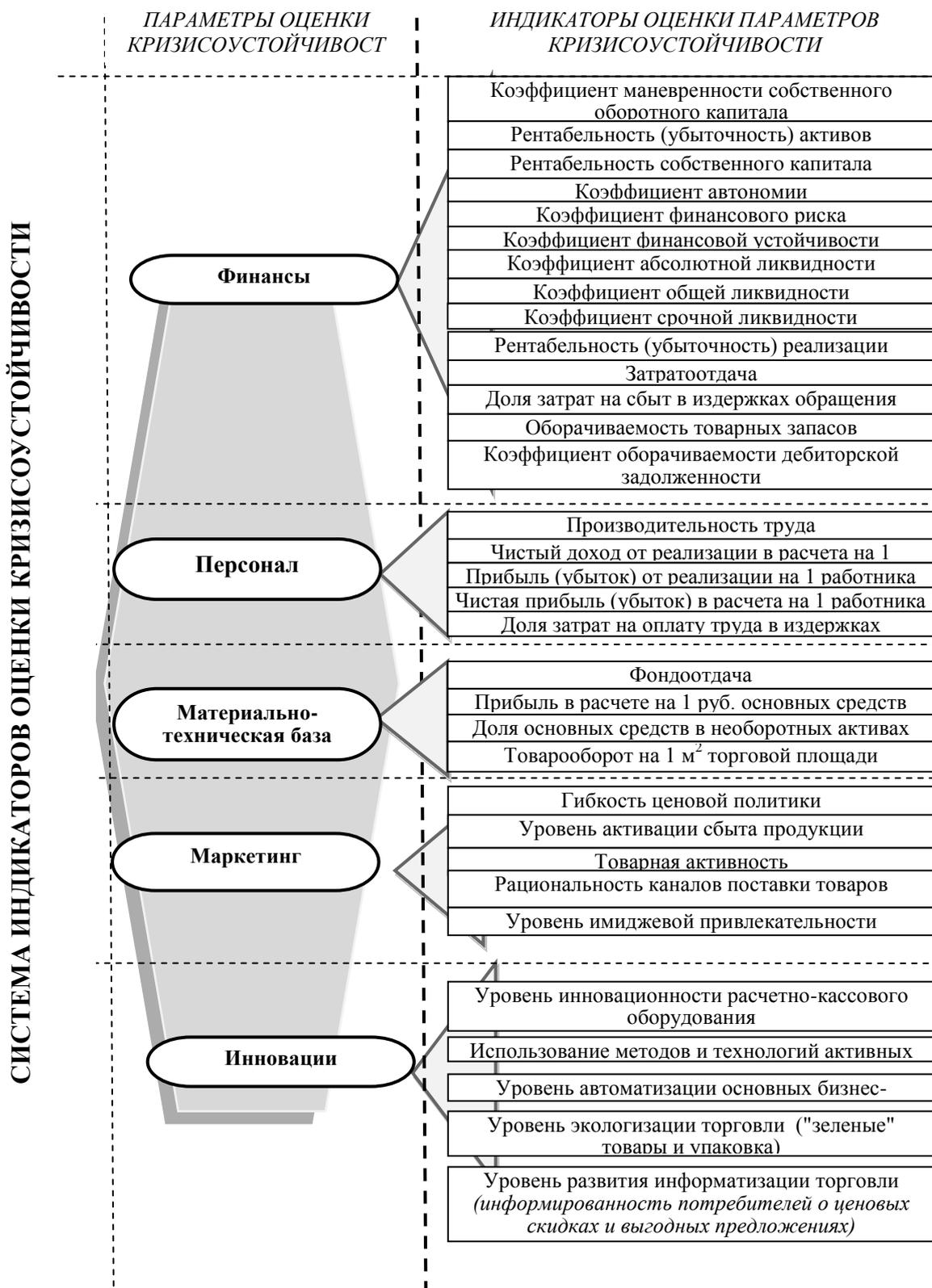


Рис. 1. Система индикаторов оценки внутренней кризисоустойчивости предприятий розничной торговли (авторская разработка)

Согласно разработанной системы индикаторов оценки, определение уровня кризисоустойчивости *i*-го предприятия розничной торговли осуществляется по формуле:

$$\Pi^{KU} = \sum_{i=1}^m (K^{F(1..14)} \times \Psi^{F(1..14)}) + \sum_{i=1}^m (K^{P(1..5)} \times \Psi^{P(1..5)}) + \sum_{i=1}^m (K^{T(1..4)} \times \Psi^{T(1..4)}) + \sum_{i=1}^m (K^{M(1..7)} \times \Psi_b^{M(1..7)}) + \sum_{i=1}^m (K^{I(1..5)} \times \Psi_b^{I(1..5)}) \quad (1)$$

где $K^{F,P,T,M,I}$ – интегрированная оценка *j*-го параметра кризисоустойчивости *i*-го предприятия розничной торговли;

$\Psi^{F,P,T,M,I}$ – значимость *j*-го параметра кризисоустойчивости, рассчитывается по формуле:

$$K_j = \sum_{k=1}^n \alpha_k [1 - \gamma_{ok}]^{-1} \quad (2)$$

где α_k – значимость *k*-го индикатора оценки *j*-го параметра кризисоустойчивости ($\sum_{k=1}^n \alpha_k = 1$);

γ_{ok} – стандартизированное значение *k*-го индикатора оценки *j*-го параметра кризисоустойчивости, рассчитывается по формуле:

$$\gamma_{ok} = \frac{\gamma_i - \gamma_{\min}}{\gamma_{\max} - \gamma_{\min}} \quad (3)$$

где γ_i – фактические значения *i*-го индикатора оценки *j*-го параметра кризисоустойчивости (финансов, персонала, материально-технической базы, маркетинга, инноваций) в *k*-м периоде, коэф.;

γ_{\max} , γ_{\min} – соответственно максимальное и минимальное значение *i*-го индикатора оценки *j*-го параметра кризисоустойчивости (финансов, персонала, материально-технической базы, маркетинга, инноваций) в *k*-м периоде, коэф.

Для интерпретации полученных значений разработана шкала (табл. 1).

Таблица 1

Шкала оценки уровня внутренней кризисоустойчивости предприятия розничной торговли

Диапазон значений	Уровень кризисоустойчивости
$\Pi^{KU} \leq 0,15$	Низкий
$0,151 < \Pi^{KU} \leq 0,35$	Средний
$0,351 < \Pi^{KU} \leq 0,65$	Достаточно высокий
$\Pi^{KU} \geq 0,651$	Высокий

С целью определения внутренних возможностей повышения эффективности деятельности предприятий розничной торговли рассчитаны интегрированные показатели параметров, описывающих кризисоустойчивость предприятий розничной торговли. Результаты проведенных расчетов приведены в табл. 2.

Таблица 2

Значения интегрированных оценок параметров внутренней кризисоустойчивости предприятий розничной торговли в 2015-2016 гг. (коэф.)

№ п/п	Предприятия розничной торговли	Параметры кризисоустойчивости									
		Финансы		Персонал		Материально-техническая база		Маркетинг		Инновации	
	Кластер А	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год
1	ООО "Фортуна"	0,509	0,437	0,656	0,667	0,534	0,337	0,623	0,782	0,655	0,623
2	ЧП "Мария"	0,550	0,439	0,586	0,470	0,711	0,638	0,684	0,786	0,509	0,568
3	ЧП "Триумф"	0,683	0,640	0,839	0,821	0,878	0,514	0,421	0,416	0,611	0,772
4	ООО "Сота"	0,764	0,695	0,673	0,749	0,767	0,564	0,534	0,641	0,169	0,309
5	ООО "Консоль"	0,680	0,597	0,482	0,671	0,741	0,793	0,770	0,763	0,824	0,567
6	ООО "Вега"	0,500	0,424	0,234	0,119	0,295	0,494	0,343	0,407	0,509	0,620
7	ЧП "Толстяк"	0,766	0,732	0,669	0,695	0,819	0,881	0,523	0,568	0,646	0,562
8	ООО "Магнолия"	0,459	0,371	0,751	0,712	0,873	0,902	0,588	0,612	0,633	0,512
	<i>Среднее значение</i>	<i>0,766</i>	<i>0,732</i>	<i>0,839</i>	<i>0,821</i>	<i>0,878</i>	<i>0,902</i>	<i>0,770</i>	<i>0,786</i>	<i>0,824</i>	<i>0,772</i>
	Кластер В										
9	ООО "Радуга"	0,525	0,401	0,326	0,237	0,272	0,224	0,589	0,627	0,773	0,954
10	ООО "Гелео"	0,682	0,692	0,437	0,329	0,646	0,649	0,816	0,837	0,455	0,373
11	ЧП "Мандарин"	0,779	0,799	0,853	0,886	0,874	0,929	0,693	0,640	0,252	0,297
12	ЧП "Продукты"	0,771	0,706	0,647	0,743	0,702	0,736	0,364	0,369	0,756	0,743
13	ООО "Антарес"	0,396	0,473	0,415	0,488	0,382	0,595	0,452	0,606	0,307	0,508
14	ООО "Скорпион"	0,546	0,680	0,348	0,308	0,628	0,619	0,727	0,810	0,525	0,541
15	ООО "Люкс"	0,508	0,568	0,321	0,411	0,565	0,647	0,840	1,385	0,440	0,502
16	ООО "Берегиня"	0,453	0,538	0,156	0,192	0,737	0,946	0,321	0,354	0,336	0,374
	<i>Среднее значение</i>	<i>0,583</i>	<i>0,607</i>	<i>0,438</i>	<i>0,449</i>	<i>0,601</i>	<i>0,668</i>	<i>0,600</i>	<i>0,704</i>	<i>0,480</i>	<i>0,537</i>

Графическая интерпретация результатов проведенных расчетов представлена на рис. 3.

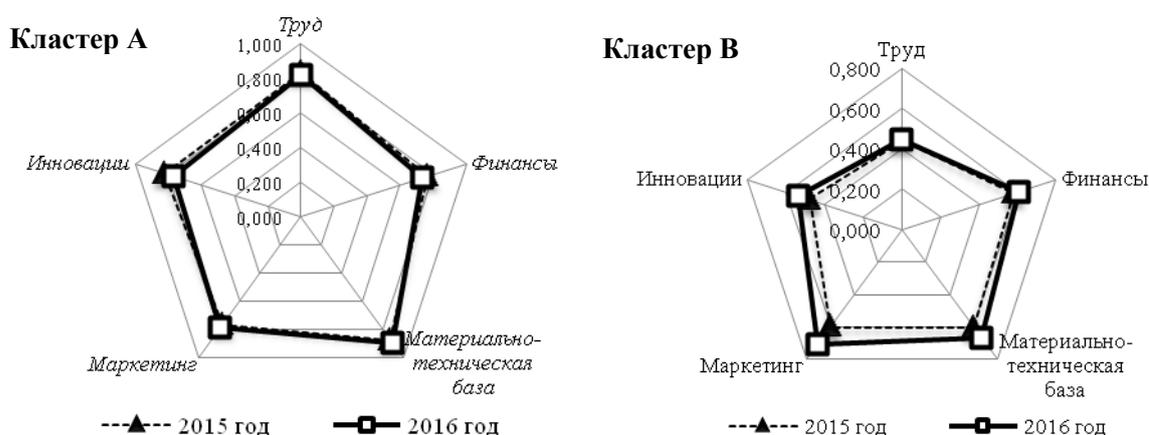


Рис. 3. Сравнительный анализ интегрированных оценок параметров внутренней кризисоустойчивости предприятий розничной торговли за 2015-2016 гг.

Для лингвистической интерпретации интегрированных оценок параметров внутренней кризисоустойчивости предприятий розничной торговли сформирована матрица знаний, позволяющая интерпретировать результаты полученных результатов расчетов (табл. 2).

Таблица 2

Матрица знаний интегрированных оценок параметров внутренней кризисоустойчивости предприятий розничной торговли в 2015-2016 гг.

№ п/п	Предприятия розничной торговли	Параметры кризисоустойчивости									
		Финансы		Персонал		Материальная-техническая база		Маркетинг		Инновации	
	Кластер А	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год
1	ООО "Фортуна"	Н	Н	С	С	Н	Н	С	ДВ	С	С
2	ЧП "Мария"	С	Н	С	Н	С	С	С	ДВ	Н	С
3	ЧП "Триумф"	С	С	ДВ	ДВ	ДВ	Н	Н	Н	С	ДВ
4	ООО "Сота"	ДВ	С	С	С	ДВ	С	Н	С	Н	Н
5	ООО "Консоль"	С	С	Н	С	С	ДВ	ДВ	ДВ	ДВ	С
6	ООО "Вега"	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С
7	ЧП "Толстяк"	ДВ	С	С	С	ДВ	ДВ	Н	С	С	С
8	ООО "Магнолия"	Н	Н	С	С	ДВ	В	С	С	С	Н
	Кластер В										
9	ООО "Радуга"	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	С	ДВ	В
10	ООО "Гелео"	С	С	Н	Н	С	С	ДВ	ДВ	Н	Н
11	ЧП "Мандарин"	ДВ	ДВ	ДВ	ДВ	ДВ	В	С	С	Н	Н
12	ЧП "Продукты"	ДВ	С	С	С	С	С	Н	Н	ДВ	С
13	ООО "Антарес"	Н	Н	Н	Н	Н	С	Н	С	Н	Н
14	ООО "Скорпион"	С	С	Н	Н	С	С	С	ДВ	Н	С
15	ООО "Люкс"	Н	С	Н	Н	С	С	ДВ	В	Н	Н
16	ООО "Берегиня"	Н	С	Н	Н	С	В	Н	Н	Н	Н

Н – низкий уровень, С – средний уровень, ДВ – достаточно высокий уровень, В – высокий уровень

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что уровень кризисоустойчивости предприятий розничной торговли в целом остается достаточно низким. Ни одно предприятие розничной торговли исследуемой совокупности не достигает высокого или достаточно уровня кризисоустойчивости. При этом следует отметить, что предприятия кластера А являются более кризисоустойчивыми по сравнению с предприятиями розничной торговли кластера В.

Таблица 3

Динамика интегрального показателя внутренней кризисоустойчивости предприятий розничной торговли за период 2015-2016 гг.

№ п/п	Предприятия розничной торговли	2015 год		2016 год		Отклонение, +/-	Темп изменения, %
		Значение, коэф.	Уровень	Значение, коэф.	Уровень		
	Кластер А						
1	ООО "Фортуна"	0,592	С	0,545	С	-0,047	92,01
2	ЧП "Мария"	0,603	С	0,567	С	-0,036	94,07
3	ЧП "Триумф"	0,664	С	0,613	С	-0,051	92,28
4	ООО "Сота"	0,513	Н	0,566	С	0,053	110,35
5	ООО "Консоль"	0,688	С	0,672	С	-0,015	97,75
6	ООО "Вега"	0,360	Н	0,363	Н	0,003	100,95
7	ЧП "Голстяк"	0,677	С	0,678	С	0,001	100,21
8	ООО "Магнолия"	0,646	С	0,595	С	-0,050	92,19
	Кластер В						
9	ООО "Радуга"	0,462	Н	0,418	Н	-0,045	90,32
10	ООО "Гелео"	0,590	С	0,541	С	-0,049	91,65
11	ЧП "Мандарин"	0,633	С	0,659	С	0,026	104,15
12	ЧП "Продукты"	0,626	С	0,638	С	0,012	101,91
13	ООО "Антарес"	0,387	Н	0,531	Н	0,144	137,24
14	ООО "Скорпион"	0,539	С	0,566	С	0,024	104,53
15	ООО "Люкс"	0,509	Н	0,637	С	0,129	125,27
16	ООО "Берегиня"	0,355	Н	0,419	Н	0,064	118,10

Обращает внимание наметившаяся позитивная тенденция сокращения количества предприятий с низким уровнем кризисоустойчивости. Так, если в 2015 году уровень внутренней кризисоустойчивости 75% предприятий кластера А характеризовался как «низкий», то в 2016 году наметилась положительная тенденция повышения уровня внутренней кризисоустойчивости: низкий уровень был характерен только для 12,5% предприятий, а уровень внутренней кризисоустойчивости 87,5% предприятий оценивался как «средний». Аналогичная тенденция характерна для предприятий кластера В: если в 2015 году уровень кризисоустойчивости половины предприятий данного кластера был низким, то в 2016 году ситуация значительно улучшилась, поскольку для 62,5% предприятий розничной торговли был характерный средний уровень кризисоустойчивости.

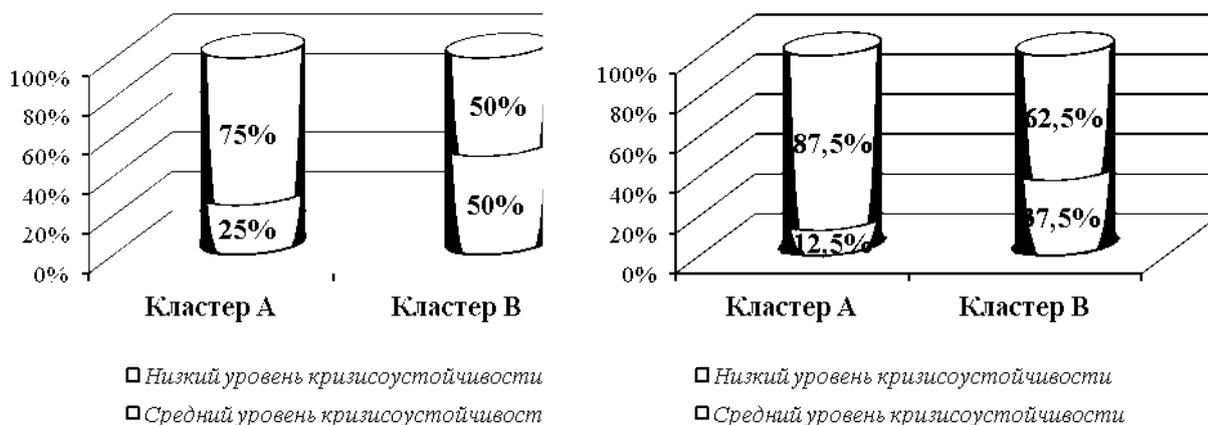


Рис. 4. Структура предприятий розничной торговли по уровню внутренней кризисоустойчивости в 2015-2016 гг.

Выводы. Таким образом, результаты проведенной оценки кризисоустойчивости предприятий розничной торговли свидетельствуют о том, что вопросы ее повышения являются ключевым аспектом деятельности предприятий розничной торговли. Учитывая системный характер антикризисной стратегии, актуализируется вопрос оценки возможностей ее повышения на предприятиях розничной торговли. Данная оценка позволит правильно определить вектор управленческих решений для выбора оптимального типа антикризисной стратегии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Люев, А. Х. Диагностика кризисоустойчивости предприятия [Текст] / А. Х. Люев // Журнал публикации аспирантов и докторантов. – 2011. – № 1(55). – С. 10-11.
2. Овсянников, С.В. Кризисоустойчивость управления инновационной и инвестиционной деятельностью в жизненном цикле фирмы [Текст] / С.В. Овсянников // Вестник иркутского государственного технического университета. – 2015.- № 4 (99).- С.320-323.
3. Лукашова, М.А. Теоретические аспекты кризисоустойчивости предприятия как ключевого параметра антикризисной стратегии [Текст] /М.А. Лукашова // Экономика и предпринимательство. – 2017.- № 8(ч.4).- С.1027-1032.
4. Губанов, Д. А. Сетевая экспертиза [Текст]: учеб.пособие / Д.А. Губанов, Н.А. Коргин, Д.А. Новиков, А.Н. Райков; под ред. Д. А. Новикова, А. Н. Райкова. - 2-е изд. М. : Эгвес, 2011. - С. 37.
5. Таташева Э.В. Современные форматы розничной торговли: отечественный и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://teoriapractica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2015/24/economics/tatasheva.pdf (Дата обращения 15.11.2017).
6. Симчера В. М. Методы многомерного анализа статистических данных [Текст]: учеб. пособие / В.М. Симчера – М.: Финансы и статистика, 2008. – 400 с.

Поступила в редакцию 17.11.2017 г.

**METHODOLOGICAL TOOLS FOR EVALUATION OF INTERNAL
CRISISOLUTIONSM ENTERPRISES IN THE FORMATION OF ANTI-CRISIS
STRATEGY**

M. A. Lukashova

The article justifies a scientific and methodical approach to the assessment of the level of internal crisisolutionsm in the formation of anti-crisis strategy of the enterprises of retail trade. The main parameters of crisisolutionsm enterprises and established a system of indicators to identify them.

Key words: anti-crisis strategy, operating environment, crisisolutionsm, the parameters of crisisolutionsm, and retail trade.

Лукашова Мария Андреевна

аспирант кафедры экономики предприятия

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени
М. Туган -Барановского», г. Донецк

maria.maria20121990@mail.ru

+38-050-038-10-55

Lukashova Maria

graduate student of the Department of Economics of enterprise

SO HPE «Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayilo
Tugan-Baranovsky», city Donetsk

УДК 339.138

КАНАЛЫ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ АКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

© 2017. Я. О. Молохова

В данной статье рассмотрена сущность маркетинговых коммуникаций, их особенности и инструментарий. Систематизирована и проанализирована классификация комплекса маркетинговых коммуникаций, в основе которых положены их сущностные характеристики. Проанализирована динамика развития рынка онлайн - торговли Донецкой Народной Республики. Рассмотрены характеристики современных маркетинговых коммуникаций в онлайн – секторе для выявления активности и повышения конкурентоспособности предприятий торговли Донецкой Народной Республики. Определены преимущества для предприятий офлайн - торговли, которые используют каналы маркетинговых коммуникаций онлайн - среды.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, комплекс маркетинговых коммуникаций, каналы маркетинговых коммуникаций, коммуникативный инструментарий, онлайн - и офлайн - торговля, предприятия торговли.

Постановка проблемы. Маркетинговые коммуникации торговых предприятий как элемент в общей системе формирования ценности для потребителя требуют более детального исследования и являются особым звеном в формировании активности и конкурентоспособности предприятий торговли. Также следует отметить, что являются достаточно актуальными со стороны объединения инструментария онлайн - торговли с технологиями и каналами маркетинговых коммуникаций, которые используются в секторе традиционной офлайн - торговли.

Актуальность исследования. Порядок построения такой системы является очень важным этапом и при этом определяется исходя из расширения процессов информатизации общества, большего привлечения целевой аудитории к коммуникационным процессам предприятий торговли в интерактивной среде, а также общего состояния развития предприятий торговли Донецкой Народной Республики.

Анализ последних исследований и публикаций. Отдельные теоретические положения относительно сущности маркетинговых коммуникаций, проблемы развития маркетинговых коммуникаций нашли отображение в работах таких зарубежных и отечественных исследователей: Мозер К., Дойль П., Бернет Дж., Мориарти С., Леви М., Вейтц Б.А., Ян В. Виктор, Синяева И.М., Маслова Т.Д., Божук С.Г. и др. Рассмотрение маркетинговых коммуникаций как ресурса представлено в работах Павленко А.Ф., Войчак А.В., Приймак Т.О., Голубковой О.М. и др. Особенности формирования и развития маркетинговых коммуникаций рассмотрено в работах Лемана Р., Винера Р., Леви М., Вейтц Б.А., Бланка И.О., Мазараки А.А., Ушаковой Н.М. и др. Развитие новейших технологий маркетинговых коммуникаций и каналов исследовано в работах Ромата Е.В., Окландер Т.О., Гребенюковой О., Бест Р., Большакова С.М., Кенеди Д., Майовец Е.Й. и др.

Выделение нерешённой проблемы. Изучение опубликованных трудов ученых свидетельствует о недостаточном раскрытии принципиально актуальных вопросов использования комплексного подхода к использованию маркетинговых коммуникаций

на предприятиях традиционной офлайн - торговли, который объединяет инструментарий и мероприятия маркетинговых коммуникаций с современными информационными технологиями для повышения активности и конкурентоспособности предприятий торговли.

Цель исследования основывается в исследовании каналов маркетинговых коммуникаций, их современного инструментария в качестве способа повышения активности и конкурентоспособности предприятий торговли Донецкой Народной Республики.

Результаты исследования. Значительная роль в процессе продвижения товаров на рынке в современных условиях принадлежит маркетинговым коммуникациям, которые на предприятиях торговли являются элементом в общей системе формирования ценности потребителя. Значимость комплекса маркетинговых коммуникаций в общей системе мероприятий, которые влияют на формирование ценности для потребителя и достижения экономических и стратегических целей развития торгового предприятия в офлайн - и онлайн - среде, определила необходимость изучения маркетинговых коммуникаций с учетом современных тенденций распространения информационно - коммуникативных технологий. Обзор экономической литературы по данному вопросу позволил упорядочить классификационные характеристики коммуникаций, на основании которых выделены ключевые классификационные признаки маркетинговых коммуникаций (рис. 1).

Основным звеном продвижения коммуникаций во внутренней среде предприятий торговли Донецкой Народной Республики следует выделить информацию по обеспечению совместной деятельности, для деловых коммуникаций (во внешней среде, рис. 1) – имидж предприятия, которая способствует росту их активности и повышению конкурентоспособности. Считается, что основным объектом маркетинговых коммуникаций предприятий торговли Донецкой Народной Республики является сам субъект хозяйствования. Для формирования необходимого инструментария и рычагов были проанализированы и выделены особенности маркетинговых коммуникаций. По мнению И.В. Крылова таковыми являются: а) целенаправленный характер коммуникаций; б) характер повторяющихся сообщений; в) комплексное влияние на целевую аудиторию [3]. Информация в этом случае рассматривается как основное звено маркетинговых коммуникаций, которое имеет целенаправленный характер. По мнению М. Леви и Б.А. Вейтц, все каналы коммуникаций торговых предприятий делятся на личные и неличные, платные и бесплатные [4]. Следует отметить отсутствие различий, которые могут быть принципиальными в данном вопросе. И, как следствие, можно считать, что маркетинговый канал не обходимо рассматривать как метод установления связи с потенциальными потребителями. Соответственно с каналами маркетинговых коммуникаций тесно связан вопрос анализа и определения способов коммуникаций, то есть для формирования соответствующего маркетингового инструментария.

Как отмечает И.М. Синяева, маркетинговые коммуникации могут быть связаны «с движением товара, обменом информацией, технологией, знаниями, опытом» [1]. Специалисты Консалтинговой Сети Донецкой Народной Республики как объект коммуникаций определяют деловую репутацию субъекта хозяйствования, формирование которой основывается на «изменении убеждений, отношения, мыслей и поведения разных групп людей относительно предприятия торговли, его продуктов, а также конкретных проблем, идей и действий» [2].

Как показал анализ экономической литературы, набор их различен. Г.Д. Крылова и М.И. Соколова основными способами коммуникаций называют: PR, рекламу, стимулирование сбыта, специализированные выставки, персональные продажи [3], И.М. Синяева рассматривает: PR, рекламу, стимулирование продаж, персональные продажи, ярмарочно - выставочную деятельность, телемаркетинг, интерактивный маркетинг, упаковку [1]. На официальном сайте Ассоциации Маркетинга Российской Федерации в основе классификации способов маркетинговых коммуникаций лежат их цели и приведена следующая классификация: реклама, личные продажи, стимулирование сбыта, связи с общественностью и взаимоотношения с потенциальными потребителями [7].

Современный этап развития общества связан с увеличением объемов информации и ее растущей значимостью для осуществления бизнес - процессов, большая часть которых по оценке аналитиков уже до 2020 года из сегмента офлайновой торговли трансформируется в онлайн - новый сектор, или частично перейдет к онлайн - торговле.

Аналитикой онлайн и офлайн – торговли предприятий Донецкой Народной Республики занимается общественная организация «Союз Предпринимателей Донецкой Народной Республики» – это добровольное самоуправляемое, некоммерческое объединение, созданное в 2015 году по инициативе Общественного движения «Донецкая республика» и активной группы предпринимателей.

«СП ДНР» – это бизнес-сообщество, в котором предприниматели сферы малого и среднего бизнеса получают и оказывают информационную, моральную и материальную поддержку друг другу для развития своего бизнеса, создают совместные бизнес - проекты с деловыми партнерами Донецкой Народной Республики и Российской Федерации.

Союз постоянно организывает встречи, на которых можно: познакомиться, поделиться опытом, перенять опыт других, узнать новую информацию, услышать, как ведут бизнес и управляют им успешные бизнесмены, понять их принципы работы, ценности и позицию, развить предпринимательское мышление, стремясь к лучшему, дать и получить поддержку, стать клиентами и партнерами друг друга [8].

Союз предпринимателей поддерживает тесный контакт с профильными Министерствами ДНР. Ведущий специалист по маркетингу общественной организации «Союз предпринимателей ДНР», отмечает, что в среднем во всем мире доля онлайн - торговли составляет 8%, а офлайн – 92%. В Российской Федерации, где электронная торговля одна из самых развитых, доля онлайн – торговли составляет 12%, а в Донецкой Народной Республике всего лишь 2% [8]. Но, эксперты отмечают значительную тенденцию увеличения объемов онлайн – торговли. Таким образом, ведущий специалист по маркетингу общественной организации «Союз предпринимателей ДНР», отмечает увеличение объемов товарооборота онлайн - торговли на 60% в 2017г. в сравнении с 2016 г., что в стоимостном выражении составляет 25 млн. руб. за 2017г. и прогнозирует рост объемов рынка онлайн - торговли до 33,7 млн.руб. [8].

По оценкам общественной организации «Союз предпринимателей ДНР», объем рынку e-commerce (продажи только новых товаров B2C) по итогам 2017 года в национальной валюте вырос в сравнении с 2016 годом, а в долларах США – снизился [10].

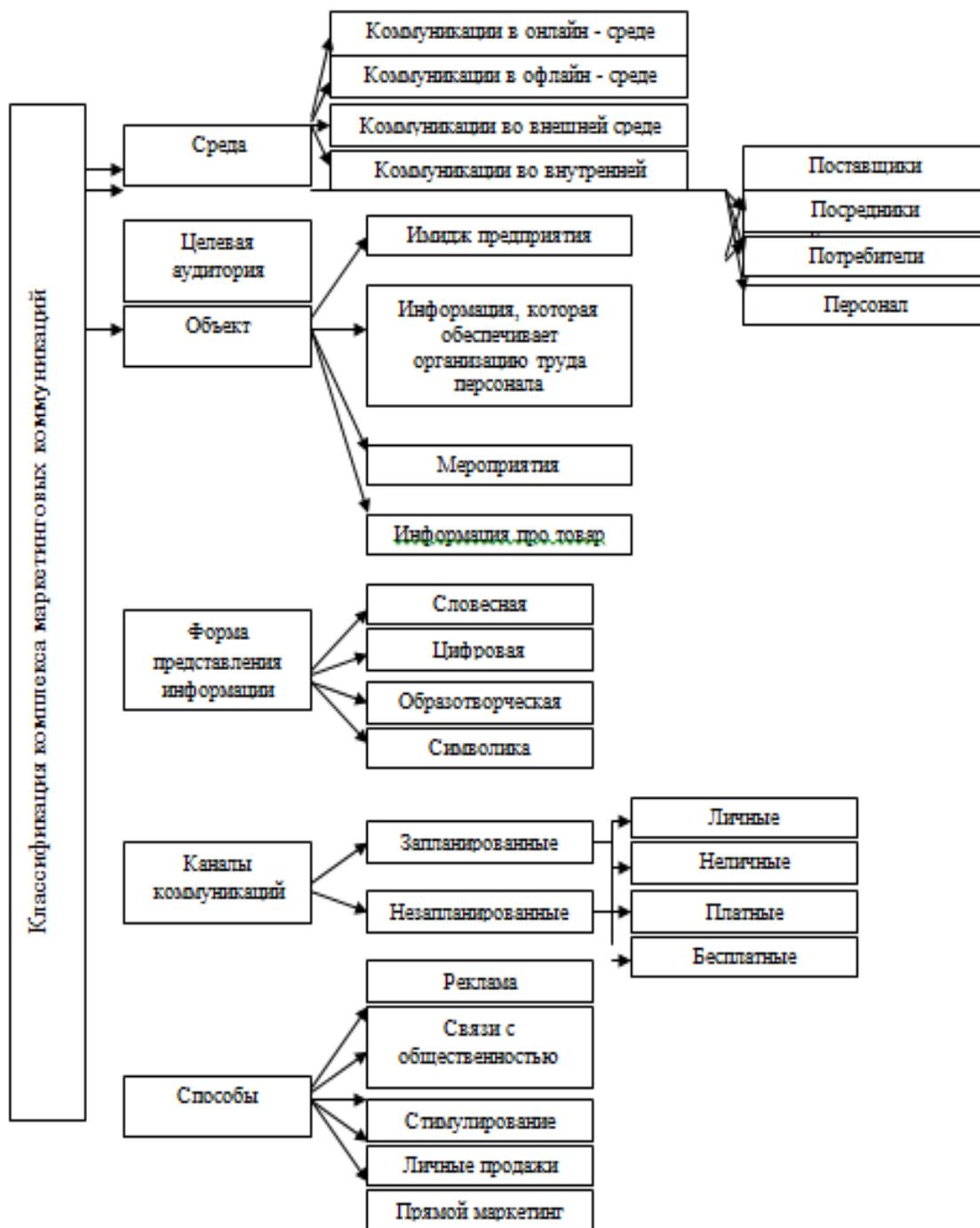


Рис. 1. Классификация комплекса маркетинговых коммуникаций предприятий торговли Донецкой Народной Республики

Следует отметить, также, что падение объемов физического товарооборота обусловлено снижением покупательской способности населения Донецкой Народной Республики, курсовыми колебаниями на валютном рынке. В связи с падением платежеспособного спроса, конкуренция за покупателя подталкивает предприятия

торговли для повышения активности и конкурентоспособности к поиску эффективных рычагов коммуникационной политики, среди которых одно из глав мест занимают современные маркетинговые коммуникации в онлайн – среде.

Современные каналы маркетинговых коммуникаций связаны с развитием информатизацией общества, появлением новых форм торговли, акцентированием внимания на конкретном покупателе, именно его запросах и его потребностях [5; 6]. В табл. 1 приведена характеристика ключевых инструментов маркетинговых коммуникаций в онлайн - среде.

Таблица 1

Современные маркетинговые коммуникации в онлайн – среде

Виды коммуникаций	Характеристика	Технология МК	Характеристика
SMM (Social Media Marketing)	Комплекс мероприятий, с использованием социальных медиа - ресурсов в качестве каналов для продвижения предприятий на рынке	Трендсеттинг	Технология выявления, создания и внедрения современных трендовых тенденций в соответствии со вкусом целевой аудитории с целью возобновления их в новом продукте
		Флешмоб, провокационный маркетинг	Привлечение внимания большого количества людей к массовым действиям, мероприятиям, акциям, которые заранее спланированы, обычно в сети Internet
		Построение сообществ бренда	Создание странички в социальных медиа; работа с блогосферой, репутационный менеджмент
Поисковый маркетинг и SEO (Search Engine Optimization)	Комплекс мероприятий, который направлен на увеличение посещаемости сайта его целевой аудиторией, продвижение сайта вверх в поисковых системах	Produkt placement (размещение продукции)	Прием скрытой рекламы, который основывается в том, что реквизит, которым пользуются герои в фильмах, телепередачах имеет реальный коммерческий аналог, то есть демонстрируется сам продукт
SMO (Social media optimization)	Комплекс мероприятий, которые направлены на повышение конверсии, формирования доверия к бренду, магазину и др.	Buzz- маркетинг или Word-of-mouth- маркетинг (латентный маркетинг)	Комплекс мероприятий, направленных на формирование стойкого позитивного имиджа товара или предприятия среди целевой аудитории с помощью «вирусного» распространения информации
Email-Marketing	Самый популярный канал осуществления маркетинговой коммуникации, который направлен на постоянно заинтересованную целевую аудиторию	Email стратегия маркетингу	Действенный инструмент интернет - маркетинга, включает Email - рассылку и обратную связь, позволяет выстроить прямую коммуникацию с потенциальными клиентами.
Банерная реклама	Размещение графических изображений с целью привлечения потенциальных клиентов предприятия либо отдельного продукта	Тизер, тизерная реклама	Рекламное обращение, которое построено как загадка, ребус, содержит часть информации про продукт, но при этом сам товар не демонстрируется

Продолжение табл.1

VSM (video search marketing) Контекстная реклама	Тип интернет - рекламы, в котором рекламное обращение отображается в соответствии с содержанием, контекстом интернет - странички	Ambient Media	Использование окружающей среды, в которой находится целевая аудитория, которая относится к способам внешней рекламы
Event marketing	Комплекс мероприятий по организации событий, мероприятий в качестве презентаций товара с целью активизации внимания аудитории, расширена технология маркетинговых коммуникаций как в офлайн - та и в онлайн - среде	Entertainment – маркетинг	Разновидность маркетинга, который основывается на формировании позитивных эмоциональных впечатлений у клиентов предприятия. У рамках маркетинга развлечений ключевых клиентов предприятия приглашают на разные мероприятия

По данным, представленным в отчете общественной организации «Союз предпринимателей ДНР», проведен опрос более 1200 маркетологов предприятий разных размеров, которые работают преимущественно в секторах B2B и B2C. По маркетинговой практике 2017 года, львиная доля затрат на продвижение товаров и брендов предприятий концентрируется в контент - рекламе и социально - медийном маркетинге (SMM), среди фаворитов соцсетей и блогов Facebook и Twitter, потом Pinterest, Facebook video, Snapchat, Medium, Quora, Vine [11].

Привлечение внимания предприятий торговли Донецкой Народной Республики к современным рычагам маркетинговых коммуникаций в онлайн - среде (табл. 1) обусловлено очевидными преимуществами, которые основываются на следующем: низкие коммуникационные затраты; высокая скорость распространения информации; максимальная степень охвата целевой аудитории; возможность оперативного управления маркетинговой коммуникацией; наличие обратной связи и диалога с представителями целевой аудитории в интерактивном режиме [12].

Выводы. В современных условиях коммуникационных продаж в розничной торговле Донецкой Народной Республики все шире используются инструменты онлайн - коммуникаций для продвижения офлайн - магазинов, такие как стратегия digital - marketing, которая оказывает синергичное влияние на эффективность бизнеса в целом. Для предприятий традиционной офлайн - торговли целесообразно использовать комплексный подход, который объединяет рычаги и мероприятия маркетинговых коммуникаций с современными информационными технологиями.

Например, развитие прямого маркетинга с использованием SSM и SMO, Email, обеспечит рост численности целевых клиентов интерактивным путем. Современные информационные технологии существенно изменили уровень выполнения обращения и скорость продвижения информации, не меняя принципиальную целевую направленность инструмента – обращения, которое относится к конкретному потребителю. Более того, современные информационные технологи сделали рекламу точечной, направленной на узкую целевую аудиторию. Таким образом, современные требования функционирования предприятий торговли Донецкой Народной Республики как субъектов хозяйствования требуют более креативного подхода док выбору каналов маркетинговых коммуникаций и формирования нестандартного инструментария в пределах этих каналов, что будет способствовать повышению активности и

конкурентоспособности на рынке торговли в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Синяева И.М. Маркетинговые коммуникации / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 304 с.
2. Мазур И.И. Корпоративный менеджмент: Справочник для профессионалов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге и др./ Под общ. ред. И.И. Мазура. – М.: Высшая школа, 2015. – 1077 с.
3. Крылова Г.Д. Маркетинг: теория и 86 ситуаций / Г.Д. Крылова, М.И. Соколова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 512 с.
4. Леви М. Основы розничной торговли / М. Леви, Б.А. Вейтц [Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского] – СПб: Издательство «Питер», 2016. – 448 с.
5. Гайтина Н.М. Новейшие инструменты маркетинговых коммуникаций/ Н.М. Гайтина; науч. рук. Н.С. Ильяшенко // Экономические проблемы современного развития: материалы Международной научно - практической конференции (г. Сумы, 6-8 мая 2014 г.): в 2-х т. / Под общ. ред.: О.В. Прокопенко, О.В. Люлева. – Сумы: СумГУ, 2014. – Т.2. – С. 198-200.
6. Электронная коммерция в Российской Федерации 2015-2017 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.gemius.com.ua/ua/raporty/2011-05/03>.
7. Nichole Brackett Walters. Creativity in Marketing ... Changing Channels [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.ama.org/resources/Best-Practices/Pages/Creativity-in-marketing.aspx>.
8. Общественная организация «Союз предпринимателей ДНР»/ [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://sp-dnr.ru>.
9. Продавцы и покупатели уходят в онлайн / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://trademaster.ua/articles/312079>.
10. Обзор рынка e-commerce ДНР в 2017 году / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rau.com.ua/news/obzor-rynka-e-commerce-dnr/>.
11. The State of Social Media in 2016: Platform and Usage Trends [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.marketingprofs.com/charts/2016/31182/the-stateof-social-media-in-2016-platform-and-usage-trends>.
12. Окландер Т.О. Современные технологии маркетинговых коммуникаций как способ снижения предпринимательских рисков / Т.О. Окландер [Электронный ресурс] – Режим доступа: С: /Users/Администратор/Downloads/ecinn_2015_60(3)_31%20(1).pdf .

Поступила в редакцию 13.11.2017 г.

CHANNELS OF MARKETING COMMUNICATIONS AS METHOD OF INCREASE OF ACTIVITY AND COMPETITIVENESS OF TRADE ENTERPRISES IS IN DONETSK REPUBLIC OF PEOPLE'S

Y.O. Molohova

Essence of marketing communications, their features and tool, is considered in this article. Classification of complex of marketing communications is systematized and analysed, their descriptions are fixed in basis of that. The dynamics of market development is analysed on-line – trade of Donetsk Republic of People's. Descriptions of modern marketing communications are considered in on-line – sector for the exposure of activity and increase of competitiveness of enterprises of trade of Donetsk Republic of People's.

Advantages are certain for the enterprises of off-line - trade, that use the channels of marketing communications on-line is environments.

Keywords: marketing communications, complex of marketing communications, channels of marketing communications, communicative tool, on-line – and off-line is trade, trade enterprises.

Молохова Ярослава Олеговна

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и логистики

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

zczvjk@mail.ru

+38-071-770-99-09

Molohova Yaroslava

Candidate of Economic Sciences

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.24: 332.1: 330.341: 330.4

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ КЛАСТЕРИЗАЦИЯ С УЧЁТОМ РИСКОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА С ОСОБЫМ СТАТУСОМ

© 2017. А. В. Пелашенко

Работа посвящена исследованию проблемы применения подхода пространственной кластеризации в системе управления экономикой региона с особым статусом. Рассмотрены риски различных уровней, связанные с использованием кластерного подхода. Учет рисков позволяет более успешно принимать решения в отношении создания, расширения (сужения) кластерной структуры региона.

Ключевые слова: управление экономикой, регион с особым статусом, кластер, риск, пространственное распределение.

Постановка проблемы. В настоящий момент Донецкой Народной Республике (ДНР), как региону с особым статусом, необходимо форсированное развитие конкурентоспособной и эффективной экономической системы, ориентированной на инновационный путь развития. Этому, в первую очередь, может способствовать интенсивное развитие промышленного производства.

Одним из эффективных подходов к организации регионального производства является кластерный подход, поскольку именно кластеры являются базисом формирования региональных инновационно-промышленных объединений.

Актуальность исследования. Действенному развитию любой региональной экономической системы традиционно способствуют две составляющих: внутренняя и внешняя. Внутренняя составляющая предполагает самообеспечение региона различными видами ресурсов, а также наличие стратегий, планов регионального экономического развития, целевых программ и т.п.

Вторая составляющая имеет в виду наличие благоприятных внешних условий, способствующих устойчивому, сбалансированному развитию региональной социально-экономической системы.

Первая составляющая, в основном, определяется объективными факторами, и оптимизация в этом направлении направлена на их грамотное распределение в рамках территориальной экономической системы.

Второе направление, внешнее, применительно к регионам с особым статусом, приобретает особую значимость. Это обусловлено тем фактом, что данное территориальное образование, по определению, находится в неблагоприятных внешних условиях, обременено экономической блокадой, всевозможными санкциями, применительно к ДНР, военными действиями и прочими трудностями.

Таким образом, для региона с особым статусом, которым является ДНР, жизненно необходимым является адаптация традиционных методов регионального управления к особенностям этого статуса.

Анализ последних исследований и публикаций. Рассмотрением научных исследований по вопросам пространственного распределения ресурсов на основе кластерного подхода в сфере управления региональной экономикой занимались А.М. Балханов, В.Г. Былков, Ч.Д. Дашицыренов, Ю.Н. Полшков, О.М. Трофимова, А.С.

Узбекова, М.А. Степанов и другие учёные [1-10]. Эти разработки представляют определённый теоретический и практический интерес.

В то же время, следует отметить, что данные исследования недостаточно адаптированы к особенностям управления экономикой региона с особым статусом.

Выделение нерешённой проблемы. Эффективность пространственной кластеризации, как инновационного подхода к способу повышения рентабельности управления экономикой региона, подтверждают классические примеры «Силиконовой долины» в США, эффект «Экономического чуда Тайваня» и т.д. Об успешном применении данного подхода свидетельствует и опыт отдельных регионов Российской Федерации.

В то же время, применение характерного, в данном случае, кластерного подхода к проблеме управления экономикой региона с особым статусом, требует аппроксимации этого подхода, с учетом соответствующих особенностей развития экономики такой региональной структуры.

Цель исследования – изучение рисков, связанных с управлением экономикой региона с особым статусом на основе кластерно-пространственного подхода.

Результаты исследования. Кластерный подход к управлению экономикой можно отнести к направлению методологии, дающему значительный синергетический эффект. Кроме сглаживания неравномерности экономического развития региона, данный путь развития дает дополнительную причину развития инновационной составляющей.

В то же время, несмотря на высокие результаты от применения данного типа экономического развития, нельзя игнорировать и негативные последствия этого подхода. Одним из таких факторов являются рискованные проявления кластеров.

Содержание понятия «риск» подробно описано в периодической научной литературе экономической направленности [9 – 16]. Приведем несколько известных определений данного понятия (табл. 1).

Таблица 1

Толкование категории «риск»

Риск	- комбинирование вероятности с результатами наступления событий, неблагоприятных относительно поставленных целей.
Риск (узкий смысл)	- количественное оценивание прибыли, которую получить не удалось.
Риск	- возможная вероятность, носящая некоторую предопределённость, а не неизбежность и являющаяся причинами потерь.
Риск	- численная характеристика вероятности и способность ликвидации последствий неблагоприятных событий.
Риск	- деятельность, которая связана с исключением неопределённости в ситуациях неумолимого выбора, в ходе которой появляется возможность как количественно, так и качественно провести оценку вероятности наступления ожидаемого результата, полного краха или случайного отклонения от заданных ориентиров.

Как видно из приведенных определений, присутствие риска взаимосвязано с неопределённостью. Важность данного свойства обосновывается тем, что эффективное управление любой экономической структурой затруднительно вне учёта как объективных, так и субъективных источников неопределённости.

Сравнение даже такого ограниченного списка дефиниций понятия риска, в то же время, позволяет выделить наиболее важные сферы его особенностей. В первую очередь, это количество и значимость включенных в трактовку признаков.

При более общем взгляде на приведенные определения следует отметить описательный характер рисков, который проецирует в определенной степени, расплывчатый их характер. Таким образом, возникает проблема расчета конкретных показателей, характеризующих их количественную оценку. При расчете данных показателей можно использовать различные методики, например, на основании статистических данных, или методов экспертных оценок, базирующихся на мнении и опыте лиц, принимающих решение.

Для характеристики целесообразности включения в состав кластера того или другого субъекта можно исследовать такие показатели риска как его численную характеристику в случае включения или не включения данного элемента в кластер.

С одной стороны, кластер состоит из элементов, которые подвержены различным видам рисков, а соответственно, эти риски имеют свойство мультиплицироваться. Другой подход рассматривает кластер как такое образование, которое само по себе является объектом возникновения различных вариантов риска.

Условно риски, которые связаны с применением кластерного подхода можно позиционировать на двух уровнях. К первому следует отнести риски, связанные с территориальным управлением.

Это и рентабельность функционирования кластера, и игнорирование конкурентной среды, имеющей отношение к преимуществам, предоставляемыми участникам кластера, и недостатки региональной экономической политики. Такие риски дают угрозу не только территориальным управляющим органам, но и социально-экономическому состоянию территориального образования.

Второй уровень рисков связан с конкретными участниками кластерного образования. Это риски, составляют риски отраслей, участниками которых являются составляющие участники кластера, а также риски, связанные с инновационной составляющей кластера.

При этом наиболее рискованной считается научно-исследовательская составляющая кластера, которая, собственно, и отвечает за его инновационное развитие. К таковым составляющим также относятся организации, осуществляющие экспериментальную апробацию полученных результатов.

При внедрении пространственно-кластерного подхода необходимо в первую очередь учитывать соотношения риск-рентабельность для каждого участника кластера. Целесообразно включать в данное территориальное объединение субъекты, которые обеспечивают определенные параметры развития кластера (например, ВУЗ, который не влияет на рентабельность кластера, но помогает обеспечить кадровый потенциал), а также субъекты, которые способны повысить синергетический эффект хозяйственного действия кластера.

Рассматривая управление развитием территорий, логичным является подход, ориентированный на создание и развитие кластерно-пространственных структур. При этом необходимо учитывать такие характеристики, как конкурентоспособность и устойчивость развития данных конструкций, как перспективных составляющих инновационной системы развития региона с учетом рисков

Выводы. Кластерный подход к управлению региональной экономикой требует всесторонней оценки его экономической целесообразности. Такая оценка требует

расчёта рисков, связанных с особенностью развития данного территориального образования. Учёт этих рисков позволит повысить эффективность политики развития экономики региона с особым статусом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балханов А.М. Неравномерность развития экономического пространства Республики Бурятия [Текст] / А.М. Балханов // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2015. – Т. 193. – С. 343-348.
2. Балханов А.М. Повышение конкурентоспособности региона на основе эффективного распределения трудовых ресурсов [Текст] / А.М. Балханов // Вестник Бурятского государственного университета. – 2015. – Вып. 2а. – С. 105-111.
3. Былков В.Г. Управление регионом на основе пространственного распределения трудовых ресурсов [Текст] / В.Г. Былков, А.М. Балханов // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2016. – Т. 22. – № 3. – С. 85-92.
4. Дашицыренов Ч.Д. Пространственное социально-экономическое развитие на основе формирования региональных экономических кластеров [Текст] / Ч.Д. Дашицыренов // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. – 2013. – № 2. – С. 71-78.
5. Дашицыренов Ч.Д. Региональные экономические кластеры как организационно-экономические ресурсы развития региона [Текст] / Ч.Д. Дашицыренов // Российское предпринимательство. – 2013. – № 22 (244). – С. 138-142.
6. Трофимова О.М. Исследование потенциала формирования полюсов роста в старопромышленном регионе: методический подход [Текст] / О.М. Трофимова, А.В. Ручкин // Государственный советник. – 2015. – № 4 (12). – С. 26-33.
7. Трофимова О.М. Теоретические аспекты формирования инновационных кластеров в старопромышленных регионах [Текст] / О.М. Трофимова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2011. – № 8 (225). – С. 19-24.
8. Полшков Ю.Н. Об уточнении некоторых понятий в исследованиях по управлению инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом [Текст] / Ю.Н. Полшков // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 4. – С. 197-204.
9. Узбекова А.С. Риски кластерных образований и их субъектов [Текст] / А.С. Узбекова, А.Ф. Плеханов, Н.А. Шибанов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2015. – № 3(39). – С. 70-76.
10. Степанов М.А. Риски кластерного развития территорий [Текст] / М.А. Степанов // Вестник науки и образования Северо-Запада России. – 2015 Т.1, № 3. – с 65-71.
11. Голиченко О.Г. Анализ и картирование рисков инновационной деятельности предприятий [Текст] / О.Г. Голиченко, С.А. Самоволева // Экономическая наука современной России. – 2013. – Т. 61. – № 2. – С. 114-127.
12. Каминский А.Б. Методы измерения рыночного риска: на примере новых европейских рынков акций [Текст] / А.Б. Каминский // Управление финансовыми рисками. – 2005. – № 2. – С. 52-62.
13. Краснова В.В. Риски малого инновационного бизнеса в условиях информационной экономики [Текст] / В.В. Краснова // Экономика Крыма. – 2013. – № 3 (44). – С. 26-29.
14. Лозинская А.М. Оценка кредитного риска при ипотечном жилищном кредитовании [Текст] / А.М. Лозинская, Е.М. Ожегов // Прикладная эконометрика. – 2014. – № 3 (35). – С. 3-17.
15. Полшков Ю.Н. Об особенностях учёта рисков в управлении инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом [Текст] / Ю.Н. Полшков // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 1. – С. 113-120.
16. Полшков Ю.Н. Подходы к оптимизации рисков в сфере управления инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом [Текст] / Ю.Н. Полшков // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 2. – С. 92-101.

Поступила в редакцию 10.11.2017 г.

**SPATIAL CLUSTERING TAKING INTO ACCOUNT RISKS IN THE SYSTEM OF
MANAGING THE ECONOMY OF A REGION WITH A SPECIAL STATUS**

A. V. Pelashenko

The work is devoted to the study of the problem of applying the spatial clusterization approach in the system of managing the economy of a region with a special status. The risks of different levels associated with the use of the cluster approach are considered. Risk management allows for more successful decisions regarding the creation, expansion (narrowing) of the cluster structure of the region.

Keywords: economic management, region with special status, cluster, risk, spatial distribution.

Пелашенко Алла Владимировна

старший преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

allapelashenko@mail.ru

+38-050-649-51-57

Pelashenko Alla

Senior Lecturer

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 330.342.14

ГЕНЕЗИС ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА

© 2017. А. М. Плаксина

Данная статья посвящена исследованию роли государственного сектора экономики на каждом этапе развития капиталистической формации. Аргументировано действие закона огосударствления капиталистической экономики и доказано расширение доли государства в экономике в ближайшем будущем. Рассмотрена принципиальная взаимосвязь расширения государственного сектора и усиления власти монополий. Выявлено, что развитые капиталистические страны имеют большие массивы государственной собственности, и это способствует их успешному развитию. Выделен наиболее значимый этап развития капитализма – государственный капитализм и проанализированы условия его становления и развития.

Ключевые слова: государственный сектор экономики, периодизация капитализма, огосударствление экономики, государственный капитализм

Постановка проблемы. Государству, как важнейшему социально-экономическому институту, принадлежит ведущая роль в выборе траектории экономического развития. На каждом этапе развития общества государство выполняло различные функции, при этом с развитием капиталистической формации наблюдается расширение масштабов государственного сектора экономики. В ближайшем будущем влияние государства на экономику усилится. Прежде всего, это связано с необходимостью обеспечения условий для развития технологического уклада и обусловлено действием объективного закона огосударствления капиталистической экономики.

Актуальность исследования. В связи с участвовавшими в последнее десятилетие кризисами и нестабильной геополитической обстановкой, все большее внимание ученых привлекает поиск новой модели развития мирового хозяйства. Согласно закону огосударствления капиталистической экономики считается, что такой новой моделью на современном этапе может быть государственный капитализм. В связи с чем, считаем необходимым проанализировать роль государства в капиталистическом обществе на каждой ступени его развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Известный ученый С.В. Мочерный [1] всесторонне исследовал развитие капиталистического хозяйства и описал закон огосударствления капиталистической экономики в своем одноименном труде. Вопросам, связанным с периодизацией капитализма и роли государства на каждом из этапов его развития посвящены работы А.В. Бузгалина, А.А. Демина, Л.И. Дмитриченко, А.И. Колганова, Н.В. Раскова, Ю.И. Чунькова, Л.Д. Широкарда и др. [2-4, 6]. Также следует отметить фундаментальный труд В.И. Ленина «Империализм, как высшая стадия капитализма», в котором он глубоко анализирует стадию государственно-монополистического капитализма [5].

Цель исследования заключается в исследовании эволюции капиталистического способа производства и анализе роли государства на каждом этапе его развития.

Результаты исследования. Государство обеспечивает внутреннее единство и целостность экономической системы, способствует экономическому развитию страны. В современных условиях существуют предпосылки расширения роли государственного

сектора экономики. Данный тезис обосновывается существованием объективного закона огосударствления капиталистической экономики, который выделил В.И. Ленин, а развил С.В. Мочерный. В соответствии с требованием данного закона, развитие капитализма на высшей стадии идет, по словам В.И. Ленина «от монополии к огосударствлению» [1, с. 219]. Расширение границ государственного вмешательства в экономику подчиняется объективному экономическому закону соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил общества.

Наша точка зрения на роль государственного сектора в экономике основывается на работе Карла Полянши «Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени» [6]. Он является экономическим историком и социологом, который считал рынки глубоко встроенными в социальные институты. Он показал, что исторически развитие свободных рынков всегда происходило по инициативе государства, под его управлением и для его усиления. В качестве альтернативы противопоставлению государства и рынка он предложил идею социальной укорененности, которая предполагает принципиальную взаимосвязь экономики и государства. В своей работе, он описал, каким образом капиталистические рынки глубоко «внедрены» в социальные и политические институты, показывая бессмысленность противопоставления обычного статического государства и рынка: «Путь к свободному рынку был открыт и остается открытым благодаря огромному увеличению непрерывного, централизованного, организованного и контролируемого вмешательства» [6, с. 144]. Таким образом, государственный сектор играет ведущую роль в развитии экономики любого государства.

Рассмотрим роль государства в капиталистическом обществе на каждой ступени его развития, впоследствии капитализм переходит в социализм (рис. 1).

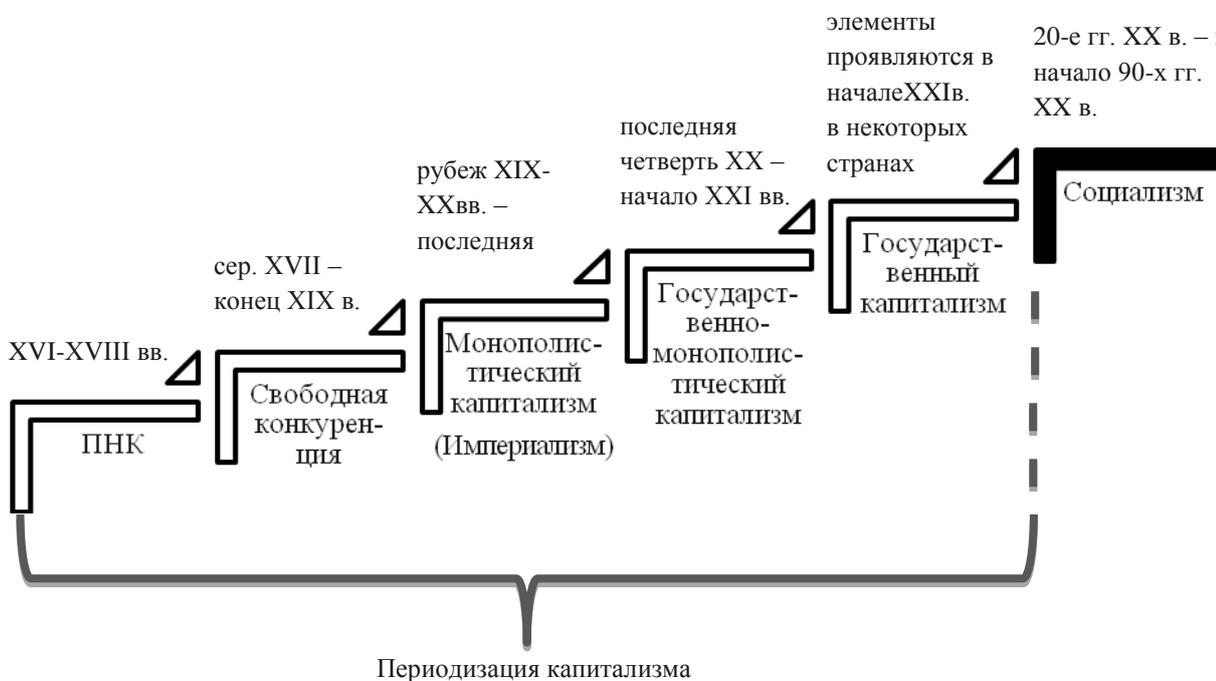


Рис. 1. Ступени развития капитализма

Как известно исходной стадией капиталистического способа производства является процесс первоначального накопления капитала (ПНК). В ходе этого процесса буржуазия получила экономическую и политическую власть не без помощи государства. Экономическую власть буржуазия получила на основе частной собственности (перешедшей из феодального строя) и в результате «более глубокого разделения труда, специализации и кооперации производства, а также в связи с овладением техническим прогрессом»[2, с. 175]. Укрепить господство буржуазии помогло государство. Именно оно приняло ряд законов, создавших условия для процесса ПНК. Так даже классический пример относительно «чистого» развития капиталистической системы в Великобритании показывает, что на протяжении XVI-XVIII вв. государство активно использовало механизмы внеэкономического принуждения вплоть до принуждения к труду и смертной казни за бродяжничество («Кровавое законодательство») с целью привлечения освободившихся в результате процессов огораживания и конкуренции в сельском хозяйстве работников к наемному труду[3, с. 169].

Экономическая роль государства в эпоху свободной конкуренции постепенно возрастала в связи с необходимостью регулирования экономических отношений, в т.ч. относительно сбора налогов, внутренней торговли, использования природных ресурсов, внешней торговли и др.

Следующим этапом развития капитализма становится монополистический капитализм (с конца XIX в.). Также эта стадия развития капитализма называется империалистической. Наибольший вклад в ее изучение внес В.И. Ленин. «Империализм есть капитализм на той стадии развития, когда сложилось господство монополий и финансового капитала, приобрел выдающееся значение вывоз капитала, начался раздел мира международными трестами и закончился раздел всей территории земли крупнейшими капиталистическими странами»[5, с. 387]. Однако, империализм не является высшей стадией капитализма. В последующих работах В.И. Ленин отмечает следующие фазы его развития – государственно-монополистический капитализм и государственный капитализм.

Итак, на стадии империализма доминирующей общественной формой развития становится монополистическая собственность. Этому этапу развития характерны концентрация производства и централизация капитала в руках монополий, что ведет к росту обобществления, интернационализации и интеграции производства. Возникают крупные компании сначала на национальной основе, а затем и транснациональные корпорации (ТНК).

Главной формой монополистической собственности является акционерная. Она формально расплывает права собственности между множеством держателей акций и позволяет сконцентрировать мелкие сбережения, превратив их в руках акционерного общества в крупный производительный капитал. Отмечая в этом положительную роль акционерных обществ, К. Маркс писал, что благодаря их образованию происходит «колоссальное расширение масштабов производства и возникновение предприятий, которые были невозможны для отдельного капитала»[8, с. 479].

Однако впоследствии монополистическая собственность из формы развития производительных сил превращается в их тормоз. Проявляется это в сращивании промышленного и банковского капиталов и образования финансового капитала. В результате чего финансовый капитал все больше отрывается от материального производства, и деятельность высших менеджеров монополий все больше связана не с

управлением процессами производства, а со спекуляциями ценными бумагами на фондовом рынке.

По объёмам и влиянию на политику внутри капиталистических стран и на международной арене собственность монополий вступила в острую конкуренцию с государственной собственностью. Особенно очевидным это стало при возникновении многонациональных (МНК) и транснациональных корпораций (ТНК).

Одновременно с усилением монополий возрастала и роль государства. Сами монополии были в этом заинтересованы. Во-первых, на стадии монополистического капитализма углубились и участились так называемые «провалы рынка» и экономические кризисы. Во-вторых, империализм характеризуется резким обострением социальных противоречий, которые кроме государства разрешить никто не в состоянии. В-третьих, монополиям нужна мощная поддержка в конкурентной борьбе на международной арене. Всё это обусловило действие двух противоречивых тенденций одновременно – усиления влияния на экономику монополий при существенном расширении функций государства. Поэтому законы и противоречия, которые обусловили возникновение и развитие монополий, потребовали дальнейшей эволюции частной собственности. Превращение средств производства в государственную собственность, характерно, прежде всего, для крупных средств сообщения: почты, телеграфа, железных дорог.

В целом развитые капиталистические экономики характеризуются наличием больших массивов государственной собственности, охватывающей самые разнообразные объекты – предприятия, социальные учреждения, земельные площади, заповедники, произведения искусства, патенты и т.д. Так, например, в таких развитых странах как Франция государству принадлежит 85% акций энергетического гиганта EDF, в Японии – 50% корпорации JapanTobacco, в Германии – 32% DeutscheTelecom. В целом, по странам ОЭСР стоимость государственных компаний достигает 2 трлн. долл., в них занято 6 млн. чел. [9]. Удельный вес этой собственности различается для разных моделей рыночных экономик, однако для всех моделей характерно наличие в государственной собственности значительных природных ресурсов, культурных ценностей, научно-технической информации, объектов инфраструктуры [3, с. 277]. Так, например, в Англии, Бразилии, Германии государство старалось создавать благоприятную институциональную среду для инвесторов, вкладывающих средства в развитие объектов инфраструктуры. Например, если в 1840 г. около 80% железных дорог в мире находилось в частной собственности, то к 1910 г. у государства было уже 60% железнодорожной сети [9].

Таким образом, огосударствление капиталистической экономики является следствием развития производительных сил. В результате монополистический капитализм перерастает в государственно-монополистический.

Государственно-монополистический капитализм (ГМК) – новая ступень развития монополистического капитализма, означающая соединение власти частных и государственных монополий. На основе высочайшей степени концентрации и централизации капитала происходит слияние двух сил – силы монополий и силы государства [2, с. 178-179]. На данном этапе создаются наднациональные механизмы регулирования социально-экономических и политических противоречий, которые до сих пор позволяют минимизировать последствия социальных взрывов [10, с. 434].

Выделим следующие причины перехода к новому этапу в развитии капитализма. Во-первых, у монополий усиливается потребность в расширении функций государства

в направлении обеспечения гарантированного рынка и «эффективного спроса» внутри страны и на международных рынках.

Во-вторых, монополиям нужны не только рынки сбыта, но и источники сырья. Развитые страны, как правило, уже исчерпали свои внутренние природные ресурсы, поэтому монополиям требуется мощная поддержка для захвата или подчинения своему влиянию стран и территорий богатых минеральным сырьём, лесом, каучуком и другой сырьевой продукцией.

В-третьих, захватническая политика некоторых развитых государств толкнула их на путь интенсивной милитаризации экономики. Для монополий милитаризация стала неиссякаемым источником сверхприбыли. Заказы государства на массовое производство вооружения поступают только монополиям. С помощью госзаказов богатство, созданное всем обществом, перемещается в прибыль монополий.

Как отмечает Ю.И. Чуньков, милитаризм в эпоху империализма не может развиваться без ГМК [2, с. 178-179]. Однако в отдельных странах ГМК развивается без милитаризации (Япония, Германия). После Второй мировой войны правящие круги главной империалистической державы – США, подстёгивая «холодную войну» с СССР, использовали милитаризацию в целях достижения мирового господства и достигли этой цели.

Главным результатом ГМК является увеличение государственного влияния на экономику. Выражается это, прежде всего, в неуклонно усиливающейся роли государства в обеспечении гарантированного рынка и расширении государственного сектора в экономике в целом.

По методологии Мирового Банка доля государства в ВВП страны рассчитывается как сумма государственного потребления от ВВП. Она включает все расходы государства за исключением затрат на военную индустрию, включенных в формирование государственного капитала. Рассмотрим долю государства в ВВП наиболее развитых стран и стран-членов БРИКС в 1990-2015 гг. (рис. 2).

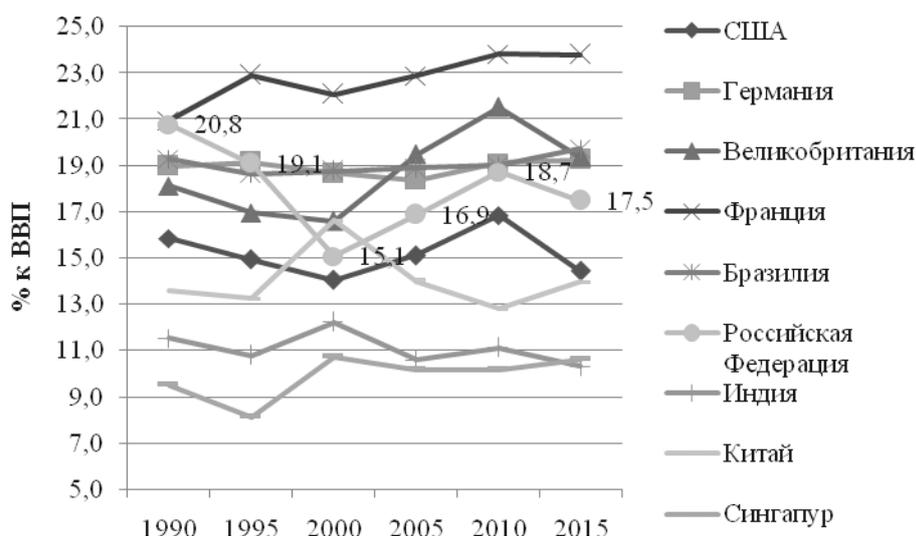


Рис. 2. Доля государства в ВВП страны в 1990-2015 гг., в % к ВВП [11]

Данный график показывает, что такие развитые страны как Франция, Великобритания, Германия имеют значительную долю государственного сектора в ВВП. Например, во Франции наиболее сильны позиции госсектора в

электроэнергетике, в химической, электронной, аэрокосмической промышленности, металлургии и автомобилестроении. В США госсектор не получил широкого распространения в явной форме, но различные перераспределительные программы и скрытое субсидирование говорят о том, что в абсолютном измерении госсектор США сопоставим севропейским. Что касается России, то среди анализируемых стран по уровню государства в ВВП она находится посередине, причем за период с 1990 г. по 2000 г. произошло резкое снижение данного показателя (более чем на 5,5 п.п.). Затем до мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. данный показатель демонстрировал рост, однако после кризиса снова стал снижаться.

Следует также отметить и тот факт, что конечные расходы на государственное потребление в мировом масштабе за период 1960-2015 гг. существенно возросли и в абсолютном и в относительном выражении. Ниже представлена динамика конечных расходов на государственное потребление в абсолютном выражении (рис. 3а) и в относительном выражении (рис. 3б).

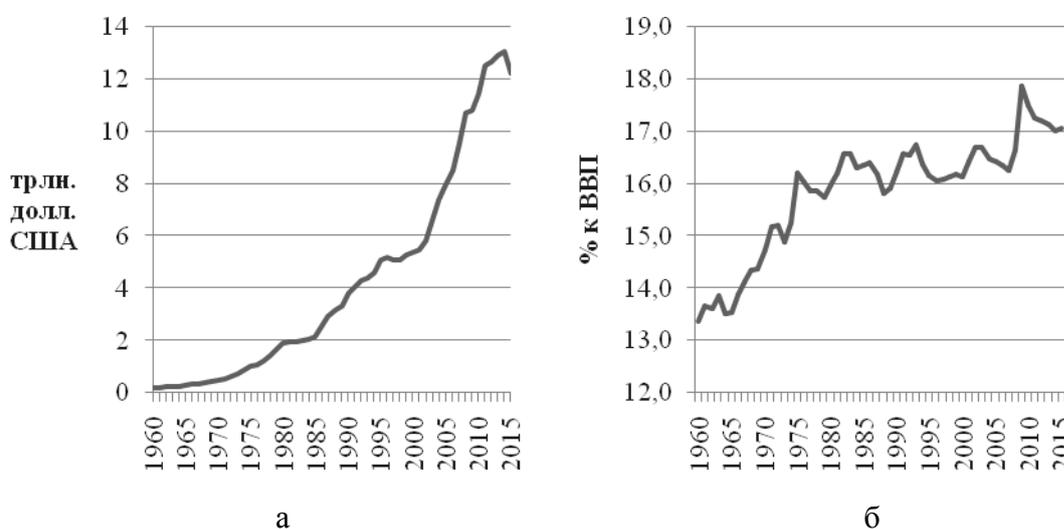


Рис. 3. Динамика конечных расходов на государственное потребление в 1960-2015 гг. (а) в абсолютном выражении (б) – в относительном выражении, в % [14]

Данные, показанные на графиках, свидетельствуют о масштабах расширения государственного сектора экономики в мире. Так в 2015 г. по сравнению с 1960 г. конечные расходы на государственное потребление выросли на 12,01 трлн. долл. США и составили 17,1% мирового ВВП. В процентном выражении данный показатель за анализируемый период увеличился на 3,7 п.п. Таким образом, мы наблюдаем процессы огосударствления капиталистической экономики.

Следует отметить, что национализация и увеличение доли государства в экономике на этапе государственно-монополистического капитализма в большинстве случаев осуществляется в целях поддержки крупнейших монополий. К примеру, автомобильные корпорации Франции несколько раз были национализированы, а впоследствии постепенно передавались в частную собственность [2, с.179]. Поддержка государством монополий также осуществляется посредством налогового законодательства, ускоренной амортизации и кредитно-денежной политики.

Усиление государственного регулирования экономики на данном этапе развития необходимо также и для решения социальных противоречий. Для этого государство использует такие меры как регулирование доходов и активная борьба с безработицей.

Последним и наиболее значимым этапом развития государственно-монополистического капитализма выступает государственный капитализм. С точки зрения исторической перспективы развития капиталистического общества государственный капитализм можно рассматривать как преддверие социализма. Такой вывод находит двойное объяснение. Во-первых, в период государственного капитализма, идёт бурный процесс социализации общества. Во-вторых, ни в теории, ни на практике пока не обнаружен и не описан другой этап развития капитализма, который находился бы между государственным капитализмом и социализмом.

Как свидетельствует исторический опыт, основное содержание государственного капитализма заключается в государственной собственности на средства производства и на результаты производства.

В современном капиталистическом мире государственный капитализм развивается в двух направлениях. Во-первых, в таких развитых странах как Франция, Германия, Италия, Англия, США государственный капитализм усиливает свои позиции в виду обобществления производства, медленного, но устойчивого огосударствления капиталистической экономики и всех остальных сфер общественной жизни. Вместе с тем идёт процесс социализации экономик. Причина этих процессов заключается в постоянном обострении противоречий внутри капиталистических стран, решать которые призвано государство.

В таких странах, как Австрия, Норвегия, Швеция, Швейцария, и некоторых других странах не наблюдается засилья капиталистических монополий. Как правило, в этих странах отмечается значительный удельный вес государственной собственности и активная роль государства в регулировании экономики и социальной сферы. Здесь мы наблюдаем государственный капитализм в его классической форме.

Тенденции расширения государственного капитализма обнаруживаются при трёх обстоятельствах. Во-первых, это проявляется в периоды экономических кризисов. Например, экономический кризис 1929-1933 гг. и мировой экономический кризис 2008-2009 гг. обусловили мощную волну огосударствления частной собственности, вызванную массовыми банкротствами крупных корпораций и финансово-кредитных структур. Например, в Ирландии до 2008 г. государственные расходы находились на уровне 33% ВВП, однако начиная с 2008 г. они начали расти и в 2010 г. достигли 65,3% ВВП. Затем снова снизились до 37,8% ВВП в 2015 г. Такое резкое увеличение расходов было связано с необходимостью государственного вмешательства в экономику с целью вывода ее из кризиса. При этом следует отметить, что страна с самым низким уровнем государственных расходов в Европе в 2010 г. опередила все страны по данному показателю.

Во-вторых, акселератором огосударствления всегда выступает милитаризация экономики. В частности, тотальный характер Второй мировой войны 1939-1945 гг. привел к широкомасштабному строительству государственного капитализма в Германии.

В-третьих, кризисы и милитаризация приближают стадию государственного капитализма, но не эти процессы являются определяющими в его становлении. Государственный капитализм – это политико-юридический результат развития всего общественного производства при капитализме. Речь в данном случае идёт о высочайшей степени обобществления всех сфер и отраслей экономики, о невозможности частного капитала без помощи государства овладеть всеми достижениями научно-технического прогресса, о высокой социализации всей системы социально-экономических отношений в обществе. Таким образом, в результате развития производительных сил

обнаруживается необходимость в новых общественных институтах, которые и рождаются на стадии государственного капитализма.

В современных условиях увеличение доли государственного сектора экономики способствует экономическому росту страны. Как отмечено в докладе Мирового Банка [15, с. 34-35] в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах увеличение государственных инвестиций на 1% приводит к большему росту частных инвестиций. Это связано с тем, что такого рода инвестиции снижают политическую нестабильность, повышают прозрачность государственного регулирования, элиминируют бюрократические препятствия и увеличивают качество рабочей силы, что способствует привлечению инвесторов. К тому же реформы, направленные на усиление сотрудничества между частным и государственным сектором играют важную роль в ускорении развития этих стран.

На данный момент мы можем говорить лишь о том, что государственный капитализм находится на этапе своего становления, и мы наблюдаем определенные тенденции в направлении его полномасштабного развития. В таких странах как Швеция, Норвегия, Франция его элементы проявляются сильнее, чем, например, в США, Великобритании, Германии.

Выводы. Таким образом, государство сыграло решающую роль на этапе становления капитализма и определяло его развитие впоследствии. В период государственно-монополистического капитализма государство способствовало развитию крупных форм собственности и сглаживало социальные противоречия при помощи активной государственной политики. Необходимость государственного вмешательства с развитием капитализма постепенно приводила к расширению масштабов государственного сектора экономики, что подтверждается постепенным увеличением доли государственных расходов на конечное потребление к ВВП в процентном отношении.

Последней стадией развития капиталистического способа производства должен стать государственный капитализм, который характеризуется увеличением масштабов государственной собственности на средства производства, огосударствлением национального дохода, масштабными перераспределительными процессами внутри экономической системы. Это является закономерным процессом, так как в стремительно меняющихся экономических условиях именно государство обеспечивает стабильность и выбирает траекторию экономического развития посредством финансирования научных исследований и разработок, обеспечением условий для их внедрения. Учитывая тот факт, что мир стоит на пороге нового технологического уклада, государство, как важнейший экономический и социальный институт, должно концентрировать все ресурсы и усилия на практическом освоении кластера NBIC-технологий(нано-, био-, информационные и когнитивные технологии), ядром которого они являются. В связи с высоким уровнем неопределенности и рисков, связанных с процессом перехода от одного технологического уклада к другому роль государственного сектора экономики в ближайшем будущем будет возрастать.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мочерный С.В. Закон огосударствления рыночной экономики. – К.: Выцашк. Головное изд-во, 1988. – 239 с.
2. Чуньков Ю.И. Экономическая теория. Часть 3. Глобализация и социализм. – М.: ИТРК, 2013. – 688 с.
3. Колганов А.И., Бузгалин А.В. Экономическая компаративистика: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 746 с.

4. История политической экономии капитализма: Очерки / Шенаев В.Н., Торкановский В.С., Фаминский И.П. и др.; Под ред. А.А. Демина, Н.В. Раскова, Л.Д. Широкарда. – Л.: Издательство Ленинградского университета, 1989. – 480 с.
5. Ленин В.И. Полное собрание сочинений Т. 1 : 1893 - 1894 / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. - 5-е изд. - М. : Политиздат, 1971. - XXIV, 662 с.
6. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики : методология и теория / Л.И. Дмитриченко. – Донецк : УкрНТЭК, 2001. – 328 с.
7. Поланьи, К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени / К. Поланьи; под ред. С.Е. Федоров. – СПб: Алетейя, 2014. – 312 с.
8. Маркс К. Капитал. Т. 3 Ч. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 25, ч.2. – 1083 с.
9. Краснобельмов А.К. Государственный капитализм: истоки возникновения и вызов современной экономике // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №7 (053). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennyu-kapitalizm-istoki-vozniknoveniya-i-vyzov-sovremennoy-ekonomike>, свободный. – (дата обращения: 20.11.17).
10. Ленинская теория империализма и современная глобализация (коллективная монография)/ Под науч. ред. А.И. Субетто. В 2-х кн.: книга 2. – Спб.: Астерион. – 2003. – 980 с.
11. [General government final consumption expenditure \(% of GDP\)](https://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.GOV.T.ZS?end=2016&start=1960&view=chart) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.GOV.T.ZS?end=2016&start=1960&view=chart>, свободный. – (дата обращения: 23.11.17).
12. Программа приватизации в Российской Федерации. Итоги приватизации 2011 – 2013 гг. и планы на 2014-2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rosim.ru/activities/sales/privatization/itogi>, свободный. – (дата обращения: 24.11.17).
13. Колотов К.А., Жиронкин С.А., Гасанов М.А. Экономические, технологические и социальные основы неиндустриального импортозамещения / под науч. ред. Г.А. Барышевой. – Томск : STT, 2016. – 210 с.
14. [General government final consumption expenditure \(current US\\$\)](https://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.GOV.T.CD?end=2016&start=1960&view=chart) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.GOV.T.CD?end=2016&start=1960&view=chart>, свободный. – (дата обращения: 24.11.17).
15. [Global Economic Prospects \(JUNE 2017\) A Fragile Recovery A World Bank Group Flagship Report](http://www.worldbank.org/) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>, свободный. – (дата обращения: 24.11.17).

Поступила в редакцию 21.11.2017 г.

THE GENESIS OF THE STATE SECTOR OF THE ECONOMY IN THE PERIOD OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF CAPITALISM

A.M. Plaksina

This article is devoted to the study of the role of the state sector of economy at each stage of development of the capitalism formation. It is argued in the article the force of law of governmentalisation of the capitalistic economy and the proven expansion of the state's share in the economy in the near future. The principal interrelation between the expansion of the state sector and the strengthening of the monopoly power is considered. It is revealed that developed capitalistic countries have large shares of state property, which contributes to their successful development. The most significant stage in the development of capitalism-state capitalism-has been singled out and the conditions for its formation and development have been analyzed.

Keywords: state sector of the economy, periodization of capitalism, governmentalisation of the economy, state capitalism

Плаксина Анастасия Михайловна

аспирант кафедры «Экономическая теория»

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

plaksina.nastya@mail.ru

+38-095-751-61-67

Plaksina Anastasiia

post-graduate student of the department "Economic theory"

Donetsk National University, city Donetsk

plaksina.nastya@mail.ru

+38-095-751-61-67

УДК 339.977

МЕГАТRENДЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2017. А. В. Половян, К. И. Сеницына

В статье представлены мегатренды развития мировой экономики, вызванные приближением новой технологической волны. Проанализированы основные тенденции по четырем направлениям: политические, экономические, технические и социальные изменения, и ожидаемые последствия проявления данных тенденций. Выделены приоритетные отрасли и направления развития передовых технологий.

Ключевые слова: мегатренды, тенденции, экономика, технологии, политические и социальные сдвиги.

Постановка проблемы. Находясь на пороге новой технологической волны, ученые пытаются спрогнозировать структурные сдвиги, которые изменят «правила игры» на мировой арене. Выбор успешной стратегии и тактики, которые выстроены в соответствии с новыми мегатрендами, могут дать стране неоспоримое преимущество в борьбе за мировое лидерство, а игнорирование критических изменений ключевых характеристик глобальной окружающей среды может привести к гибели экономик целых государств.

Актуальность темы исследования. Построение экономики государства, с учетом надвигающихся мегатрендов, создает возможность для перехода на новую парадигму производства, связанную с ускоренным применением передовых производственных технологий и новых материалов, что может привести страну к выходу на лидирующие позиции в мировой экономике, вне зависимости от степени развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями по прогнозированию развития макроэкономических систем и тенденций занимаются известные научные учреждения Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Российской Федерации [1], Национальный Совет США по разведке [2], Организация экономического сотрудничества и развития [3] и др. Несмотря на наличие значительных разработок в данной области, будущее носит неопределенный характер, поэтому исследование основных мегатрендов мировой экономики носит актуальный характер.

Целью статьи является анализ основных мегатрендов (структурных сдвигов) в мировой экономике и их последствий.

Результаты исследования. Будущее сложно предсказать, оно постоянно меняется под влиянием человеческого фактора и в результате пересечения мегатенденций. Так правительства стран должны выстраивать стратегию развития своей экономики с учетом общих мировых тенденций, ориентируясь на развитие передовых отраслей и минимизируя отрицательное влияние рисков неблагоприятного варианта развития будущего.

Рассмотрим более подробно политические, экономические, технические и социальные структурные сдвиги в мировой экономике и их последствия.

Европейский миграционный кризис 2015-2016 гг., рещоринг предприятий базовых отраслей развитых стран из Китая, волатильность на рынках энергоносителей указывают на серьезные изменения в мировой экономике и формируют новую

политическую реальность, основные тренды которой уже сегодня имеют предпосылки для формирования.

Развитие и распространение коммуникационных технологий расширило чувство общности между людьми, устранило национальные, региональные, этнические и гендерные различия. В скором времени городские сообщества будут поддерживать растущие призывы к большему локальному контролю и децентрализованному управлению. Некоторые «мировые города» начнут затмевать столицы. Хорошо управляемые города будут эффективно управлять ресурсами. Некачественное управление будет нести нестабильность в регионе.

Низкие темпы экономического роста, повышение цен на продовольствие и нехватка энергии, отсутствие инфраструктуры в странах Южной Азии приведет к социальному и политическому разрыву между Пакистаном и Афганистаном, расширению региональных торговых связей между Индией и Пакистаном. Соперничество в стратегических целях и рост недоверия затруднят развитие региональной структуры безопасности для Афганистана.

В странах Восточной Азии наблюдается рост регионального соперничества. Это приведет к тому, что страны будут тянуться в экономическом направлении в сторону Китая, а в сфере обеспечения безопасности – к США, т.к. верховенство закона и прозрачность военной модернизации Китая может сделать Пекин более непредсказуемым и крайне агрессивно настроенным.

По объемам торговли, ВВП, по количеству транснациональных компаний и технологических возможностей – Европа одним из самых значительных центров силы, но стремление общества держаться национальных корней будет ограничивать экономическую интеграцию.

Рост населения с большой частью молодежи, быстрая урбанизация, расширение среднего класса определяют траектории развития большинства африканских стран к югу от Сахары. Возможность выбора лучших проверенных подходов и технологий развитого мира без необходимости адаптации и реформирования существующих систем приведет к улучшению в управлении и распределении ресурсов, диверсификации экономики, стабилизируют состояние государств в регионе, снижая угрозу нестабильности. Но патронаж, популизм и коррупция могут бросить вызов многим долгосрочным планам.

Распределение благ между странами Латинской Америки остается неравномерным, но, несмотря на это, наблюдается устойчивый экономический рост. В будущем с годового ВВП стран Латинской Америки в среднем на 4%, средний класс тоже вырастет, а темпы роста мировой экономики повлияют на спрос на латиноамериканские товары, рабочую силу и услуги.

В Российской Федерации бюджет сильно зависит от доходов сырьевых отраслей. В модернизации экономики достигнут незначительный прогресс, а старение трудовых ресурсов тормозит экономический рост. Возникла острая необходимость в улучшении условий для привлечения иностранных инвестиций и создании условий для экспорта промышленных товаров. Внешняя политика России к Западу и Китаю определит, будет ли она более стабильным и конструктивным глобальным государством.

Сегодня Китайское правительство стремится к преодолению порога душевого дохода в 15000 долларов США по паритету покупательной способности. Однако демократические изменения в Китае могут спровоцировать националистическую волну, которая приведет к экономическому коллапсу [4-6].

Таким образом, особенности современной мировой политики выражаются в следующем:

усиление конкуренции и борьбы за сохранение и расширение геополитических сфер влияний, преимущественных позиций в мировой экономике, на мировых финансовых и торговых рынках, в сфере глобальных коммуникаций, распространения идей и культур и др.;

активизация дестабилизирующих силы, обострение прежних конфликтов, в т.ч. локальных. Обострение борьбы между ведущими державами мира за ресурсы и коммуникации;

появление новых государств и режимов, которые ведут себя как субъекты, неинтегрированные в мировое сообщество и часто действующие без оглядки на правила мирового сообщества. Резкое изменение существующего ныне порядка в мире и расширение сферы применения «права силы» в международных отношениях.;

усиление тенденций к глобализации – целостности человечества, к развитию и расширению взаимных отношений между народами и государствами;

рост влияния международных организаций.

Современная наука и инженерная деятельность втягивает в орбиту человеческой жизнедеятельности принципиально новые типы объектов, требующие развития новых стратегий обращения с ними. В повседневной практике активно распространяются сложные системные комплексы, в которых увязываются в качестве компонентов единого целого технический процесс, связанный с функционированием человеко-машинной системы, локальная природная экосистема (биоценоз), в которую данный процесс должен быть внедрен, и социокультурная среда, принимающая новую технологию. Весь этот комплекс в его динамике предстает как особый развивающийся объект, открытый по отношению к внешней среде и обладающий свойствами саморегуляции. Вместе с тем он внедряется в среду, которая в свою очередь не просто выступает нейтральным полем для функционирования новых системных технологических комплексов, а является некоторым целостным живым организмом.

К основным *технологическим* трендам можно отнести следующие (табл.1):

активное развитие технологий обработки больших массивов данных;

дальнейшая автоматизация производственных процессов и переход к безлюдным технологиям, предполагающая роботизацию, активное создание и внедрение дистанционно управляемых и автономных средства, аддитивное производство (3D-Printer);

развитие глобальных социальных сетей и усиление их роли во всех сферах общественной жизни;

интеллектуализация экономики: развитие «умных» и экологически чистых технологий, создание «умных» сред, систем и производств: транспортных систем, систем энергоснабжения, производственных систем, домов, магазинов, городов и др.

активное развитие прорывных технологий: искусственный интеллект; нанотехнологии; биотехнологии; информационные; когнитивные; социогуманитарные;

развитие ресурсосберегающих технологий и технологий здравоохранения;

сохранение доминирующего значения ископаемого топлива в качестве источника первичной энергии. Постепенный переход от использования нефти к использованию природного газа, угля и других заменителей. Развитие атомной энергетики за счет увеличения производства электроэнергии на базе использования ядерных реакторов третьего и последующих поколений;

рост объема вредных выбросов в окружающую среду и увеличение объема бытовых и промышленных отходов, стимулирующие внедрение рационального природопользования и безотходных и экологически чистых технологий.

Таблица 1

Направления развития технологических трендов по отраслям экономики [2,7-8]

Отрасль / Направление	Направления развития	Ожидаемый эффект
Информационные технологии	технологии обработки данных; социальные сети; технологии дополненной реальности; программное обеспечение; технологии искусственного интеллекта; семантические системы; технологии нейроинтерфейсов; технологии «умных городов».	- качественная обработка больших массивов информации; - стирание геополитических границ; - повышения качества жизни; - усиления деловой активности; - снижения уровня потребления ресурсов; - слежение за состоянием здоровья в режиме реального времени; - использование виртуальных миров в образовании; - управление мыслью, разными объектами, передача ощущений и переживаний на расстоянии.
Биотехнологии	биотоплево; агротехнологии; технологии «эко городов»; биоволокна.	- замена химических лекарственных средств препаратами биосинтеза; - решение проблемы голода; - строение безотходных городов; - создание органических тканей для лечения, строительства и производства различных материалов.
Новые материалы и нанотехнологии	программирование свойств материалов; производство цельного продукта с помощью 3D-Printer; технологии «умных компонентов»	-рост качества изделий во многих отраслях; - появление «активных сред»; - вымирание черной металлургии как отрасли; - производства конечных продуктов фактически «на дому».
Робототехника и машиностроение	робототехника; аддитивное производство (трехмерная печать: 3D-Printer).	- автоматизация производства на 90%; - применение робототехники в домашних условиях; - вытеснение людей в сферу творческой работы.
Транспорт (наземный / водный / авиация)	глобальная логистика грузов (на основе меток радиочастотной идентификации); «умные дороги» с адаптивным покрытием; система мультимодальных перевозок; воздухоплавание на новой технологической основе; интеллектуальные системы управления и поддержки диспетчеров.	- беспилотные автомобили; - адаптирующиеся покрытия дорог; - облегченные сверхпрочные дорожные конструкции; - сканирование грузов без вскрытия упаковки; - «зеленные» корабли и порты; - сверхустойчивые и сокращающие сопротивление водной среде материалы; - доступная малая гражданская авиация; - снижение стоимости летательных аппаратов.
Энергетика / энергогенерация и накопление энергии /	биоэнергетика; солнечная энергия; атомная энергия; технологии ториевого цикла; когенерация;	- альтернатива ископаемым видам топлива; - стабильные цены на электричество; - минимальное воздействие на окружающую среду; - развитие частной альтернативной энергетики;

Продолжение табл. 1

энергосети и управление энергопотреблением	энергия тела; рекуперация энергии; технологии «умных сетей»; технологии «умных датчиков»; аккумуляторы энергии.	- новые интерфейсы управления; энергосбережением помещения; - уменьшение потерь энергии при передаче; - торговля излишками выработанной частником энергии; - аккумулирование энергии с тела человека с помощью энергогенераторов.
Медицина	контроль заболеваемости; «модернизация» человека; моделирование развития болезни; высокоточная автоматизированная микрохирургия; микродиагностические устройства;	- диагностика состояния здоровья на протяжении всей жизни; - прогнозирование заболеваний и заболеваний своих потомков; - индивидуальные методики лечения; - повышение физических возможностей человека; - выращивание тканей и органов из неотторгаемых биоволокон.
Добыча и переработка полезных ископаемых	автоматизация и роботизация системы разработки месторождений; дистанционные методы разведки месторождений; экологизация всех этапов добычи и переработки ископаемых.	- потребность в высококвалифицированном персонале; - разработка сложных месторождений; - переход к новым типам ресурсов: нефтеносные пески, сланцевый газ и т.д.; - снижение экологической нагрузки на окружающую среду.
Строительство	цифровое проектирование и подготовка производства; конструкционные материалы с заданными свойствами; строительные конструкторы «lego/ikea-дома»; технологии «умного дома»; 3D-Printer в строительстве.	- снижение энергопотребления; - индивидуальное строительство; - автоматизация процессов проектирования, возведение и эксплуатации зданий; - здания отвечают требованиям технологии «умной среды».
Образование	игровые среды – онлайн и в дополненной реальности; электронные наставники.	- обучение посредством игровых онлайн-миров и др.; - развитие когнитивных навыков; - освоение продуктивного состояния сознания; - содержание и процесс обучения подстраиваются под индивидуальные особенности учащегося; - практико-ориентированное образование.
Экология	практика «экологичной жизни»; реабилитация биосистем; проекты и программы с учетом экотехнологий полного цикла; экомониторинг.	- повышение качества жизни; - снижение нагрузки на окружающую среду; - рациональное использование ресурсов; - развитие экологической осознанности в обществе.

Политические и технологические изменения, происходящие в современном мире, обуславливают кардинальные трансформации в экономических процессах. Современная мировая экономика характеризуется существенными качественными преобразованиями, благодаря которым мировое хозяйство приобрело новые черты:

- смещение центра экономической активности в сторону мирового Юга. Азия во главе с Китаем и Индией становится мировым центром производства и потребления.

- состояние экономики развитых стран будет зависеть от состояния устойчивого развития развивающихся стран. Повышение ответственности развивающихся стран в политической и в экономической сферах будет иметь решающее значение для перспектив стабилизации мировой экономики. Ведущие экономические державы сосредоточатся на решении внутренних первоочередных проблем и станут меньше влиять на другие страны.

- развитие всемирной экономической инфраструктуры, в следствии сокращения издержек на перемещение товаров и факторов производства, что приведет к снижению степени экономического риска, а также снижению роли расстояния в качестве сдерживающего фактора сотрудничества и совершенствованию информационных систем.

- развитие *glam*-экономики. Большую ценность будет представлять не товар, а его символ, не деньги – а их производные (ценные бумаги), не ценности – а реклама. Валютой станет репутация человека в сообществе, в том числе его опыт, связи, достижения и т.д.

- массовый переход экономик стран мира на общемировую систему статистического и бухгалтерского учета. Переход на новую систему стандартов повлечет за собой рост затрат, связанных с ведением бухгалтерского учета и, как следствие, снижение конкурентоспособности субъекта хозяйственной деятельности.

- интеллектуализация, автоматизация, неоиндустриализация промышленного производства приведет к росту приоритетности наукоемких отраслей перерабатывающей промышленности, использующих передовые технологии и встроенных в глобальные (межгосударственные) цепочки добавленной стоимости. Выход человеческого капитала на первое место среди долгосрочных факторов развития промышленности.

- рост рынка медицинских услуг, связанный с глобальным старением населения. На смену методикам массового лечения придет персонализированная терапия на уровне генома человека. При диагностике, лечении и протезировании будут использоваться различные типы роботов и киберустройств.

- расширение применения инструментов финансирования на принципах государственно-частного партнерства. Распространение получает краудфандинг (безвозмездное финансирование идей и проектов пользователями Интернета) и краудинвестинг (возможность вложить инвестиции в перспективные стартапы через Интернет). Прямые инвестиции в талантливых людей (вложение в чужое образование и проекты на возмездной основе) [9-10].

За последние десятилетия резко изменились и *социальные тенденции* в странах Запада и Европы. Происходящие реформы в социальной сфере напрямую связаны с трансформацией в социальной и экономической структуре.

Рост мирового населения провоцирует рост спроса на продукты питания и воду. Это приведет к тому, что к 2030 году более половина населения будут жить в районах с острой нехваткой питьевой воды.

Активная миграция трудовых ресурсов приведет к возникновению политических и социальных конфликтов; нарушению прав человека; развитию преступной деятельности; глобальной нехватке рабочей силы.

Влияние фактора «замедление взросления нового поколения» (синдром «Питера Пена») приведет к увеличению средней продолжительности жизни и созданию условий для работы людей старшего возраста.

Рост численности городского населения приведет к широкому использованию современных технологий и инфраструктуры для оптимальной эксплуатации сокращающихся ресурсов, изменению роли городских центров. Они центры станут источником 80% экономического роста.

Глобализация и интеграция в развитии культуры приведет к разрушению базовых ценностей национальных культур и унификации культурных миров.

Технологии информационного обмена расширяют права и возможности человека влиять на управление страной. Это приведет как к повышению уровня образования, расширению применения новых коммуникационных и производственных технологий, так и к развитию кибер-терроризма.

Масштабный экономический рост приведет к быстрому снижению числа бедных людей в Южной Азии, на Ближнем Востоке и в Северной Африке и росту среднего класса [4,6,11].

Представленные тренды развития, уже сегодня оказывают влияние на мировой порядок. Данные прогнозы развития экономики больше не воспринимаются, как ложная гипотеза, о чем свидетельствует создание и применение «Индекса готовности к будущему», предназначенного для оценки готовности стран отвечать на вызовы завтрашнего дня, их роли в сценариях будущего, конкурентоспособность по целому ряду экономических, политических критериев, развитию отраслей и социальной инфраструктуры [12].

Выводы. Таким образом, в работе представлены и проанализированы возможные мегатренды мировой экономики, которые могут спровоцировать политические, экономические, технические и социальные сдвиги, и последствия, которые они вызовут.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Долгосрочные тренды российской экономики // Аналитический доклад «Вызовы национальной конкурентоспособности», подготовленный Центром макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/ANCEA2005/Doklad.pdf.
2. Глобальные тенденции 2030: Альтернативные миры // Доклад Национального Совета по разведке США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eurasian-defence.ru/sites/default/files/DS/Documents/global-trends-2030-rus.pdf>.
3. The Future of the Family to 2030 // A Scoping Report of OECD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/futures/49093502.pdf>.
4. Changing the Balance of Power: 16 Geopolitical Megatrends Affecting Every Aspect of your Life // OilPrice.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oilprice.com/Geo-Politics/International/Changing-the-Balance-of-Power-16-Geopolitical-Megatrends-Affecting-Every-Aspect-of-your-Life.html>
5. НТИ: Производственные технологии для цифровой экономики будущего // Информационное агентство «Росинформбюро» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosinform.ru/society/933943-nti-proizvodstvennye-tekhnologii-dlya-tsifrovoy-ekonomiki-budushego/>.
6. Trend Compendium 2030. Research by Roland Berger. // Functional [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rolandberger.com/expertise/functional_issues/trend_compendium_2030.html.
7. Форсайт компетенций 2030 // Агентство стратегических инициатив Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asi.ru/molprof/foresight/12264/>.
8. Связывая образовательную систему, рынки труда и инновационную экономику: результаты Форсайта Компетенции 2030 // Агентство стратегических инициатив Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://csr-nw.ru/files/csr/file_content_1246.pdf.
9. Global Trends 2025: A Transformed World // National Intelligence Council, Washington [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html.

10. Образование 2030: Дорожные карты будущего // Агентство стратегических инициатив Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/MetaverMedia/2030-8031807>.

11. Мир в 2030 году: прогнозы, подготовленные для американского правительства // Теория и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://theoryandpractice.ru/posts/10674-future-is-close>.

12. Индекс готовности к будущему // Совместный проект Международного дискуссионного клуба «ВАЛДАЙ» и ВЦИОМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2017/2017-10-18_igb.pdf.

Поступила в редакцию 09.11.2017 г.

MEGATRENDS OF WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

A.V. Polovyan, K.I. Sinitsyna

The article presents the megatrends in global economy development, caused by new upcoming technological wave, and analyzes the main tendencies by four directions (political, economical, technological and social changes) as well as the expected impact of manifestations of these tendencies. The priority sectors and directions of developing advanced technologies have been identified. .

Keywords: megatrends, tendencies, economy, technologies, political and social changes.

Половян Алексей Владимирович

доктор экономических наук, доцент, и.о. зав. кафедрой менеджмента
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
polovyan@yandex.ru

Синицына Карина Игоревна

магистр
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
sinitsinaK@mail.ru
+38-095-411-69-03

Polovyan Aleksey

Doctor of Economics, Associate Professor
Donetsk National University, city Donetsk

Sinitsyna Karina

Master's student
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 338.24: 332.1: 330.322: 330.341: 330.4

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ИНДИКАТОРОВ В БАЛАНСОВЫХ МОДЕЛЯХ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ СТАРОПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА

© 2017. Ю. Н. Полшков

Работа посвящена исследованию особенностей оценки индикаторов в балансовых моделях управления социально-экономическим развитием старопромышленного региона. В рамках понятийно-категориального аппарата уточнена дефиниция «старопромышленный регион», основанная на усовершенствованной методике оценки интегрального индикатора уровня технологического уклада. Постулированы главные характеристики хозяйственного комплекса и социальной среды таких регионов. Модернизирована авторская модель управления социально-экономическим развитием старопромышленного региона, служащая базисом для разработки управляющих воздействий на экономику и социальную сферу территориального образования.

Ключевые слова: старопромышленный регион; управление; социально-экономическое развитие; балансовая модель; индикатор; оценка; технологический уклад; сектор экономики.

Постановка проблемы. Понятие «старопромышленный регион» (англ. old industrial regions) вошло в обиход стран Западной Европы в середине прошлого столетия. Появление таких регионов было обусловлено тем, что экономика развитых капиталистических стран пришла к завершению этапа индустриального развития, ресурсы которого были признаны исчерпанными и невозобновляемыми. Требовалась структурная перестройка национальных хозяйственных комплексов под нужды зарождающейся инновационной экономики. Позже с такими же проблемами столкнулись страны Восточной Европы, покинувшие социалистический лагерь, а следом за ними – государства, возникшие после распада Советского Союза. Старопромышленные регионы Германии, Польши, России, Украины и других стран идентифицировались, в основном, агломерацией предприятий горнодобывающей и металлургической промышленности, однако в Великобритании к данным отраслям добавились текстильная и судостроительная отрасли.

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью осуществления эффективной государственной структурной и промышленной политики по повышению конкурентоспособности старопромышленных регионов. Следует разработать научно-практические рекомендации по формированию механизмов смягчения проблем этих регионов в условиях развития постиндустриального общества, причём в структуре данных механизмов важную роль играют балансовые модели управления социально-экономическим развитием старопромышленного региона.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что проблемы производительности труда, занятости, локализации экономической активности, дисбаланса доходов старопромышленных регионов исследовали зарубежные учёные П. Бенневорт (P. Benneworth), Г.-Дж. Хосперс (G.-J. Hospers), Р. Хадсон (R. Hudson), М. Стейнер (M. Steiner) и другие [1 – 4]. Вопросами управления социально-экономическим развитием старопромышленных регионов, в том числе с помощью инструментария математического моделирования, занимались отечественные исследователи В.И. Ляшенко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко, Н.Ю. Сорокина, Е.В. Лукин, Е.Г. Леонидова,

А.Е. Мельников, Т.В. Ускова, К.С. Волошенко, А.Л. Кузнецова, Т.Р. Гареев и другие [5 – 14].

Выделение нерешённых проблем. Несмотря на внимание к проблемам социально-экономического развития регионов и существенное количество исследований по данной тематике, имеются открытые вопросы теоретического и методологического плана. В неполной мере учитывается специфика управления экономикой и социальной сферой старопромышленных регионов. Причём, если регионам такого типа, являющихся частью международно-признанного государства, уделено внимание научного сообщества, то старопромышленные регионы с особым статусом (самопровозглашённые Республики) ожидают появления адекватных моделей управления социально-экономическим развитием.

Цель исследования состоит в совершенствовании балансовых моделей управления социально-экономическим развитием старопромышленного региона с учётом особенностей оценки индикаторов, входящих в модели. **Объектом исследования** является социально-экономическое развитие старопромышленного региона, **предмет исследования** – теоретические, методические и прикладные проблемы управления социально-экономическим развитием старопромышленного региона на основе балансовых моделей, включающих блоки оценивания индикаторов.

Результаты исследования. Несмотря на длительное (около полувека) употребление термина «старопромышленный регион», единого мнения относительно сущности данной категории нет. Однако практически отсутствуют и споры по поводу характерных особенностей таких территориальных образований. При этом многие учёные и предприниматели ассоциируют дефиницию «старопромышленный» со словом «кризисный» [5].

Автор данного исследования в своё время [15] усовершенствовал методику диагностики уровня технологического уклада в экономике региона, которая базировалась на статистической оценке:

- совокупного объёма продукции X_{Σ} , выпущенного в регионе за год;
- объёмов выпущенной продукции за год в материальном секторе X_0 (производство предметов труда), фондосоздающем секторе X_1 (производство средств труда) и потребительском секторе X_2 (производство предметов потребления и услуг);
- объёмов основных производственных фондов в динамике;
- объёмов валовых капиталовложений в динамике;
- занятость трудоспособного населения;
- экономических рисков региона;
- параметров соответствующего случайного процесса, отражающего степень неопределённости в социально-экономическом развитии территориального образования.

Интегральный индикатор уровня технологического уклада экономики региона оценивается по формуле:

$$\bar{u} = W \cdot U,$$

где номера технологических укладов, которые доминируют в секторах, объединены в матрицу

$$U = \begin{pmatrix} u_0 \\ u_1 \\ u_2 \end{pmatrix};$$

особенности оценки таковы, что индикаторы $u_i \in [1; 6]$ ($i = 0, 1, 2$) могут принимать дробные значения;

матрица, содержащая доли секторов, имеет вид

$$W = (w_0 \quad w_1 \quad w_2);$$

доли секторов соотносятся с совокупным объёмом продукции, как

$$w_i = \frac{X_i}{X_\Sigma}, \quad i = 0, 1, 2;$$

выполняются правила сохранения размерности

$$X_0 + X_1 + X_2 = X_\Sigma,$$

$$w_0 + w_1 + w_2 = 1.$$

Интегральный индикатор уровня технологического уклада, оценивший экономику Донецкой области до 2013 года включительно [15], имел значение $\bar{u} \approx 4,04$, что даёт основание проецировать этот показатель с некоторым снижением на экономику Донецкой Народной Республики (ДНР). Аналогично для экономики Приднестровской Молдавской Республики (ПМР) оценка индикатора привела к величине $\bar{u} \approx 4,23$.

В рамках авторской методики [15] обосновано, что характеристика «старопромышленный» может применяться к регионам, в которых значительно преобладают отрасли материального сектора (добывающая промышленность, металлургия, электроэнергетика, химическая промышленность и т.п.). При этом наблюдается существенное отставание фондосоздающего сектора, производящего инвестиционные товары на предприятиях производственного машиностроения и производственного строительства.

Предложенная методика позволяет классифицировать ДНР и ПМР как старопромышленные региона с особым статусом, в которых имеет место доминирование 4-го технологический уклада с весомой долей 3-го технологического уклада. Это присуще индустриальной экономике, большая часть прибыли которой формируется за счёт материального производства и концентрации капитала с незначительной долей технологических и экономических инноваций.

Устойчивому росту параметров социально-экономического развития ПМР способствует сокращение выпуска предметов труда, последовательное увеличение производства потребительских товаров и расширение сферы услуг малого и среднего бизнеса, что в комплексе ведёт к повышению уровня технологического уклада. Таким образом, ПМР всё менее соответствует характеристике старопромышленного региона с особым статусом, чему благоприятствует отсутствие военных действий на его территории, политическая стабильность и начавшееся улучшение взаимоотношений с Молдовой.

Обосновано, что органы власти ДНР, ведающие экономическим развитием Республики, могут воспользоваться механизмами управления экономикой и социальной сферой ПМР. Обоим регионам с особым статусом следует разработать долгосрочную программу социально-экономического развития, одной из задач которой

является переход к 6-му технологическому укладу экономики, основанному на нанотехнологиях, биотехнологиях и информационно-коммуникационных технологиях.

Развивая понятийно-категориальный аппарат, будем полагать, что старопромышленный регион – это географически ограниченная территория, содержащая сформировавшуюся экономику, в которой преобладает материальный сектор в ущерб фондосоздающему и потребительскому, с доминированием технологических укладов индустриального типа, что определяет основные характеристики территориального образования, а именно: низкую диверсификацию отраслей промышленности; ограниченный спектр выпускаемых товаров и услуг и их невысокую конкурентоспособность; недостаточную развитость форм предпринимательской деятельности; низкий спрос на рабочую силу, её узкая специализация и ограниченные возможности переобучения персонала; наличие проблем с достойной заработной платой, безработицей, экологией, социальной напряжённостью, обслуживанием жилищного фонда; низкая мобильность капитала и трудовых ресурсов; изношенность основных производственных фондов; использование устаревших технологий; отягощённая производственная структура; высокая стоимость основных средств производства в базовых отраслях хозяйственного комплекса, создающая препятствия созданию новых отраслей; отсутствие инновационной среды; снижение социально-экономической привлекательности региона для инвесторов.

Опыты, проводимые в экономике и социальной сфере, как правило, являются дорогостоящими. Поэтому прежде чем приступать к осуществлению региональных программ развития, необходимо смоделировать возможное поведение внутренней среды и внешнего окружения региона. По нашему мнению, наиболее адекватными в этом плане являются малосекторные модели управления социально-экономическим развитием старопромышленного региона, для которых межотраслевой баланс может быть представлен табл. 1.

Таблица 1

Стоимостной межотраслевой баланс для авторской модели управления социально-экономическим развитием старопромышленного региона

Производящие секторы	Потребляющие секторы			Конечный продукт	Валовой продукт
	Материальный	Фондосоздающий	Потребительский		
Материальный	x_{00}	x_{01}	x_{02}	Y_0	X_0
Фондосоздающий	x_{10}	x_{11}	x_{12}	Y_1	X_1
Потребительский	x_{20}	x_{21}	x_{22}	Y_2	X_2
Условно чистая продукция	Z_0	Z_1	Z_2	$\sum_{j=0}^2 Z_j = \sum_{i=0}^2 Y_i$	
Валовой продукт	X_0	X_1	X_2		$\sum_{i=0}^2 X_i$

В таблице 1 используются обозначения: X_i – общий объём выпущенной продукции i -м сектором ($i=0,1,2$) за год; x_{ij} – объём продукции i -го сектора, расходуемый j -м сектором ($i, j=0,1,2$) в процессе производства; Y_i – объём продукции i -го сектора, предназначенный к потреблению в непроизводственной

сфере; Z_j – объём условно чистой продукции j -го сектора экономики старопромышленного региона.

Соблюдаемый межотраслевой баланс (таблица 1) структурно входит в модель, схематически изображённую на рис. 1.

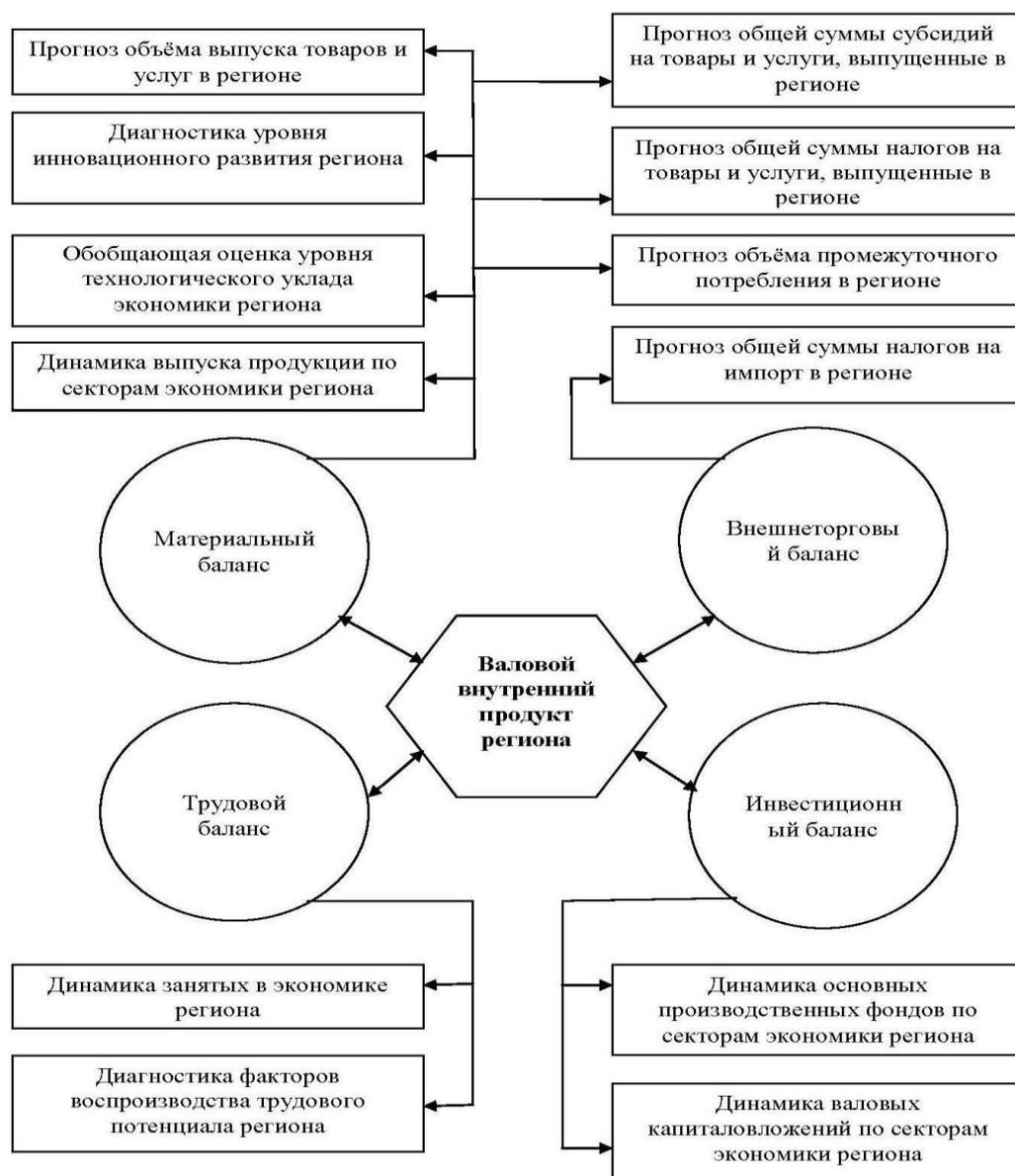


Рис. 1. Схема авторской модели управления социально-экономическим развитием старопромышленного региона

Авторская модель отражена на рис. 1 в виде схемы. При необходимости можно воспользоваться её аналитической формой [16].

Подобная модель была апробирована на статистических данных хозяйственного комплекса ПМР, причём фактические и прогнозные показатели отличались в рамках допустимых 10%. На основании модели, с учётом сходства ПМР и ДНР в силу их «старопромышленности», были обоснованы мероприятия по привлечению инвестиций

в инновации с целью устойчивого социально-экономического развития данных регионов с особым статусом.

Выводы. В развитие понятийно-категориального аппарата, уточнено определение старопромышленного региона как географически ограниченной территории со сформировавшейся экономикой, в которой преобладает материальный сектор в ущерб фондосоздающему и потребительскому. Доминирование хозяйственных форм индустриального типа обосновано авторской методикой оценки интегрального индикатора уровня технологического уклада. Сформулированы основные характеристики экономики и социальной сферы старопромышленного региона. В ходе исследования усовершенствована модель управления социально-экономическим развитием старопромышленного региона, анализирующая секторы его экономики, а также трудовой, инвестиционной, материальный и внешнеторговый балансы. Модель оценивает индикаторы уровня технологического уклада, инновационности региона и воспроизводства трудового потенциала, и позволяет прогнозировать ключевые макроэкономические показатели, что в совокупности служит основой для выработки управляющих воздействий на экономику и социальную сферу территориального образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Benneworth P. The new economic geography of old industrial regions: universities as global – local pipelines [Текст] / P. Benneworth, G.-J. Hospers // Environment and Planning C: Government and Policy. – 2007. – № 25 (6). – P. 779-802.
2. Hudson R. Labour-market changes and new forms of work in old industrial regions: maybe flexibility for some but not flexible accumulation [Текст] / R. Hudson // Environment and Planning. – 1989. – № 7 (1). – P. 5-30.
3. Steiner M. Institutional Change in Old Industrial Areas [Электронный ресурс] / M. Steiner // Lessons for industrial Policy in the Transformation Process // www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/konference/08/03_ms.pdf.
4. Steiner M. Old Industrial Areas: A Theoretical Approach [Текст] / M. Steiner // Trajectories of the New Economy: Regeneration and Dislocation in the Inner City. Urban Studies.– 2009. – № 46 (May). – P. 987-1001.
5. Структурные трансформации старопромышленных регионов Украины [Текст]: монография / В.И. Ляшенко, Л.Г. Червова, Л.М. Кузьменко и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 412 с.
6. Сорокина Н.Ю. Особенности старопромышленного региона как объекта управления социально-экономическим развитием [Текст] / Н.Ю. Сорокина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2016. – № 1-1. – С. 72-80.
7. Лукин Е.В. Модернизация промышленного сектора экономики старопромышленных регионов СЗФО [Текст] / Е.В. Лукин, А.Е. Мельников // Проблемы развития территории. – 2017. – № 5 (91). – С. 32-43.
8. Лукин Е.В. Направления использования межотраслевого баланса в анализе и моделировании развития социально-экономических систем [Текст] / Е.В. Лукин // Вопросы территориального развития. – 2017. – № 1 (36). – С. 1-17.
9. Лукин Е.В. О роли межотраслевого баланса в государственном регулировании экономики [Текст] / Е.В. Лукин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – № 3 (51). – С. 41-58.
10. Лукин Е.В. Экономический рост в старопромышленном регионе: проблемы и направления интенсификации [Текст] / Е.В. Лукин, Е.Г. Леонидова // Проблемы развития территории. – 2017. – № 2 (88). – С. 33-50.
11. Ускова Т.В. Проблемы развития промышленного сектора экономики старопромышленных регионов России [Текст] / Т.В. Ускова, Е.В. Лукин, А.Е. Мельников, Е.Г. Леонидова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – № 4 (52). – С. 62-67.
12. Ускова Т.В. Формирование и использование ресурсов в регионе: балансовый подход [Текст] /

Т.В. Ускова, Е.В. Лукин, Е.Г. Леонидова // Вопросы территориального развития. – 2017. – № 3 (38). – С. 1-16.

13. Волошенко К.С. Опыт разработки и применения балансовой модели управления региональным развитием в специфических территориальных условиях [Текст] / К.С. Волошенко, А.Л. Кузнецова // Балтийский регион. – 2014. – № 3 (21). – С. 7-26.

14. Гареев Т.Р. Особенности построения балансовой модели эксклавного региона [Текст] / Т.Р. Гареев, К.С. Волошенко // Экономика региона. – 2015. – № 2 (42). – С. 113-124.

15. Полшков Ю.Н. Диагностика уровня технологического уклада в контексте управления инвестиционно-инновационным развитием региона с особым статусом [Текст] / Ю.Н. Полшков // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2016. – №2. – С. 7-17.

16. Полшков Ю.Н. Секторный анализ и возможные точки инвестиционно-инновационного развития Донецкой Народной Республики [Текст] / Ю.Н. Полшков // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 3. – С. 118-126.

Поступила в редакцию 01.11.2017 г.

FEATURES OF THE ASSESSMENT OF INDICATORS IN THE BALANCE MODELS OF MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE OLD INDUSTRIAL REGION

Yu. N. Polshkov

The work is devoted to the study of the features of the assessment of indicators in the balance models of managing the socio-economic development of the old industrial region. In the conceptual-categorical apparatus, the definition "old-industrial region" is clarified, based on an improved methodology for assessing the integrated indicator of the level of the technological order. The main characteristics of the economic complex and the social environment of such regions have been postulated. The author's model of managing the socio-economic development of the old industrial region has been modernized, serving as a basis for developing management impacts on the economy and social sphere of territorial formation.

Keywords: old industrial region; control; socio-economic development; balance model; indicator; evaluation; technological structure; sector of economy.

Полшков Юлиан Николаевич

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой математики и математических методов в экономике

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

yul-pol@yandex.ru

+38-050-900-33-88

Polshkov Yulian

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University, city Donetsk

УДК 37.078:37.088

РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ОСНОВЕ СОБЛЮДЕНИЯ ПРИНЦИПА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

© 2017. О. Ю. Руденко

В статье обоснована необходимость соблюдения принципа социальной ответственности при реализации финансовых отношений в системе государственно-частного партнёрства; выделены уровни социальной ответственности; акцентировано внимание на негативных явлениях, сдерживающих развитие социальной ответственности; очерчен комплекс мероприятий, проведение которых помогло бы установить баланс интересов обеих сторон государственно-частного партнёрства; предложена программа проведения социального аудита на основе достижения «баланса интересов».

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, социальная ответственность, финансовые отношения, эффективность, финансовая устойчивость, социально-экономическая стабильность.

Постановка проблемы. В настоящее время в большинстве развитых стран мира социальная ответственность функционирует как устойчивый социальный институт, формирование и развитие которого вызвано острыми экономическими, экологическими, социальными и прочими проблемами. Основной преградой развития государственно-частного партнёрства (ГЧП) является ограниченность социальной ответственности его сторон. В большинстве случаев они ориентированы на достижение экономических и производственных целей, забывая при этом о том, что без удовлетворения социальных потребностей общества снижается значимость результатов проектов ГЧП.

Актуальность исследования. В современных условиях развития системы ГЧП приоритетным направлением взаимодействия сторон является, прежде всего, реализация социально значимых задач на основании взаимной ответственности. Определённой преградой на пути построения эффективной системы ГЧП является то, что решение социальных вопросов преимущественно лежит в круге деятельности государства, тогда как в условиях социализации экономики государство должно выполнять в большей степени только регулятивную роль, перекладывая права и обязанности обеспечения и постепенного повышения уровня и качества жизни населения на частные структуры, создавая при этом необходимые условия для стимулирования такой деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Отметим, что необходимость построения социально ответственных отношений, безусловно, осознаётся обществом. Подтверждением тому является ряд научных исследований. Следует обратить внимание на научные труды таких ученых как Головин А.Н., Ефимов В.С., Зайнашева З.Г., Котов Е.В., Протасеня Д.Н., Римар И.А., Розанцева А.П., Сидоров С. Н. (см. работы [1-3, 5, 8-11] и их библиографию). Интересно и то, что проблема рассматривается не только с научной точки зрения, свидетельством чему является взгляды практиков, руководителей предприятий и ведущих специалистов. Ими описываются не только проблемы, стоящие перед социально ориентированным предприятием, но и видение тех перспектив, которые получает система ГЧП.

Выделение нерешённой проблемы. Значительные исследования в данном направлении еще раз доказывают необходимость повышения социальной

направленности проектов ГЧП. И, несмотря на то, что наблюдается устойчивый интерес к феномену социальной ответственности, среди ученых еще не сложилось единого мнения относительно основных характеристик социальной ответственности. Еще более актуализирует необходимость дальнейших научных поисков в данном направлении активное внедрение и развитие ГЧП в последнее время.

Цель исследования заключается в исследовании предпосылок и основ реализации финансовых отношений в системе ГЧП на основе соблюдения принципа социальной ответственности.

Результаты исследования. Категория социальной ответственности появилась в 50-х годах XX в. [9] и на сегодня является достаточно распространенной в развитых странах. Следует отметить, что советский период характеризовался мощной социальной составляющей предприятий, учреждений, организаций, на которые возлагались обязанности частичного финансирования социальной инфраструктуры. Почти каждое предприятие имело на своем балансе детские сады, клубы, библиотеки, дома отдыха и пр., и, конечно, наемные работники получали возможность бесплатно или за малую плату пользоваться ими. Распад Советского Союза и переход к построению рыночных отношений обусловил финансовый кризис целого ряда крупных и средних предприятий, социальные действия которых ограничились выплатой заработной платы работникам и соответствующих налогов и сборов в государственный и местные бюджет.

В настоящее время развитие социальной ответственности предприятий происходит стихийно и почти не регулируется со стороны государства, хотя логично, что средства социально ориентированных субъектов предпринимательства могут стать значительной альтернативой финансирования социальных программ, а сами предприниматели активными участниками проектов ГЧП.

Для современного развития социальной ответственности в рамках ГЧП характерны три факта, которые объясняют медлительность ее внедрения в общую практику:

1. Неравномерность развития общественной ответственности, что подтверждается принятием принципов социальной ответственности немногими отечественными предприятиями, то есть преимущественно теми, которые либо ведут внешнеэкономическую деятельность, либо на определенном этапе требуют государственных гарантий или поддержки. Наряду с этим есть немалое количество предприятий, которые несвоевременно выплачивают заработную плату, не соблюдают условия труда, нарушают условия коллективных договоров и др. Безусловно, такая дифференциация обуславливает распространение социальной напряженности в обществе.

2. Невыполнение многими субъектами предпринимательства правовых требований по оплате и условиям труда в силу их неудовлетворительного финансового состояния и недостаточного контроля со стороны государства.

3. Преимущественная направленность на внутреннюю социальную ответственность, когда решение о финансировании социальных мероприятий принимаются самостоятельно частными партнёрами без участия государственных органов. То есть субъекты предпринимательства имеют небольшую степень доверия к государству и местным органам, что, в свою очередь, тормозит развитие государственно-частных партнерских отношений.

Несмотря на недостаточную развитость социальной ответственности предприятий, можно выделить ее три уровня, которые позволяют утверждать о

распространении идей социальной ответственности. Первый уровень характеризуется практикой предоставления работодателями наемным работникам социальных благ, второй уровень социальной ответственности представлен участием в благотворительности, третий уровень только начинает развиваться и проявляется через партнёрство государства и частных структур при финансировании и реализации социальных задач.

Создание благоприятной почвы для содействия развитию социальной ответственности в настоящее время является насущной необходимостью. Это обусловлено тем, что система ГЧП реализуется в неустойчивых, а иногда неблагоприятных условиях. К негативным явлениям, сдерживающим развитие социальной ответственности можно отнести:

- снижение уровня и качества жизни населения;
 - значительная дифференциация доходов населения, существование социальной напряженности в обществе;
 - наличие низких условий труда, случаи нарушения трудового законодательства по обеспечению безопасности труда;
 - массовая миграция отечественных специалистов, в том числе высококвалифицированных, за границу;
 - ориентация социальной политики государства на социально уязвимые категории населения;
- высокий уровень тенизации рынка труда и экономики страны в целом.

Нельзя утверждать, что социальная ответственность вообще далека отечественным предпринимательским структурам обществу, однако чаще всего она проявляется через финансирование государством или органами местной власти социальных проектов. Некоторые регионы, в которых в наибольшей степени развиты государственно-частные партнерские отношения, оказывают социально ответственным предприятиям определенные преференции (разрешение на строительство, государственные и социальные заказы, преимущества в тендерах, политические гарантии и т.п.), получая взамен финансовую поддержку реализации социальных программ или финансирования объектов социальной инфраструктуры.

Реализация внешней социальной ответственности осуществляется на основании социального диалога между сторонами ГЧП и в этом контексте предметом взаимодействия сторон ГЧП может быть:

- качество продукции, товаров, работ, услуг;
- частичное или полное финансирование объектов культуры, спорта, образования, здравоохранения и т.д.;
- новые рабочие места;
- благотворительные программы и акции;
- поддержка малого и среднего бизнеса;
- региональные и государственные инвестиционные проекты модернизации объектов основных фондов, направленные на повышение безопасности труда и снижение вредности производства и др.

Внутренняя социальная ответственность ограничивает круг партнёров только работодателем и наемными работниками, предоставляя государству роль регулятора их отношений. Как правило, внутренняя ответственность направлена на обеспечение стабильности выплаты и постепенного повышения заработной платы, создания надлежащих условий труда, финансирование обучения и повышения квалификации работников, предоставление социальных пакетов и пр.

Внедрение социальной ответственности на региональном, государственном уровнях, а также в международном пространстве требует от отечественных предприятий внедрения стандарта SA 8000 «Социальная ответственность», требования которого основываются на конвенциях Международной организации труда, конвенции Организации Объединенных Наций по правам ребенка и Всемирной декларации прав человека. Преимуществом стандарта является то, что получение подобного сертификата возможно для средних и малых предприятий. Данный стандарт выдвигает ряд требований социально ответственным предприятиям: детский труд, принудительный труд, здоровье и безопасность, свобода объединений и право на коллективные трудовые договоры, дискриминация, дисциплинарные взыскания, рабочее время, оплата труда, система менеджмента.

Итак, считаем, что в настоящее время социальная ответственность должна стать неотъемлемым компонентом финансовой устойчивости любого бизнеса, играя одновременно важную роль в развитии общества. Ориентация предпринимателей на построение социально ответственного бизнеса определяет необходимость решения следующих задач:

- формирование соответствующей правовой базы регулирования и стимулирования социальной ответственности;
- определение государственных приоритетов;
- создание условий для социально ответственных предприятий для получения сертификата по стандарту SA 8000;
- популяризация идей ГЧП в средствах массовой информации, при организации семинаров, конференций, конкурсов через повышение заинтересованности сторон в социальной активности;
- введение социального аудита как средства определения степени корпоративной социальной ответственности;
- расширение ежегодной финансовой отчетности субъектов показателями социальной отчетности.

Следует понимать, что существует тесная взаимосвязь между реализацией социальной ответственности и достижением главной цели хозяйственной деятельности любого предприятия – получение высоких финансовых результатов. Социальная ориентация предприятия возможна только в случае финансовой стабильности и постоянного наращивания финансового потенциала. С другой стороны, производительность труда и человеческий капитал являются одними из факторов влияния на результативность предприятия. В то же время предприятия, ориентированные исключительно на максимизацию экономических выгод, не воспринимают социальную ответственность как возможность выхода на новые рынки, привлечения высококвалифицированных специалистов, рассматривая ее исключительно как источник необоснованного увеличения затрат и препятствия к максимизации прибыли. Современный социально-политический кризис значительно увеличила неблагоприятные тенденции и ряд предприятий рассматривают любые возможности сокращения расходов, нередко видя их источник в уменьшении заработной платы, увольнении работников и снижении социальных услуг (если предоставлялись). Понятно, что финансово неустойчивое, неконкурентоспособное и убыточное предприятие редко будет социально активным. В этой ситуации определяющая роль в создании условий для восстановления финансовой устойчивости предприятий, укреплении их конкурентоспособности должна принадлежать государству, ведь предпринимательство и государство нельзя рассматривать

автономно: финансово результативные предприятия является основой благосостояния нации, а государство, соответственно, является гарантом создания благоприятного бизнес-климата.

Итак, формируя благоприятные условия для осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности, государство, тем самым, создает основания для развития мощного национального капитала, без которого невозможно достижение макроэкономического благополучия. При этом экономический диалог между государством и предпринимателями приобретает форму реализации задач ГЧП, когда решение экономических интересов является компонентом решения социальных задач.

Отметим, что одной из задач в контексте достижения социальной ответственности является обеспечение устойчивого роста заработной платы. Однако размер заработной платы зависит не только от желания работодателя платить ее, но и от объема налоговой нагрузки на фонд оплаты труда и заработную плату отдельного работника. В настоящее время наемный работник получает только 4/5 части своего заработка, уплачивая часть своего дохода в бюджет и социальные фонды. Это же касается и минимальных заработных плат – оказывается, что работник не может получить даже оплаты своего труда в законодательно установленном размере, то есть государство, с одной стороны, оказывает социальную гарантию, а с другой - часть ее забирает в виде налогов и других сборов.

Следует обратить внимание на то, что многие развитые страны строят свою социальную политику на стимулировании населения к сбережениям и инвестированию накоплений в финансово-кредитных и страховых институтах, поскольку средства населения является достаточно мощным инструментом обеспечения благосостояния не только самого гражданина, но и государства. Эти утверждения должны стать главными при принятии решений по повышению социальных стандартов.

Считаем, что на современном этапе становления цивилизованных отношений между государством и частными структурами со стороны государства целесообразно проведение ряда мероприятий, которые помогли установить баланс интересов обеих сторон:

- создание прозрачной адекватной нормативно-правовой базы для привлечения субъектов предпринимательства к социальной активности;
- проведение стимулирующей налоговой политики в социально-ответственных предприятиях, в частности, применение льготных ставок, включение части социальных расходов в валовые расходы и пр.;
- совместное (государственное и частное) финансирование социальных проектов при предварительном определении экономических или социальных выгод обеих сторон ГЧП;
- внедрение или усиление финансовых санкций к лицам, которые нарушают принципы ГЧП и препятствуют реализации социальных задач государства или регионов;
- подготовка специалистов, трудовых экспертов, менеджеров по социальной ответственности;
- распространение практики взаимного консультирования и проведения семинаров по поводу обсуждения приоритетности задач ГЧП;
- создание общей информационной базы ГЧП;
- освещение результатов сотрудничества сторон по взаимной социальной ответственности в средствах массовой информации.

Таким образом, реализация финансовых отношений в системе ГЧП сегодня является необходимой составляющей решения социальных проблем общества. Это обуславливает необходимость внедрения на всех уровнях социального аудита как средства достижения интересов сторон ГЧП.

Объективным основанием для внедрения и развития социального аудита является желание интегрироваться в мировую экономику, что требует активного введения рыночных условий хозяйствования наряду с распространением идей ГЧП. В этих условиях определенным препятствием становится существующее несовершенство отечественного законодательства в области социального диалога и отсутствие практического опыта использования социального аудита для оценки уровня развития ГЧП. Необходимость введения практики применения социального аудита обусловлена также и тем, что в последнее время растет взаимосвязь между экономикой и социальной сферой.

Отметим, что возможности применения социального аудита непременно связаны с активным развитием ГЧП. В развитых странах мира его наличие является одним из условий реализации проектов ГЧП в социальной сфере.

В современной системе финансовых отношений сторон ГЧП социальный аудит является одним из новых явлений. От финансового и управленческого аудита он отделился в конце XX в. и стал широко использоваться в практике регулирования социально-трудовых отношений в развитых странах Европы и Северной Америки. В настоящее время использование показателей социальной отчетности, полученной в ходе проведения социального аудита, дает возможность, наряду с показателями финансовой отчетности, выявлять не только финансовые, но и социальные резервы повышения конкурентоспособности предприятия.

Использование категории социального аудита требует четкого его определения. Полякова Л.М. и Демкив Н.И. суть социального аудита определяют как проверку процедур и методов функционирования хозяйственной системы в аспекте социально-трудовых отношений с целью оценки их эффективности и соответствия законодательно-нормативным актам [7]. Мазурик А.В. рассматривает социальный аудит как важный механизм решения масштабных, общегосударственных, общенациональных задач, таких как обеспечение социальной справедливости и на этом основании – социальной стабильности, социальной безопасности общества, ликвидации бедности, защиты социально незащищенных граждан общества [6]. В Концепции российской модели социального аудита, принятая учёным сообществом академии труда и социальных отношений, социальный аудит понимается как процедура диагностирования социально-экономических отношений, мониторинга состояния и хода реализации коллективных договоров и соглашений, планов и программ социального развития предприятия [4].

Видим, что теоретические исследования социального аудита рассматриваются исключительно в социологической и (или) социально-трудовой плоскости, что считаем ограниченным. По нашему мнению, целесообразно рассмотрение социально-экономических и финансовых показателей развития в совокупности, что позволит более полно оценить финансовые достижения и достичь интересов сторон ГЧП. В этом контексте, полагаем, что под социальным аудитом ГЧП следует понимать диагностику финансовых и нефинансовых показателей деятельности субъекта ГЧП с целью оценки факторов финансовых и социальных рисков и определение мер по их снижению. Таким образом, в настоящее время социальный аудит должен стать тем обязательным

средством мониторинга ГЧП, который должен способствовать повышению эффективности финансовых отношений сторон.

На рис. 1 представлена предложенная программа проведения социального аудита ГЧП на основании достижения «баланса интересов», основанный на определении уровня получения социально-экономических и финансовых интересов всех сторон.

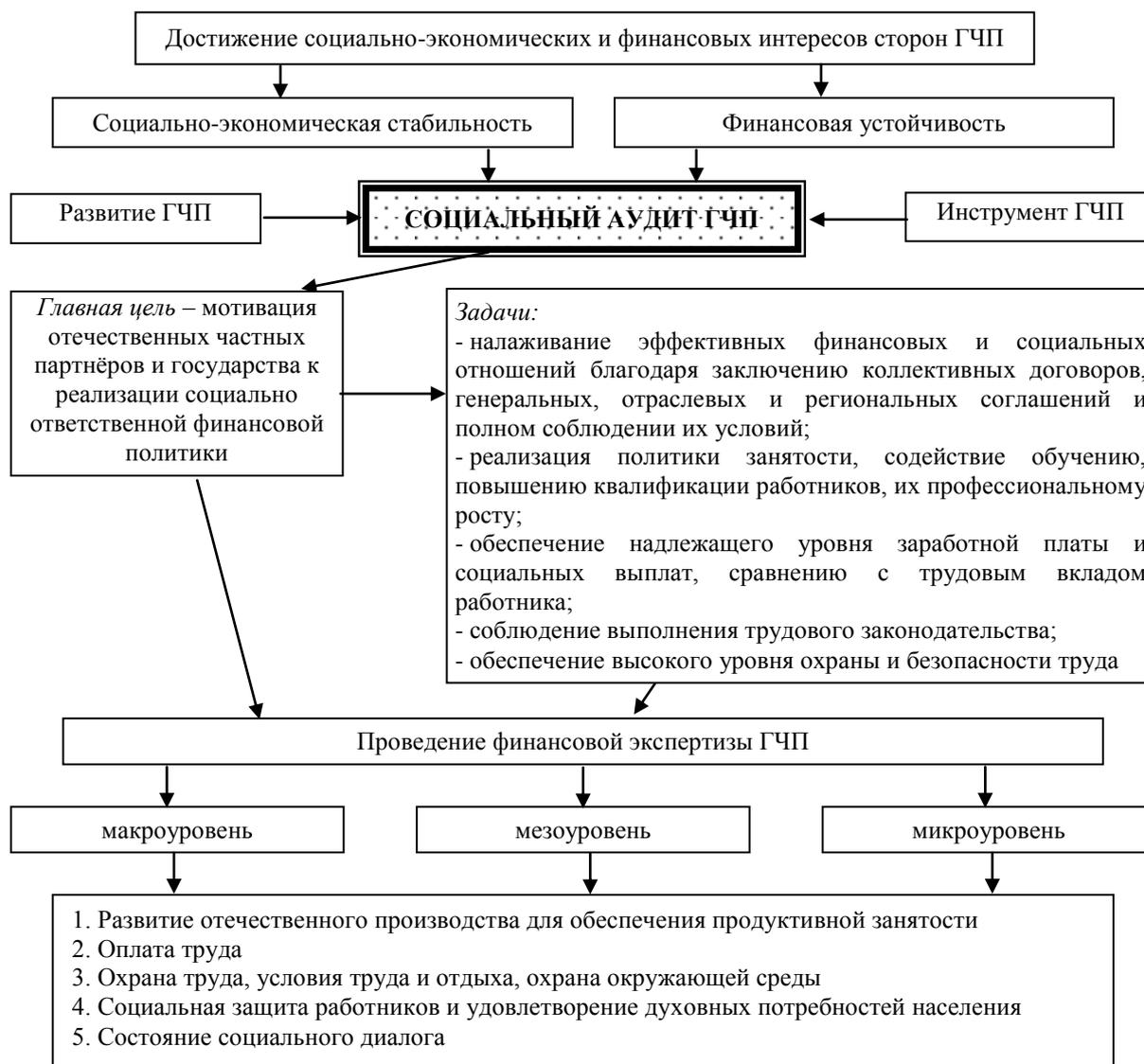


Рис. 1. Программа проведения социального аудита на основе достижения «баланса интересов»

Заметим, что социальная ответственность является добровольной, но в последнее время она все больше проникает в практику деятельности как крупных, так и средних предприятий, а потому требует соответствующей государственной поддержки. К тому же государство является одной из сторон ГЧП, и социальный аудит будет способствовать повышению эффективности проектов ГЧП.

Интересными стали результаты исследования «Новая эра устойчивого развития», представленные на одном из Саммитов лидеров Глобального договора ООН (23-25.06.2010 г.): Термин «корпоративная социальная ответственность» в сознании большинства опрошенных мировых бизнес-лидеров объективно подменяется термином

«устойчивое развитие», поскольку является более широким понятием и включает кроме корпоративного управления социальные аспекты. Понятным становится факт, что реализация социально ответственного бизнеса невозможна без требовательного потребителя и правительственных структур, которые создают соответствующие условия для поддержки таких субъектов предпринимательства.

Заметим, что методика оценки уровня их социальной ответственности прописана в международных нормативах и стандартах, таких как Глобальная инициатива по отчетности (The Global Reporting Initiative – GRI), а также в разработанном ведущим международным институтом в области совершенствования корпоративной отчетности в целях устойчивого развития – Институтом социальной и этической отчетности (AccountAbility) – стандарте верификации AA1000 и др.

Главной целью проведения социального аудита ГЧП должна стать мотивация бизнес-партнёров в реализации социально ответственной финансовой политики. Ее достижение цели возможно при решении таких задач, как:

- налаживание эффективных финансовых и социальных отношений благодаря заключению коллективных договоров, генеральных, отраслевых и региональных соглашений и полному соблюдению их условий;
- реализация политики занятости, содействие обучению, повышению квалификации работников, их профессиональному росту;
- обеспечение надлежащего уровня заработной платы и социальных выплат, сравнению с трудовым вкладом работника;
- соблюдение выполнения трудового законодательства;
- обеспечение высокого уровня охраны и безопасности труда.

В настоящее время широкое распространение практики проведения социального аудита ГЧП сдерживается рядом объективных причин, среди которых:

- отсутствие правовой базы и соответствующего государственного регулирования;
- непонимание многими руководителями целесообразности проведения социального аудита и расходования для этого дополнительных финансовых ресурсов особенно в условиях финансового и общественно-политического кризиса;
- неразвитость института социального аудиторства и пр.

Проведение социального аудита необходимо для всех сторон социального диалога, поскольку позволяет достичь приоритетов их финансового взаимодействия и обеспечить эффективность института ГЧП.

Так, например, необходимость систематического проведения социального аудита ГЧП его сторонами позволит:

- повысить эффективность реализации проектов ГЧП;
- достичь экономической эффективности и финансовой устойчивости за счет усиления социальной ориентации бизнеса;
- обеспечить положительный имидж предприятия благодаря не только достижению устойчивых финансовых показателей, но и соблюдению корпоративной социальной ответственности;
- сравнивать социальные показатели различных предприятий за счет применения единых критериев оценки при выборе государством бизнес-партнёра;
- привлечь внимание общественности к существующим социальным проблемам, привлечь дополнительные финансовые ресурсы частных структур;
- оптимизировать и наладить взаимоотношения с местными органами власти и государством в целом;

- обеспечить надежный контроль за реализацией социальных инвестиционных проектов с использованием средств государственного и местного бюджетов;

Современное состояние отношений сторон ГЧП в социальной сфере на основе соблюдения принципа социальной ответственности можно охарактеризовать как преимущество формальных процедур, которых, к сожалению, не всегда имеют весомые реальные социальные и экономические результаты. Потенциальные факторы развития социальной ответственности необходимо преобразовать на конкретную программу действий сторон ГЧП.

Выводы. Активное внедрение принципов социальной ответственности всеми сторонами обеспечит эффективную реализацию финансовых отношений в системе ГЧП и создаст условия для повышения качества реализации проектов. В данной статье автор ограничился только некоторыми аспектами проблемы социальной ответственности в сфере ГЧП. Понятно, что спектр вопросов гораздо шире, что служит основой для продолжения исследований в этом направлении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Головин, А.Н. Государственно-частное партнерство и социальная ответственность / А.Н. Головин, М.А. Петрова // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2010. № 1(2). – С. 18-27.
2. Ефимов, В.С. Государственно-частное партнерство: проблемы во взаимоотношениях государства и бизнеса / В.С. Ефимов // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – №5(30). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-problemy-vo-vzaimootnosheniyah-gosudarstva-i-biznesa> (дата обращения: 07.12.2017).
3. Зайнашева, З.Г. Реализация проектов государственно-частного партнерства в социально значимых отраслях / З.Г. Зайнашева, З.Э. Сабирова // Вестник ГУУ. – 2014. – №2. – С. 43-45.
4. Концепция российской модели социального аудита принята учёным сообществом академии труда и социальных отношений // Труд и социальные отношения. – 2007. – № 2. – С. 1-24.
5. Котов, Е.В. Активизация механизмов государственно-частного партнерства в повышении уровня жизни населения / Е.В. Котов // Вестник экономической науки Украины. – 2014. – №2 (26). – С. 47-52.
6. Мазурик, О. В. Соціальний аудит у системі соціального партнерства: механізми оптимізації взаємодії і управлінської практики // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. пр. / Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2009. – Вип. 15. – С. 258-262.
7. Полякова, Л. М. Аспекти розвитку системи соціального аудиту в Україні / Л. М. Полякова, Н. І. Демків // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Автоматика, вимірювання та керування. – 2009. – № 639. – С. 159-162.
8. Протасеня Д.Н. Государственная поддержка развития кластера социально-ориентированных некоммерческих организаций в Российской Федерации / Д.Н. Протасеня // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2017. – №1. – С. 261-269.
9. Римар, І. А. Соціальна відповідальність в системі корпоративного управління / І. А. Римар // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2010. – Т. 1, № 2. – С. 65-67.
10. Розанцева, А.П. Государственно-частное партнерство как способ повышения социальной ответственности бизнеса в условиях современной России / А.П. Розанцева // Государственное управление. Электронный вестник. – 2015. – Вып. 51. – С. 85-103.
11. Сидоров, С. Н. Социальная ответственность и партнерство как основа взаимодействия государства и бизнеса в современной России / С.Н. Сидоров // Среднерусский вестник общественных наук. – 2010. – №1. – С. 88-96.

Поступила в редакцию 08.11.2017 г.

**IMPLEMENTATION OF FINANCIAL RELATIONS IN THE SYSTEM
OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP ON THE BASIS OF COMPLIANCE WITH
THE PRINCIPLE OF SOCIAL RESPONSIBILITY**

O. Yu. Rudenok

The article substantiates the necessity of observing the principle of social responsibility when implementing financial relations in the system of public-private partnership; levels of social responsibility; Attention is focused on the negative phenomena that restrain the development of social responsibility; outlined a set of activities, the conduct of which would help to establish a balance of interests of both sides of public-private partnerships; the program of carrying out of social audit on the basis of achievement of "balance of interests" is offered.

Keywords: public-private partnership, social responsibility, financial relations, efficiency, financial stability, socio-economic stability.

Руденок Оксана Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов

ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк

oksanarudenok@rambler.ru

+38-095-311-91-46

Rudenok Oksana

Candidate of sciences (Economics), Associate Professor

Donetsk national university of economy and trade named after Michael Tugan-Baranovsky,
Donetsk

УДК 338.28-047.44:330.322:51-76

ОЦЕНКА И ПРИНЯТИЕ ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА НА ОСНОВЕ МЕТОДА «АНАЛИЗА ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ»

© 2017. Е. Н. Стрелина

В статье рассмотрены методологические подходы к использованию метода «анализа чувствительности» при оценке рисков реальных инвестиционных проектов. Показаны сильные стороны метода и его недостатки. Рассмотрено применение метода на абстрактном числовом примере, который может быть имплементирован по отношению к реальным инвестиционным проектам.

Ключевые слова: реальный инвестиционный проект; анализ чувствительности; факторная эластичность; критическое значение переменной; предел безопасности; матрица чувствительности и прогнозируемости; стратегия управления риском.

Постановка проблемы. При управлении проектными рисками часто используют метод анализа чувствительности. Вместе с тем, по-прежнему есть ряд неоднозначных вопросов в отношении применения данного метода и трактовки его результатов.

Актуальность исследования. Инвестиционная деятельность на всех уровнях экономики осуществляется в условиях неопределённости и связана с различными рисками. Оценка, минимизация и управление рисками являются обязательной составляющей процесса управления любым инвестиционным проектом. Среди большого разнообразия существующих методов количественной оценки рисков реальных инвестиционных проектов важную роль играет метод «анализа чувствительности».

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам применения метода «анализа чувствительности» посвящены работы многих теоретиков и практиков. Среди них можно отметить работы М. В. Грачевой [1], Ю. Н. Кофанова [2], И. В. Липсица и В. В. Коссова [3], А. И. Новикова, И. В. Поляк, Т. И. Солодкой [4], Я. В. Хоменко [5], О. А. Жамойды [6].

Выделение нерешенной проблемы. Не смотря на наличие у метода «анализа чувствительности» ряда недостатков, его результаты достаточно информативны и позволяют принимать решения, направленные на минимизацию или полное устранение выявленных рисков, связанных с учетом влияния отдельных параметров проекта. Однако существующие правила использования метода «анализа чувствительности» и принятия на их основе управленческих решений нуждаются в уточнении.

Так, нет однозначного ответа на следующие вопросы. Во-первых, как необходимо изменять значения исследуемых параметров проекта – в пессимистическую или оптимистическую сторону, на сколько процентов; все ли переменные должны меняться на одно и тоже количество процентов или же возможно изменение разных переменных на разное количество процентов. Во-вторых, каким должно быть минимальное (максимальное) количество изменяемых факторных переменных. В-третьих, сложно однозначно принять решение в отношении распределения исследуемых переменных в «матрице чувствительности и прогнозируемости» – нет четких критериев отнесения переменных проекта к низкой, средней или высокой прогнозируемости, а также не всегда понятно какую степень чувствительности имеет факторная переменная – высокую, среднюю или низкую.

Целью работы является уточнение методики применения трактовки результатов анализа чувствительности при управлении рисками реальных инвестиционных проектов.

Результаты исследования. Анализ чувствительности – техника анализа проектного риска, показывающая изменение значения показателя эффективности проекта (например, NPV) при заданном изменении отдельной переменной при прочих равных условиях.

И.В. Липсиц и В.В. Коссов трактуют анализ чувствительности как «процедуру определения различий в экономической приемлемости проекта в зависимости от колебаний значений по крайней мере одного из существенных параметров» [3, с. 310].

Широкую применимость рассматриваемого метода отмечают многие специалисты в области инвестиционного проектирования. Так, М.В. Грачева отмечает, что «наиболее широкое применение анализ чувствительности находит в структурном анализе и исследовании значимости отдельных переменных, поэтому он является хорошим вспомогательным инструментом при проведении анализа проектных рисков, дополняющим все другие... подходы» [1, с. 79].

Охарактеризуем более детально методику проведения анализа чувствительности инвестиционных проектов. Она включает восемь действий, выполняемых в строгой последовательности друг за другом.

- 1) Определяются основные факторы, которые влияют на эффективность проекта.
- 2) Определяется аналитическая зависимость между величиной показателя эффективности проекта и значениями выбранных факторов.
- 3) Просчитывается первичный сценарий – оценивается плановое значения NPV при наиболее вероятных значениях ключевых переменных.
- 4) Изменяется значения одной из факторных переменных на соответствующее количество процентов. Оставшиеся показатели при этом не изменяются.
- 5) Вычисляется измененное значение результирующего показателя (NPV) и его изменение в процентах. 4-е и 5-е действие проводятся последовательно для всех исследуемых показателей, результаты заносятся в таблицу. Таким образом, разработчик проекта получает ответы на сделанные предположения: «Что, если...?»

Факторная эластичность – это отношение относительного изменения NPV к относительному изменению факторной переменной.

Расчет факторной эластичности NPV можно осуществлять двумя способами.

При первом способе используют формулу:

$$E_{NPV}^i = \frac{(NPV_1 - NPV_2)}{(NPV_1 + NPV_2) : 2} : \frac{(F_1^i - F_2^i)}{(F_1^i + F_2^i) : 2} \quad (1)$$

где: E_{NPV}^i – эластичность чистой приведенной стоимости по i -му фактору проекта;

NPV_1 и NPV_2 – базисное и измененное значение NPV;

F_1^i и F_2^i – базисное и измененное значение i -го фактора;

Первый способ расчета является более точным и рекомендуется для использования в практических расчетах.

При втором способе (упрощенном) используют формулу:

$$E_{NPV}^i = \frac{(NPV_2 - NPV_1) \times 100\%}{NPV_1} \cdot \frac{(F_2 - F_1) \times 100\%}{F_1} \quad (2)$$

Необходимо отметить, что расчетные значения факторной эластичности при расчете по первому и второму способу по одному и тому же фактору получаются разными, но близкими по значению, и на конечные выводы при расчете всех факторов это не влияет.

Если при расчете E_{NPV}^i получается отрицательное число, знак « \leftarrow » означает, что с ростом факторной переменной значение NPV снижается. При этом при ранжировании значений факторной эластичности отрицательные значения берутся по модулю.

В табл. 1 представлены основные характеристики факторной эластичности показателей эффективности инвестиционного проекта.

Таблица 1

Факторная эластичность показателей эффективности проекта

Критерий сравнения коэффициента эластичности NPV	Значение	Смысл	Влияние фактора на риск
$E_{NPV} \geq 1$	Эластичный ($E_{NPV} \geq 1$); Единичная эластичность ($E_{NPV} = 1$)	Процентное изменение факторного показателя меньше или равно относительному изменению показателя NPV	Опасный фактор проекта
$E_{NPV} < 1$	Неэластичный ($E_{NPV} < 1$)	Процентное изменение факторного показателя больше относительного изменения показателя NPV	Не опасный фактор проекта

б) Рассчитываются критические значения переменных проекта и определяются наиболее значимые из них. Критическими называют значения факторной переменной, при котором величина NPV=0. Расчет выполняется по формуле:

$$NPV = -I + CF_{\text{операц.}} \times D_{\text{ан}} = 0 \quad (3)$$

где I – сумма инвестиций по проекту, руб.;

$CF_{\text{операц.}}$ – операционный денежный поток проекта, руб.;

$D_{\text{ан}}$ – дисконтный множитель аннуитета.

или

$$NPV = -I + Q \times (P - M - Z) \times D_{\text{ан}} = 0 \quad (4)$$

где Q – объем продаж в натуральном выражении;

P – цена единицы продукции, руб.;

M – материальные затраты на единицу продукции, руб.;

Z – заработная плата на единицу продукции, руб.

Подставляются базисные значения показателей.

7) После определения критического значения каждой факторной переменной выполняется анализ ее значимости для проекта и оценивается возможность прогнозирования, а также предел безопасности, рассчитываемый по формуле:

$$ПБ = \left(\frac{\text{критическое значение переменной}}{\text{базисное значение переменной}} - 1 \right) \times 100 \% \quad (5)$$

$$ПБ \rightarrow \max \quad (6)$$

Как было отмечено выше, определенные трудности возникают в процессе определения возможности прогнозирования факторных переменных, т.к. формализованные процедуры для этого отсутствуют. В связи с чем на практике, как правило, используют логический анализ на основе имеющего опыта уже реализованных проектов. Например, принято считать, что затраты прогнозировать легче, а ожидаемые доходы сложнее, аналогично считают по отношению к микроэкономическим и макроэкономическим показателям.

8) Формируется «матрица чувствительности и прогнозируемости», дающая возможность определить опасные и безопасные для проекта факторы (табл. 2). В ней по горизонтали отображается уровень чувствительности, а по вертикали – уровень прогнозируемости. Далее каждый из исследованных факторов занимает определенный квадрат в матрице.

Таблица 2

Правила принятия решений в матрице чувствительности и прогнозируемости переменных по проекту

Прогнозируемость факторной переменной	Чувствительность результата к факторной переменной		
	Высокая	Средняя	Низкая
Низкая	I Особое внимание	I Повышенное внимание	II Следить за изменениями
Средняя	I Повышенное внимание	II Повышенное внимание	III Ничего не предпринимать
Высокая	II Следить за изменениями	III Ничего не предпринимать	III Ничего не предпринимать

В соответствии с экспертной разбивкой чувствительности и прогнозируемости по их степени матрица включает девять секторов. Отнесение фактора к конкретному сектору означает определенную рекомендацию для принятия управленческого решения по дальнейшей разработке или реализации проекта.

Факторы, оказавшиеся в I-ом секторе, требуют дальнейшего анализа с помощью различных методов оценки рисков, т. к. к их изменению наиболее чувствительна чистая приведенная стоимость, и они имеют минимальную прогнозируемость.

В повышенном внимании при реализации проекта нуждаются показатели, попавшие во II-й сектор.

III-й сектор – наиболее безопасная область: здесь располагаются факторы, которые при остальных допущениях и расчетах являются наименее опасными и не нуждаются в дальнейшем анализе и управлении.

Таким образом, на основе анализа теоретических аспектов метода анализа чувствительности можно выделить следующие положительные стороны и недостатки рассматриваемого метода (табл. 3).

Рассмотрим методику проведения анализа чувствительности проекта и, соответственно, спорные или неоднозначные моменты на условном числовом примере.

Предприятие решило приобрести оборудование стоимостью 70 000 руб. К концу пятого года остаточная стоимость оборудования будет равняться нулю. Цена изделия $P = 10$ руб. Зарботная плата $Z = 4$ руб. на одно изделие. Прямые материальные затраты $M = 3$ руб. на одно изделие. Спрос на продукцию $Q = 6\,500$ единиц ежегодно на протяжении 5-ти лет. Финансирование проекта будет осуществляться за счет:

Таблица 3

Положительные стороны и недостатки метода анализа чувствительности проектных рисков

Положительные стороны	Недостатки
1. Теоретическая простота	1. Однофакторность, не учитывается взаимное влияние факторов друг на друга
2. Однозначность трактовки полученных результатов	2. Не принимается во внимание возможное колебание факторных переменных в пределах определенного диапазона с учетом оценок вероятности
3. Возможность использования не зависимо от специфики проекта	3. Не учитываются неявные параметры (например, социальные, экологические и т.п. виды затрат или выгод проекта)

– собственных средств на 80 %, их стоимость – 7,5%.

– привлеченных средств на 20 %, их стоимость – 20%.

Выполним анализ чувствительности проекта, рассчитав эластичность показателя эффективности проекта, а также определим рейтинг переменных, их важность в проекте и критические значения. Дадим рекомендации по принятию управленческих решений.

Ставку дисконтирования рассчитаем по формуле:

$$WACC = \sum_{i=2}^n d_i \times P_i \quad (7)$$

d_i – удельный вес i -го источника финансирования в проекте;

P_i – стоимость i -го источника финансирования в проекте.

$$WACC = 0,8 \times 0,075 + 0,2 \times 0,2 = 0,06 + 0,04 = 0,1, \text{ т.е. } 10 \%$$

1) На NPV влияют такие переменные как сумма инвестиций, цена изделия, зарботная плата и материальные затраты на одно изделие, величина спроса на продукцию и стоимость финансирования.

2) Возможное увеличение суммы инвестиций, зарботной платы и материальных затрат на одно изделие, а также стоимости финансирования ведет к снижению NPV. Возможное увеличение цены изделия и величины спроса на продукцию приведет к росту NPV.

3) Определим NPV проекта по базовому варианту:

$$NPV = -70\,000 + 6\,500 \times (10 - 3 - 4) \times 3,791 = 3\,924,5 \text{ (руб.)}$$

Т.к. $NPV > 0$, проект эффективен.

4 и 5) Рассчитаем эластичность NPV исходя из пессимистического сценария – все факторные переменные ухудшатся на 1 % (табл.4).

В специальной литературе можно встретить подход, при котором факторные переменные меняются на 5, 10, 15 и т.п. процентов [5, с.195]. Считаем, что реальную градацию переменных проекта по степени опасности их возможного негативного изменения необходимо проводить в пределах ухудшения всех исследуемых показателей на 1 %.

Таким образом, для рассматриваемого проекта наиболее опасными являются возможные изменения в цене изделия и размере заработной платы работников, т.к. даже незначительное их повышение может привести к серьезным недопустимым результатам проекта (резкому снижению NPV).

б) Далее выполним анализ критических изменений переменных.

Из уравнения (4) выведем искомый показатель, например, сумму инвестиций (I):

$$I = -Q \times (P - M - Z) \times D_{ан}$$

$D_{ан}$ для 10 %, 5 лет = 3,791.

Таблица 4

Расчет факторной эластичности чистой приведенной стоимости проекта

Переменная	Базовое значение переменной	Базовое значение NPV	Измененное значение переменной	Измененное значение NPV	Эластичность NPV	Рейтинг переменной
1. Объем инвестиций, (I)	70 000	3 924,5	70 700	3 224,5	$19,68 \geq 1$	4
2. Объем продаж, шт., (Q)	6 500	3 924,5	6 435	3 185,3	$21,0 \geq 1$	5
3. Цена 1-го изделия, руб. (P)	10	3 924,5	9,9	1 460,4	$92,0 \geq 1$	1
4. Зарплата, руб., (Z)	4	3 924,5	4,04	2 934,7	$28,9 \geq 1$	2
5. Материальные затраты, руб. (M)	3	3 924,5	3,03	3 181,1	$20,9 \geq 1$	3
6. Ставка дисконтирования, %, (r)	0,1	3 924,5	0,101	3 731,9	$4,95 \geq 1$	6

Найдем критическое значение инвестиций:

$$I = -6\,500 \times (10 - 3 - 4) \times 3,791 = -6\,500 \times 3 \times 3,791 = 73\,924,5 \text{ (руб.)}$$

Т.е. при $I = 73\,924,5$ руб. $NPV = 0$.

Аналогично рассчитаем все остальные значения критических переменных.

7) Проанализируем значимость каждой переменной для проекта, оценим возможность ее прогнозирования и предел безопасности:

-по инвестициям: $ПБ = (73\,924,5 / 70\,000 - 1) \times 100 \% = 5,6 \%$.

-по объему продаж: $ПБ = (6\,155 / 6\,500 - 1) \times 100 \% = 5,3 \%$ и т.д.

Результаты расчетов представим в табл.5.

Таблица 5

Оценка критических значений переменных проекта и предела безопасности

Переменная	Факторная эластичность NPV (чем выше, тем хуже)	Значимость для проекта	Возможность прогнозирования	Критическое значение	Предел безопасности, % (чем ниже, тем хуже)
1. Объем инвестиций, руб.	19,68	средняя	средняя	73924,5	5,6
2. Объем продаж, шт.	21,0	средняя	низкая	6155	5,3
3. Цена 1-го изделия, руб.	92,0	очень высокая	высокая	9,84	1,6
4. Зарплата, руб.,	28,9	высокая	средняя	4,16	4,0
5. Материальные затраты, руб.	20,9	средняя	высокая	3,16	5,3
6. Ставка дисконтирования, %	4,951	низкая	низкая	12,17	21,6

Как видим, в I-ый сектор попали два фактора: зарплата и объем продаж. Следовательно, именно на эти переменные проекта должно быть направлено основное внимание.

8) Построим «матрицу чувствительности и прогнозируемости» (табл. 6).

Таблица 6

Матрица чувствительности и прогнозируемости

Прогнозируемость	Чувствительность		
	Высокая	Средняя	Низкая
Низкая	I	I Объем продаж	II Ставадисконтирования
Средняя	I Зарплата	II Объем инвестиций	III
Высокая	II Цена изделия	III Материальные затраты	III

Разрабатывая стратегию управления риском, необходимо обращать внимание на факторы, у которых предел безопасности наиболее низкий. В данном проекте это может быть подписание контракта на поставку продукции по фиксированным ценам и оформление страховки на покрытие затрат в случае превышения установленного уровня заработной платы.

При этом не следует игнорировать также другие факторы, которые влияют на результат проекта. Эластичность каждого из них больше единицы, а значит несет потенциальную возможность опасных изменений результата, требует детальной оценки и разработки отдельной стратегии управления.

Выводы. На основе проведенного исследования можно сделать вывод о целесообразности использования метода анализа чувствительности с целью оценки и принятия проектных решений в условиях неопределенности и рисков. Данный метод позволяет получить применимые на практике результаты для выработки соответствующих управленческих решений по разработке или реализации инвестиционных проектов. С точки зрения обозначенных в статье проблем, считаем целесообразным включать в расчеты большинство значимых переменных проекта, изменяя их значения в соответствии с пессимистическим сценарием на 1 %. Именно такой подход позволит выполнить правильное ранжирование факторных переменных

проекта по степени их опасности для результирующих показателей эффективности проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Грачева, М. В. Анализ проектных рисков: учеб. пособие для вузов / М.В. Грачева. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 216 с.
2. Кофанов, Ю. Н. Аналогии между экономическими и электрическими моделями и исследование эластичности методами теории параметрической чувствительности / Ю.Н. Кофанов // Экономикс. – 2013. – № 3. – С.34-39.
3. Липсиц, И. В. Экономический анализ реальных инвестиций: учебник / И.В. Липсиц, В.В.Коссов. – 3-е изд., перераб и доп. – М.: Магистр, 2007. – 383 с.
4. Новиков, А.И. Применение информационных технологий к анализу риска долгосрочных инвестиционных проектов / А.И. Новиков, И.В. Поляк, Т.И. Солодкая // Математические и инструментальные методы в экономике. – 2010. – № 4. – С.116-119.
5. Khomenko, Y.V. Sensitivity analysis as a tool for risk management / Y.V. Khomenko, O.A. Poddubnaya // Economic Herald of the Donbas. – 2011. – № 4. – С. 193-197.
6. Zhamoida, O.A. Sensitivity analysis in capital budgeting / O.A. Zhamoida // Economic Herald of the Donbas. – 2011. – № 4. – С.132-136.

Поступила в редакцию 16.11.2017 г.

EVALUATION AND PROJECT DECISION-MAKING IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND RISK ON THE BASIS OF THE METHOD «SENSITIVITY ANALYSIS»

E.N. Strelina

The article considers methodological use approaches of the method of "sensitivity analysis" in the risk assessment of real investment projects. Shows the strengths of the method and its disadvantages. Considered the application of the method on an abstract numerical example that can be implemented in relation to the real investment projects

Key words: real investment project; sensitivity analysis; elasticity factor; the critical value of the variable; the safety limit; matrix sensitivity and predictability; strategy risk management.

Стрелина Елена Николаевна

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
strelinal@yandex.ru
+38-095-504-08-80

Strelina Elena

Candidate of Economics, Associate Professor
Donetsk National University, city Donetsk

УДК 339.166.82(100)

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2017. А. А. Урсова

Статья посвящена изучению мирового рынка продовольственных товаров как одному из важнейших компонентов мировой товарной торговли. Предметом исследования являются современные тенденции торговли продовольственными товарами, экономические и организационно – финансовые аспекты функционирования продовольственного рынка в современных условиях.

В работе обобщены отечественные и зарубежные исследования в области мировой товарной торговли, изучена динамика основных показателей деятельности крупнейших продовольственных рынков, изучены перспективные направления развития рынка продовольствия.

Ключевые слова: рынок; продовольствие; глобализация.

Постановка проблемы. Особенности функционирования, анализ динамики и оценка перспектив развития мировой торговли продовольственными товарами в эпоху глобализации представляет серьезный интерес для исследования.

Актуальность исследования. В современных условиях сфера сельского хозяйства стремительно теряет внимание со стороны ученого сообщества. Однако, данное положение вещей является крайне губительным как для науки, так и для развития социума. Развитость аграрного сектора, а также возможность обеспечения жителей продовольственными товарами, при этом отправляя их излишек за рубеж, - все это становится довольно серьезным аргументом в повышении конкурентоспособности государства на международных рынках. Мировая торговля товарами продовольствия способствует ускорению процессов возникновения новых мощных субъектов международного продовольственного рынка, полному и рациональному использованию ресурсов, расширению масштабов производственных комплексов мирового значения.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные вопросы мировой торговли продовольственными товарами на современном этапе изучаются отечественными и зарубежными исследователями.

Тематика была в сфере исследования таких ученых, как Т.А. Кабанова, С.С. Мануков, И.В. Кокушкина, В.В. Шайкин, А.К. Бодров, А.Б. Давидсон, Т.Л. Дейч, Л.А. Демкина, А.И. Ильин, Е.Н. Корендясов, В.В. Масленников, А.М. Павлов, Д.В. Поликанов, А.В. Притворов, Л.Я. Прокопенко, Л.Н. Рытов, В.Г. Солодовников, В.Н. Тетекин, В.В. Усачева, В.А. Усов, И.В. Черкасова и другие.

Вместе с тем, многие вопросы количественной и качественной оценки остаются дискуссионными, требуют сравнительного анализа, уточнения, пересмотра в свете актуальных мирохозяйственных тенденций и событий.

Выделение нерешённой проблемы. Выявление тенденции усиления интереса международного и отечественного научного сообщества к объективному анализу и освещению функционирования мировых рынков, в частности, к рынку продовольственных товаров, позволяет позиционировать тему международной торговли товарами как перспективную для международного научного сотрудничества.

Международная торговля продовольственными товарами замедлилась или осталась практически в стагнации не из-за увеличившихся торговых барьеров или

трудностей, связанных с предложением; ее медленные темпы роста объясняются слабым глобальным спросом[12].

Таким образом, в контексте стимулирования экономического роста, акцент на стоимости торговли и активизации усилий по увеличению экспорта является губительным и контрпродуктивным. На глобальном уровне торговлю необходимо расширять за счет оживления производства на национальном уровне с опорой на высокий внутренний спрос.

Цель исследования заключается в анализе международных рынков продовольственными товарами как неотъемлемой составляющей развития современной экономики в условиях усиления кризисных тенденций.

Результаты исследования. Мировой продовольственный рынок представляет собой динамично развивающийся комплекс, в котором рациональное формирование и распределение ресурсов обеспечиваются кооперацию и взаимодействие тех, кто работает в сфере производства, и тех, кто потребляет продукт, при этом соблюдается соотношение между установлением объемов и структуры производства.

Рынок продовольственных товаров делится на типы по характеру продукции (рис.1).

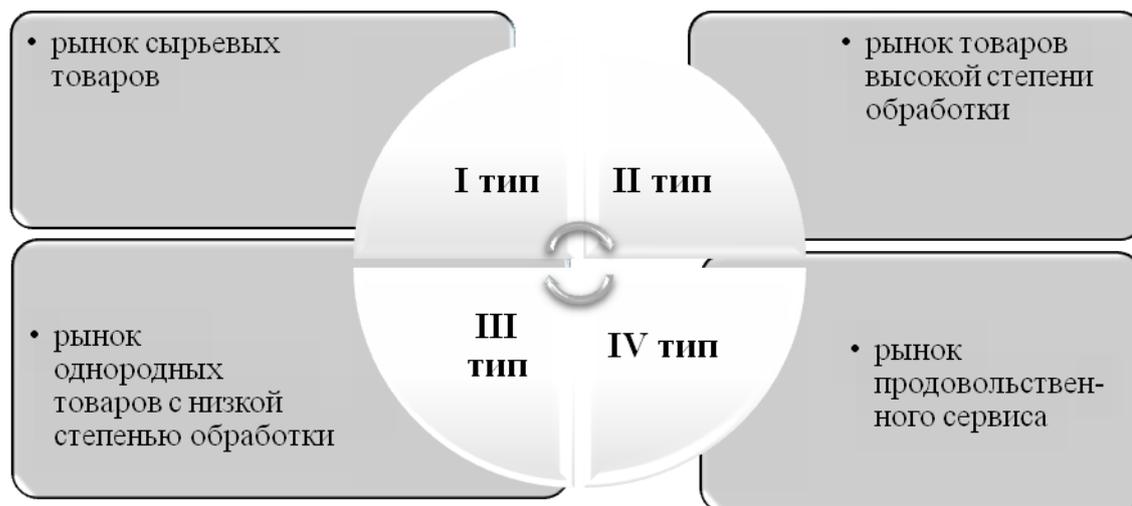


Рис. 1. Типология рынков продовольственных товаров

Первый тип – рынок сырьевых продовольственных товаров. Типичен для мукомольно-крупяной, сахарной и ряда других отраслей. Его характеризуют относительная однородность и стандартизированность продукции, реализация товаров крупными партиями [12].

Второй тип – рынок продовольственных товаров высокой степени переработки. Продукция, реализуемая в этой рыночной группе, относится к разряду неоднородной, высокодифференцированной. Это табачные и кондитерские изделия, консервы, обширный ассортимент готовых к употреблению продуктов. Высокая степень дифференциации товаров означает, что по каждому виду продукции имеется широкий набор подвидов, марок и сортов с различными характеристиками качества. Но чем выше на рынке заменяемость товара, тем сильнее конкуренция и меньше возможностей для ценовых приоритетов. Важнейшим орудием конкурентной борьбы на таком рынке являются реклама и различные способы маркетинговых коммуникаций.

Рынок этого типа обычно является олигопольным, с несколькими лидирующими фирмами. Барьеры, препятствующие вхождению на такой рынок, очень высоки.

Третий тип – рынок относительно однородной продукции с низкой степенью переработки (мясные полуфабрикаты и свежее мясо, молоко, свежие плоды и овощи и т. д.). Доступ на рынок этой группы товаров относительно свободный, ценообразование осуществляется на основе, близкой к конкурентному рынку.

Четвертый тип – рынок продовольственного сервиса. Он включает все типы и классы предприятий общественного питания – от небольших буфетов и закусочных до дорогих ресторанов. Этот рынок специфичен и неоднороден. В нем можно выделить несколько подгрупп с различным уровнем сервиса и с ценообразованием, варьирующим от свободного рыночного до олигопольного.

Рынок продовольственных товаров имеет несколько уровней. Он может быть локальным – для хлебопродуктов, свежего молока, цельномолочной продукции; региональным – для мясопродуктов, овощей и фруктов; национальным – для консервов и импортного продовольствия [3].

В данном исследовании рассмотрим первые два типа рынков продовольственных товаров.

Мировое производство всех видов зерна (пшеница и кормовое зерно) в 2016/17 году увеличилось на 5 млн. тонн до 2035 млн. тонн, что связано, в особенности, с кукурузой. Значительное увеличение показателя по этой культуре (+5 млн. тонн, в основном в США) является ключевой причиной роста прогнозного значения мирового производства всех видов зерна (пшеница и кормовое зерно) в 2017/18 году на 6 млн. тонн до 2075 млн. тонн, что лишь немногим меньше рекордного объема предыдущего сезона. Оценка производства пшеницы повышена на 1 млн. тонн, так как ухудшение перспектив по Австралии и Аргентине более чем компенсируется приростом по ЕС, США и Украине. Вследствие увеличения прогноза промышленного использования кукурузы (прежде всего в Китае) оценка потребления всех видов зерна повышена на 8 млн. тонн до нового пикового значения в 2104 млн. тонн. Укрепление спроса привело к снижению прогноза глобальных запасов зерна на конец сезона, при этом впервые за пять лет резервы могут сократиться. Показатель торговли с прошлого года увеличен и достиг исторического максимума в 357 млн. тонн. Глобальные запасы зерна с прошлого года незначительно увеличились и составили 481 млн. тонн, что является самым высоким значением за 29 лет (рис. 2).

Мировое производство пшеницы как основного вида зерновых в сезоне 2016/2017 происходит на уровне рекордных 736 млн. тонн. При этом, сравнивая данный показатель с результатом сезона 2015/2016, стоит отметить, что сезон 2016/17 характеризуется существенными изменениями, отличающимися от традиционных и общепринятых тенденций [9].

Так, в ЕС в рассматриваемом сезоне валовой сбор пшеницы ожидается на рекордно высоком уровне – 155,4 (143,1) млн. тонн, а также в Китае – 126 (121,9) млн. тонн. Что касается России, то здесь урожай зерновой в текущем сезоне достиг 59 млн. тонн против 52,1 млн. тонн сезоном ранее. В свою очередь, в Австралии, Канаде и США данный показатель снизился в сравнении с результатами сезона-2015/16.

При этом международные трейдеры выказывают особую обеспокоенность качественными показателями пшеницы в ряде крупнейших стран-производителей. Так, во Франции отмечается нехватка объемов высококачественной мукомольной зерновой, которая восполняется за счет поставок из Германии, а также Польши.

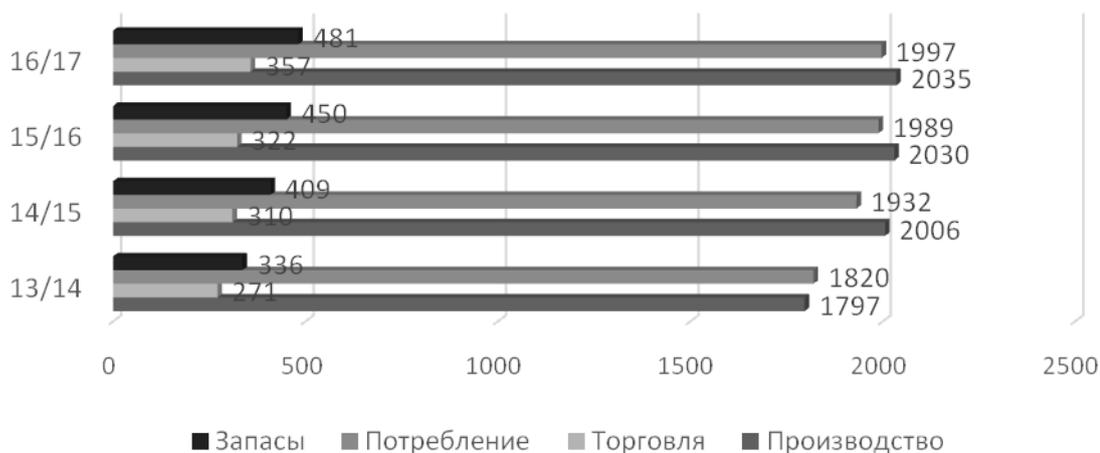


Рис. 2. Показатели производства, торговли, потребления и запасов зерновых за 2012-2017 МГ, млн.тонн [10]

Отдельно стоит отметить, что французские операторы часто реализовывали местную зерновую в качестве кормовой базы, чтобы хоть как-то восполнить потери. При этом высококачественная пшеница присутствовала на рынке исключительно со значительной наценкой [8].

Проблемы с качеством пшеницы также отмечались в зерновом поясе США в целом и твердой краснозерной озимой пшеницы в частности. Так, неблагоприятные погодные условия, установившиеся в период вегетации растений, негативно сказались на состоянии посевов пшеницы. В результате поставки отмеченной зерновой на внешние рынки также уменьшились. Стоит отметить, что данная продукция является основной экспортно-активной культурой в США, так что изменение объемов поставок в худшую сторону привело к сокращению экспорта пшеницы из страны в целом. Таким образом, чтобы обеспечить выполнение заключенных ранее контрактов, трейдеры были вынуждены составлять смешанные партии зернового происхождения от различных производителей (рис. 3).

Касательно прогнозов на 2017/2018 маркетинговых год, то, хотя прогноз вновь увеличился и теперь составляет 2075 млн. тонн, мировое производство всех видов зерна (пшеница и кормовое зерно), как ожидается, будет ниже рекордного уровня прошлого сезона на 59 млн. тонн [13]. Это связано, прежде всего, с уменьшением урожая кукурузы (-45 млн. тонн с прошлого года), однако прогнозируется также спад по пшенице, ячменю и овсу. Согласно прогнозу, потребление зерна впервые превысит 2,1 млрд. тонн, при этом межгодовой прирост на 1% произойдет за счет пшеницы (продовольственное использование) и кукурузы (кормовое и промышленное).

Прирост по кукурузе обусловлен, главным образом, повышением потребления в Китае, где государственные меры стимулируют спрос, чтобы сдержать избыточный рост запасов. Мировое кормовое использование согласно прогнозу, увеличится лишь незначительно, однако достигнет самого высокого уровня за всю историю [10].

После четырех лет непрерывного роста запасов, что привело к повышению их суммарного объема на 180 млн. тонн, уровень мировых переходящих резервов в конце 2017/18 года, как ожидается, снизится на 30 млн. тонн. Основной причиной спада является кукуруза – особенно в Китае, где запасы должны сократиться второй сезон

подряд [6]. Глобальная торговля зерном, согласно прогнозу, достигнет нового пика, так как сокращение по пшенице, ячменю и сорго более чем компенсируется устойчивым ростом закупок кукурузы девятый сезон подряд.

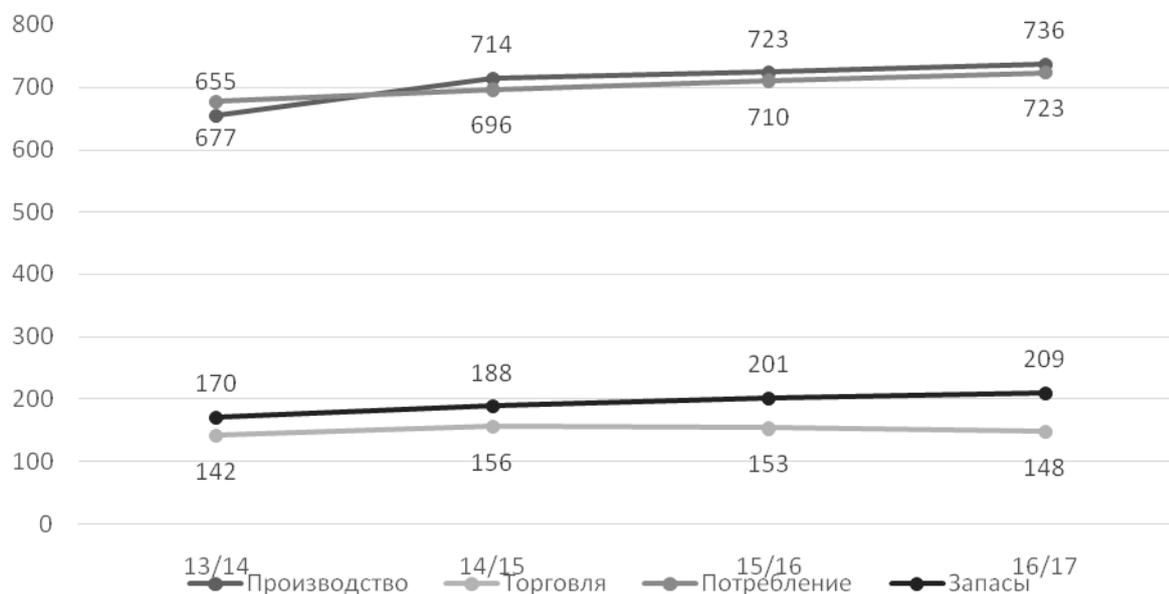


Рис. 3. Показатели производства, торговли, потребления и запасов пшеницы за 2012-2017 МГ, млн.тонн [10]

Несмотря на перспективы существенного расширения площадей, глобальное производство соя-бобов, согласно прогнозу, будет чуть ниже уровня предыдущего года и составит 348 млн. тонн, что связано со спадом урожайности. Вследствие роста в Азии (Китае), где продолжает расширяться кормовой спрос, мировое использование должно достичь новой рекордной отметки [6]. После резкого увеличения в предыдущем сезоне глобальные резервы, согласно прогнозу, сократятся с прошлого года на 11% до 39 млн. тонн, что, тем не менее, все еще существенно выше среднего значения за последние годы. Запасы основных стран-экспортеров, как ожидается, упадут приблизительно на 20%, так как потенциальный спад в Бразилии и Аргентине лишь отчасти компенсируется ростом в США. После накопления в предыдущем сезоне резервы Китая в 2017/18 году, как ожидается, в целом останутся на прошлогоднем уровне, что связано с замедлением роста импорта. Торговля прогнозируется на пиковой отметке в 151 млн. тонн, что на 4% больше, чем в прошлом году, вследствие роста отгрузок в Азию. Ожидаются рекордные объемы экспорта как США, так и Бразилии, при этом отгрузки Аргентины также могут восстановиться.

В результате накопления в Китае прогноз глобального объема переходящих запасов риса в 2016/17 году, как ожидается, возрастет с прошлого года на 2%. Согласно прогнозу, мировая торговля в 2017 году превысит прошлогодний уровень на 9% и достигнет новой пиковой отметки, что связано с устойчивым спросом со стороны импортеров Африки и Азии, особенно Бангладеш, Шри-Ланки и Филиппин. Несмотря на вероятное незначительное расширение площадей, глобальное производство риса в 2017/18 году с прошлого года может немного сократиться в связи со снижением урожайности в ключевых производителях, в том числе Индии. Так как потребление

может достичь нового рекордного уровня, с прошлого года запасы, согласно прогнозу, упадут на 2% до 120 млн. тонн [7]. В связи с использованием резервов в Индии, Таиланде и США запасы основных стран-экспортеров должны резко упасть, что лишь отчасти компенсируется возможным дальнейшим накоплением в Китае. Резервы этой страны номинально составят 73 млн. тонн, что эквивалентно приблизительно 60% от общемирового показателя.

Торговля в 2018 году, согласно перспективной оценке, сохранится на высоком уровне, учитывая, что Индия и Таиланд экспортируют свыше 10 млн. тонн в каждом случае (рис. 4).

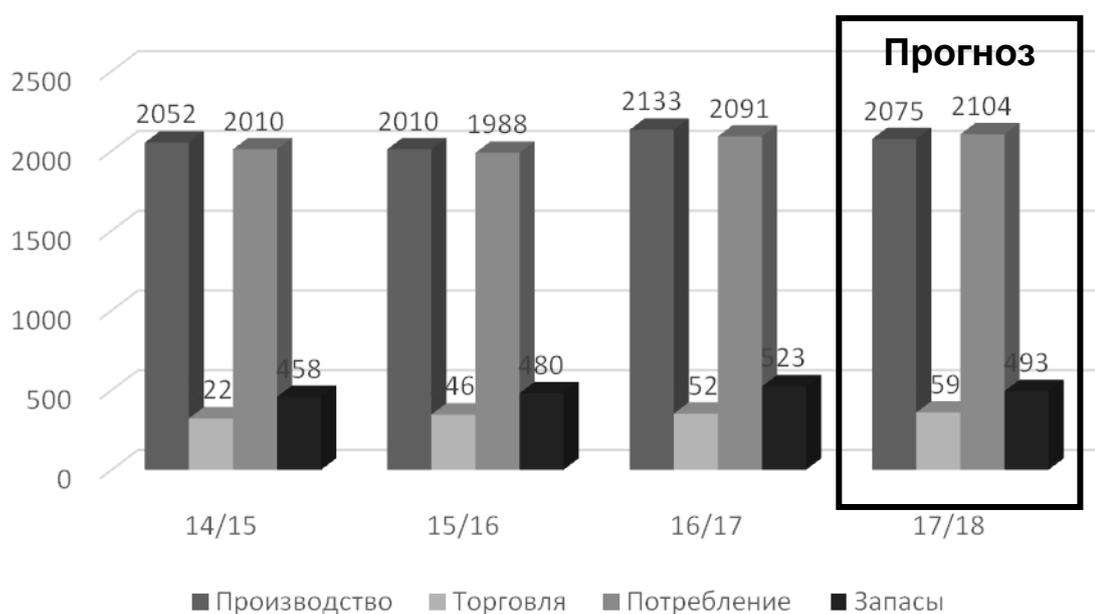


Рис. 4. Динамика и прогноз производства, торговли, потребления и запасов зерновых в мире на 2012-2018 МГ, млн.т [10]

Средне- и долгосрочные перспективы сырьевых цен остаются туманными. Вызванное избытком предложения снижение цен на сырье уже ведет к сокращению инвестиций и производственных мощностей, в то время как будущий спрос, по всей видимости, будет определяться темпами и характером восстановления в развитых странах и перспективами роста в более крупных странах – развивающихся рынках [2]. В то же время последние тенденции служат напоминанием о том, с какими проблемами по-прежнему приходится сталкиваться зависящим от сырьевых товаров развивающимся странам и как важно для них правильно использовать ресурсную ренту для проведения диверсификации и промышленной политики в целях обеспечения структурных изменений и устойчивого роста.

Исследуя мировой рынок продовольственных товаров высокой степени переработки, нужно отметить следующую закономерность: глобальный сектор пищевых продуктов и напитков контролируют около десятка транснациональных корпораций.

К крупнейшим таким корпорациям можно отнести Groupe Danone, Coca-Cola, General Mills, Kellogg, Mondelez, Nestle, PepsiCo, Unilever (рис. 5).

Французская компания GroupeDanone обладает колоссальным присутствием во всем мире. Ее крупнейшим рынком по объемам продаж является Россия, далее следуют Франция, США, Китай и Индонезия [6]. Компания является крупнейшим в мире продавцом свежих молочных продуктов, больше половины от всего объема продаж данной продукции в мире в 2014 г. пришлось на GroupeDanone.

Coca-Cola является одним из самых дорогих брендов в мире. Совокупный объем продаж в 2014 финансовом году в стоимостном выражении превысил отметку \$47 млрд. Coca-ColaCo. - крупнейший мировой производитель и поставщик концентратов, сиропов и безалкогольных напитков. Крупнейшим акционером этой компании является фонд BerkshireHathawayInc. (8,61%), контролируемый известным инвестором Уорреном Баффеттом.

Компания GeneralMills владеет рядом одних из наиболее известных американских брендов, таких как Pillsbury, ColomboYogurt, BettyCrocker, "Зеленый великан". Производственные мощности компании размещены в 15 странах, однако продукция реализуется более чем в 100. Линейка продукции компании довольно широка: хлопья для завтрака, йогурт, замороженное тесто, консервированные супы, пицца, мороженое, соевые продукты, овощи, мука и др.

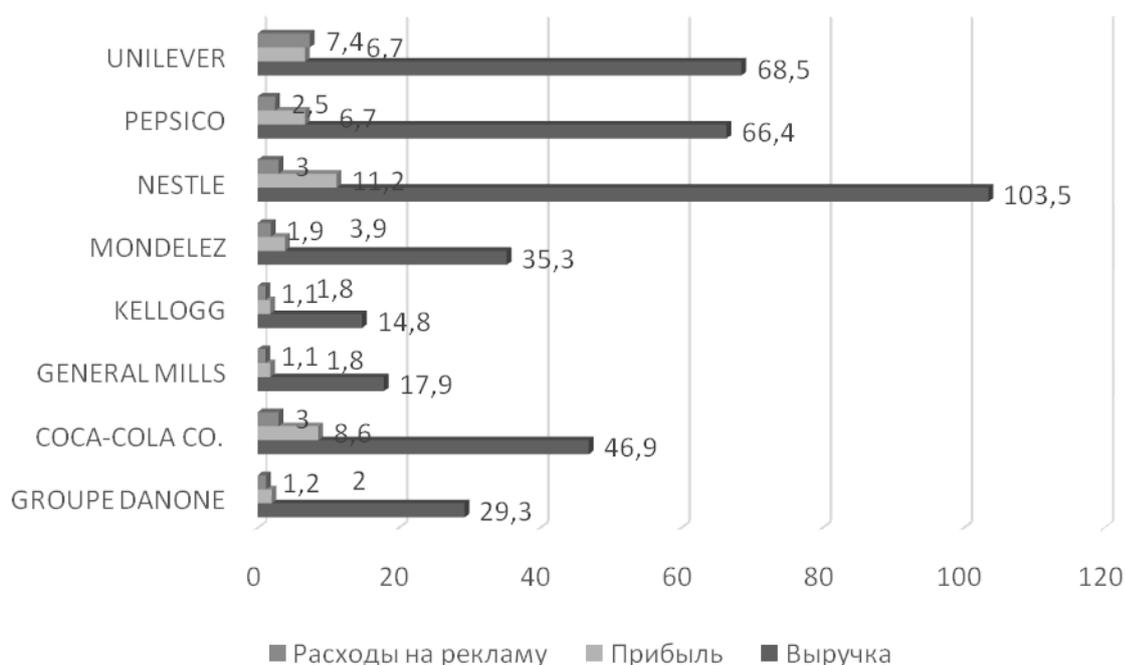


Рис. 5. Соотношение выручки, прибыли и расходов на рекламу лидирующих на мировом рынке продуктов питания ТНК в 2016 году, млрд. долл. США [9]

Американская компания Kellogg зарабатывает меньше всех среди пищевых гигантов, по итогам 2014 г. объем выручки составил лишь \$15 млрд. Kellogg является одним из крупнейших в мире хлебо-обработчиков и производителей печенья. Компания специализируется на производстве сухих завтраков и продуктов питания быстрого приготовления [6]. Компания Mondelez появилась в результате разделения пищевого гиганта KraftFoods. По итогам 2014 года, выручка компании составила \$35 млрд при капитализации более чем \$72 млрд.

Nestle по всем показателям является крупнейшей пищевой компанией в мире. Выручка компании за прошлый год составила 92 млрд швейцарских франков. Компания производит растворимый кофе, минеральную воду, шоколад, мороженое, бульоны, молочные продукты, детское питание, корм для домашних животных, фармацевтическую продукцию и косметику. Более 2 тыс. товарных знаков на 461 фабрике в 83 странах мира. Помимо известных содовых брендов, PepsiCo владеет рядом продуктовых торговых марок, таких как Tostitos, Doritos, Quaker. Более того, компания является крупнейшим рекламодателем в мире, расходы компании в этой области в 2012 г. превысили \$2,5 млрд. Unilever является не только пищевой компанией, так как большую часть ее продуктовой линейки представляют средства личной гигиены и бытовая химия. Однако на еду и напитки приходится более трети выручки. По итогам прошлого года выручка компании составила 50 млрд евро. Компания владеет такими брендами, как Lipton, BrookeBond, Calve, Rama, CremeBonjou и другие.

Основной причиной успеха данных компаний на мировом рынке продуктов питания и напитков можно назвать тот факт, что каждая из них в своей маркетинговой, производственной и сбытовой политике придерживается трех устойчивых тенденций в динамике потребительского спроса – интерес к свежим продуктам, здоровому питанию и удобству потребления [6].

Таким образом, следует отметить тенденцию в увеличении потребления сырья. Однако темпы роста торговли сырьем заметно отстают от общих темпов роста мировой торговли. На мировом продовольственном рынке такие тенденции можно объяснить падением доли самого аграрного сектора по сравнению с промышленностью. Также такое замедление объясняется стремлением к самообеспеченности продовольствием в развитых и ряде развивающихся стран (особенно в Китае и Индии).

Выводы. В работе дан анализ современному состоянию мирового рынка продовольственных товаров, рассмотрены перспективы развития данного рынка в условия увеличения потребления сырьевых товаров. Представлены и проанализированы некоторые показатели деятельности транснациональных корпораций на мировом рынке продовольствия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бодров А.К. Перспективы развития глобального рынка продовольственных товаров/ А.К. Бодров // Альтернативная экономика. – 2016. - № 8. – С.12-19.
2. Зверев Д.М. Ассортиментно - ценовой мониторинг мировых продаж / Д.М.Зверев // Маркетинг и маркетинговые исследования - 2014. - №6. - с. 4 - 10.
3. Кабанова Т.А. Мировые товарные рынки: состояние, динамика, перспективы / Т.А.Кабанова, Т.Ф.Бурова // Деньги и кредит. - 2016. - № 6. - С.14-18.
4. Кокушкина И.В., Воронин М.С. Международная торговля и мировые рынки: Учебное пособие/ И.В. Кокушкина – Спб.: Техническая книга, 2012. – 592 с.
5. Кравченко В.А. Экономические кризисы в мировой экономике/ В.А.Кравченко. – Материалы международной конференции «Валютно-финансовые механизмы современной экономики». – Севастополь, СИБД. – С. 28-35.
6. Лосев М. Масштабы и перспективы рынка пищевых и сельскохозяйственных продуктов/ М. Лосев // Агротурнал. - 2016. - № 18. - С. 49.
7. Мануков С.С. Структура зерновых рынков в разрезе международной торговли/ С.С. Мануков // Эксперт. – 2017. - № 9. – С. 34-35.
8. Официальный сайт Всемирной торговой организации (ВТО). URL: <http://www.wto.ru/> (дата обращения: 20.11.2017).
9. Официальный сайт Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). URL: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx> (дата обращения: 20.11.2017).
10. Официальный сайт Международного совета по зерну. URL: <http://www.igc.int/ru/>.

11. Урсова А.А. Анализ мирового экономического кризиса как сочетания циклических кризисов/ А.А. Урсова // Труды XV всеукраинской научной конференции. – Д.: ДонНУ, 2015. – С. 184.
12. Шайкин В.В. Сельскохозяйственные рынки / В. В. Шайкин, Р. Г. Ахметов, Н. Я. Коваленко и др. – М.: Колос, 2011. – С. 134-138.
13. Farrel, Collins. Crop Prospects and Food Situation. Financial Conduct Authority, 2014. – Commodity Markets Update, London. – P. 56-58.
14. Special Feature: Commodity prices and forecasts. In: World Economic Outlook 2017. – Washington, DC. – P. 38-42.

Поступила в редакцию 11.11.2017 г.

ANALYSIS AND EVALUATION OF PROSPECTS OF THE WORLD FOODSTUFFS` MARKET DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

A.A. Ursova

The paper is devoted to the research of the food products` world market as one of the most important components of world commodity trade. The subject of the study is modern trends in food products` trade, economic, organizational and financial aspects of the food market functioning in modern conditions.

The paper summarizes domestic and foreign research in the field of world commodity trade, gives the analysis of main performance indicators` dynamics at the largest food markets and perspective directions of food market development.

Keywords: market; food; globalization.

Урсова Анна Андреевна

аспирант

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

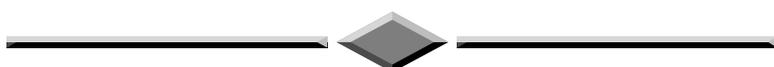
ursova.anya@gmail.com

+38-050-02-890-13

Ursova Anna

Postgraduate on “Economics and management of national economy”

DonetskNationalUniversity, Donetsk



П Р А В О

УДК: 343.851

**ПРИНУДИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ВОСПИТАТЕЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ В
ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ, КАК АЛЬТЕРНАТИВА
УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И НАКАЗАНИЯ, В ПЕРСПЕКТИВЕ
РАЗВИТИЯ ЮВЕНАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

© 2017. *Н. А. Абакшина*

В статье рассмотрены специальные виды освобождения несовершеннолетних от уголовной ответственности или наказания с применением принудительных мер воспитательного воздействия, а также перспективы развития в России системы ювенального правосудия.

Ключевые слова: принудительные меры воспитательного воздействия; несовершеннолетние; передача под надзор; обязанность загладить причиненный вред; ограничение досуга и установление особых требований к поведению несовершеннолетнего; специальное учебно-воспитательное учреждение закрытого типа; освобождение от уголовной ответственности; освобождение от наказания; предупреждение; ювенальные технологии; система ювенального правосудия.

Постановка проблемы. Эффективность применения принудительных мер воспитательного воздействия находится в тесной взаимосвязи с последовательной стратегией применения принципов индивидуализации и дифференциации в вопросах назначения наказания несовершеннолетним. В свою очередь, применение этих принципов в наивысшей мере обеспечит в полной мере использование всего перечня уголовно-правовых мер, регламентированных уголовным законом в диапазоне от теоретического обоснования до сферы практического правоприменения каждой меры в зависимости от причин и мотивов, совершенного преступления с учетом личности виновного.

Актуальность исследования обусловлена тем, что наиболее применяемой уголовно-правовой мерой воздействия на несовершеннолетнего, исходя из обзора судебной практики Российской Федерации, является наказание в виде лишения свободы на определенный срок, что, по сути, представляет самый суровый вид наказания в отношении данной категории лиц.

Установлено, что наказание в виде лишения свободы приводит к негативным последствиям для формирования личности несовершеннолетнего, а принудительные меры воспитательного воздействия по своей природе оказывают воспитательное воздействие на несовершеннолетнего преступника.

При этом сама цель исправления, возвращения в правовое поле государства при применении принудительных мер воспитательного воздействия достигается без привлечения к уголовной ответственности несовершеннолетнего преступника либо без назначения уголовного наказания, в результате чего путем воздействия на сознание несовершеннолетнего, ему разъясняются негативные последствия совершенного преступления, а также неправомерность его поведения в социуме.

Необходимо отметить особую актуальность и перспективу развития на сегодняшний день в российском уголовном праве принудительных мер воспитательного воздействия в отношении лиц, не достигших 18-летнего возраста, представляющих некую альтернативную составляющую уголовной ответственности и наказания.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная проблематика исследовалась в работах А.И. Рарога, А.И. Чучаева, Т.Г. Понятовской, Л.В. Иногамовой-Хегай, Э.Н. Жевлакова, С.А. Боженок, С.Л. Бурлака, Ю.Ф. Беспалова, С.Г. Спивака, К.А. Сыча, С.Ю. Оловенцовой, А.Н. Павлухина, Н.Д. Эриашвили и др.

Выделение нерешённой проблемы. Исходя из практики применения в Российской Федерации принудительных мер воспитательного воздействия установлено, что их удельный вес в числе мер уголовно-правового характера, применяемых к лицам, не достигшим 18-летнего возраста, составляет около 3%, из них примерно 2 % несовершеннолетних помещают в специальные учебно-воспитательные учреждения закрытого типа.

Принудительные меры воспитательного воздействия как альтернативная составляющая уголовной ответственности и наказания призваны обеспечить возвращение несовершеннолетних в социум, оградив их от криминогенной среды, поскольку являются необходимым и наиболее важным составным элементом системы ювенального правосудия, которая в настоящее время формируется в уголовном праве России.

Цель данной работы - проанализировать педагогическое содержание принудительных мер воспитательного воздействия, направленных на формирование правосознания несовершеннолетнего, адаптацию его в социуме, ограждение от криминогенной среды, в перспективе развития «ювенальных технологий» в правовом поле России, как элемента системы ювенального правосудия в отношении данной категории лиц.

Результаты исследования. Российское государство уделяет повышенное внимание аспектам уголовной ответственности несовершеннолетних, принимая во внимание то, что молодое поколение формирует общество в целом. Таким образом, аспекты назначения наказания несовершеннолетним находятся в тесной взаимосвязи с аспектами освобождения их от уголовной ответственности и наказания.

Законодательно определено, что освобождение от уголовной ответственности осуществляется на любой стадии судопроизводства, при этом необходимо учесть, что прекращение уголовного преследования недопустимо в случае возражений против этого самим несовершеннолетним либо его законным представителем.

В уголовном праве Российской Федерации к несовершеннолетним преступникам, вместе с общими видами освобождения от уголовной ответственности и наказания применимы специальные виды, связанные с применением принудительных мер воспитательного воздействия, реализуемые под воздействием методов императивного влияния системы государственной власти, независимо от воли виновного и его законного представителя.

Глава 14 Уголовного кодекса Российской Федерации регламентирует специальные виды освобождения несовершеннолетних от уголовной ответственности и наказания, предусматривающие условную меру освобождения от уголовной ответственности с применением принудительных мер воспитательного воздействия (ст. 90 УК РФ), а также безусловную меру освобождения несовершеннолетних от наказания с применением принудительных мер воспитательного воздействия (ст. 92 УК РФ).

Следует отметить, что Пленум Верховного Суда Российской Федерации в п. 31 постановления от 1 февраля 2011 г. № 1 «О судебной практике применения законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних» сделал акцент на невозможности назначения уголовного наказания несовершеннолетнему лицу, совершившему преступление небольшой или средней тяжести в случае установления судом возможности исправления данного лица путем применения принудительных мер воспитательного воздействия.

Суд, в ходе рассмотрения уголовного дела о преступлении небольшой или средней тяжести в отношении несовершеннолетних лиц, на основании ч. 1 ст. 432 УПК РФ, ч. 1 ст. 92 УК РФ вправе постановить обвинительный приговор без назначения наказания, ссылаясь на пункт 3 ч. 5 статьи 302 УПК РФ, с применением к нему принудительных мер воспитательного воздействия.

При этом оказывается воздействие на сознание несовершеннолетнего, прежде всего путем логически обоснованной отрицательной оценки его деяния, убеждения его впоследствии о недопустимости противоправного поведения в социуме.

По справедливому мнению А.И. Чучаева принудительные меры воспитательного воздействия содержат воспитательный компонент и принудительно приводятся в исполнение, в чем приобретают внешнее некое сходство с уголовным наказанием. В свою очередь уголовное наказание, продолжает мысль А.И. Чучаев, содержит в себе элемент кары, влечет за собой судимость, а также делится на основной и дополнительный вид, чего нет в принудительных мерах воспитательного воздействия.

Содержание принудительных мер воспитательного воздействия раскрывается в ст. 91 УК РФ, при этом, уголовный закон предусматривает возможность назначения одновременно нескольких их видов [3, с. 416].

Рассмотрим природу данных меры более детально. Так, предупреждение включает в себя нравственную и юридическую составляющую воспитательного и правового воздействия на сознание несовершеннолетнего, в ходе которого предполагает разъяснение несовершеннолетнему общественного вреда, причиненного его деянием, с детальным разъяснением правовых последствий повторного совершения им преступлений.

Передача под надзор несовершеннолетнего законодательно предусматривает постоянный контроль со стороны родителей или лиц, их заменяющих, либо специализированного государственного органа в процессе реализации педагогической деятельности, в ходе которой необходимым является проведение бесед профилактического характера, направленных на недопущение совершения им новых преступных деяний и обеспечение в будущем надлежащего поведения.

При этом статья 63 СК РФ выделяет особую роль в процессе реализации педагогической деятельности вопросам устранения или нейтрализации криминогенных факторов, которые способствовали совершению преступления несовершеннолетним лицом.

Как отмечают известные деятели науки Российской Федерации, данная мера актуальна в своем применении в тех случаях, когда родители или лица, их заменяющие, способны оказать действенное педагогическое воздействие на несовершеннолетнего преступника и обеспечить в будущем его надлежащее поведение как законопослушного гражданина своей страны, в иных случаях, предусмотренных законом, происходит передача несовершеннолетнего под надзор специализированного государственного органа [7, с. 568].

Следующую меру, которую целесообразно рассмотреть: возложение обязанности заглаживать причиненный вред, как некую меру восстановительного правосудия, широко применимую в рамках ювенального правосудия во многих зарубежных странах мира, нашедшую свое практическое применение в уголовном праве Российской Федерации, позволяющую всесторонне обеспечить социальную справедливость в обществе.

В свою очередь обязанность заглаживать причиненный вред, содержащаяся в ч. 3 ст. 91 УК РФ, предполагает смягчение, преуменьшение причиненного вреда потерпевшему с учетом имущественного положения несовершеннолетнего преступника, а также его трудовых навыков, способных обеспечить возмещение морального либо материального вред собственноручно, в частности при достижении им пятнадцатилетнего возраста, имеющего самостоятельный доход либо имущество.

Следует отметить, что возмещение ущерба несовершеннолетним осуществляется без принуждения, на добровольных началах через судебного исполнителя, при этом способ возмещения может быть различным.

Рассмотрим очередную принудительную меру воспитательного воздействия: ограничение досуга и установление особых требований к поведению, которая, в свою очередь, не содержит строго регламентированный порядок предполагаемых запретов нахождения несовершеннолетнего в социуме, и предполагает определенные ограничения пребывания в различных местах с учетом временных ограничений по согласованию со специализированным государственным органом, а также предусматривает необходимость дальнейшего прохождения обучения в соответствующих образовательных организациях различных уровней либо представляет необходимость трудоустроиться с учетом индивидуальных навыков данного лица.

Законодательно закреплено, что перечень различных ограничений нахождения несовершеннолетнего преступника в обществе не ограничен и может быть индивидуализирован в зависимости от конкретных обстоятельств совершенного преступления, показаний потерпевшего, соучастников преступления, а также с учетом его криминогенного окружения, условий образовательного процесса и правил внутреннего трудового распорядка в случае его трудовой занятости.

Также, законодательно регламентировано, что в случае совершения преступления несовершеннолетним преступником небольшой тяжести срок применения принудительных мер воспитательного воздействия в виде передачи под надзор родителей или лиц, их заменяющих, или специализированного государственного органа, а также ограничения досуга и установления особых требований к поведению несовершеннолетних составляет от одного месяца до двух лет, а в случае совершения им преступления средней тяжести соответственно от шести месяцев до трех лет.

Отмечаются случаи, когда несовершеннолетние преступники, ограниченные принудительными мерами воспитательного воздействия, все же систематически уклоняются от требований, предусмотренных данной мерой, что предполагает исходя из разъяснений п. 32 вышеуказанного постановления Пленума неоднократные, более двух раз в установленный законом срок применения принудительной меры нарушения, в результате чего они фиксируются должным образом специализированным органом, осуществляющим контроль за данным лицом, и впоследствии материалы по данному факту направляются для решения вопроса о привлечении его к уголовной ответственности.

При этом, необходимо подчеркнуть, что единичные нарушения, в частности менее двух раз в установленный законом срок, не могут по своей сути быть признаны систематическим нарушением, в случае, если они имеют место по нескольким одновременно назначенным мерам воспитательного воздействия в отношении

несовершеннолетнего преступника.

Следует отметить, что в п. 35 постановления Пленума дано разъяснение: в случае совершения несовершеннолетним преступником, кроме лиц, отмеченных в ч. 5 статьи 92 УК РФ, преступления средней тяжести либо тяжкого преступления, в результате чего мера наказания предполагает лишение свободы, суд, руководствуясь ч. 2 ст. 92 УК РФ, вправе принять решение освободить его от назначенного наказания в порядке замены с последующим помещением в специальное учебно-воспитательное учреждение закрытого типа.

Немаловажно отметить, что помещение несовершеннолетнего преступника в специальное учебно-воспитательное учреждение закрытого типа представляет собой исправительно-предупредительную меру, применяемую к лицам, на момент постановления приговора суда не достигшим совершеннолетия, при этом следует не забывать о том, что помещение в указанное учреждение может быть осуществлено судом и позднее в порядке исполнения приговора [6, с. 148]. По справедливому мнению Т.Г. Понятовской вряд ли найдутся несовершеннолетние преступники, не нуждающиеся в особых условиях воспитания, в педагогическом подходе к каждому из них, при этом немаловажную роль играет правильное восприятие роли данной принудительной меры в процессе исправления и возвращения их в социум, как законопослушных граждан правового государства [2, с. 229].

Аналогичную позицию занимает С.А. Бурлака, который подчеркивает особую педагогическую роль данных мер, представляющих альтернативу применения уголовного наказания в отношении подрастающего поколения, в свою очередь направленных на ограждение несовершеннолетних от криминогенных факторов антисоциальной направленности [с. 25-26].

При этом справедливо полагает С.Г. Спивак, что необходимым условием решения проблемы антисоциальной направленности подрастающего поколения является исчерпывающий в своем применении весь педагогический потенциал принудительных мер воспитательного воздействия. Далее продолжает свою мысль С.Г. Спивак, помещение подростка в специальное учебно-воспитательное учреждение закрытого типа служит по своей природе практически единственной наиболее эффективной социально-психологической мерой психокоррекции его криминогенного поведения в условиях образовательно-профессиональной подготовки в данном учреждении и служит неким реабилитирующим обстоятельством возвращения его в социум, как полноправного законопослушного гражданина своего государства [9, с. 86-89].

Законодательно регламентирован порядок досрочного прекращения нахождения подростка в данном учреждении путем определения психолого-медико-педагогической комиссией учреждения невозможности или нецелесообразности дальнейшего нахождения лица в данной среде с учетом того, что максимально-допустимый срок пребывания составляет три года [12, с. 286].

Законодательно установлен и порядок восстановления пропущенного срока пребывания в данном учреждении либо продление назначенного срока, в случае установления судом целесообразности и необходимости такого продления с точки зрения ресоциализации подростка, при этом необходимым условием продления пребывания является ходатайство данного лица, его родителей либо законных представителей с точки зрения образовательно-профессионального обоснования (ч. 4 ст. 92 УК РФ) [13, с. 428]. При этом судья в десятидневный срок рассматривает данное ходатайство либо представление администрации учреждения и комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав на предмет обоснованности и целесообразности

довод, изложенных в нем.

Немаловажным преимуществом освобождения несовершеннолетнего преступника от наказания на основании ст. 92 УК РФ является отсутствие императивных последствий уклонения подростка от исполнения условий ограничения, предусмотренных данными мерами ввиду того, что он считается несудимым и лишь восстановление пропущенного срока пребывания в данном учреждении является единственным рычагом влияния на него [12, с. 285].

Профессорско-преподавательский состав Московского государственного юридического университета имени О.Е. Кутафина справедливо дает правовую оценку некоего сходства императивных ограничений при помещении подростка в специальное учебно-воспитательное учреждение закрытого типа условиям отбывания данного лица наказания в период изоляции от общества в виде лишения свободы на определенный срок.

При этом ведущие деятели науки уголовного права МГЮА имени О.Е. Кутафина, продолжая свою мысль, отводят особую роль практике применения принудительных мер воспитательного воздействия, предусмотренных ч. 2 ст. 92 УК РФ, в отношении подрастающего поколения, усматривая в этом некую альтернативу императивного воздействия на формирующееся сознание будущего потенциала государства в целом.

Продолжая свою мысль в данном направлении, учеными МГЮА имени О.Е. Кутафина обоснованно и целесообразно с точки зрения аргументации качества уголовного закона предложено изменить редакцию п. «е» ч. 1 ст. 88 УК РФ, позиционировать ее в следующем виде: «в качестве наказания, альтернативного лишению свободы, к несовершеннолетним применяется направление в специальное учебно-воспитательное учреждение закрытого типа». Дополнить ч. 1 ст. 88 УК РФ п. «ж»: «Лишение свободы на определенный срок может быть назначено несовершеннолетним в возрасте от 16 лет за совершение тяжкого или особо тяжкого преступления». При этом, действующую редакцию ч. 6 ст. 88 УК РФ целесообразно заменить текстом части 6¹ этой статьи, что составляет теоретически оправданное обоснование с позиции практики применения данной нормы [2, с. 230].

Итак подытоживая целесообразность применения данной меры необходимо отметить, что нахождение в специальном учебно-воспитательном учреждении закрытого типа по своей природе содержит две равнозначные составляющие, которые предполагают коррекцию поведения несовершеннолетнего преступника с целью предотвращения в дальнейшем совершения им повторного преступления, при этом признак «изоляция» приобретает значительный превентивный потенциал, как некая альтернатива императивных методов влияния на подрастающее поколение отличное от наказания, применяемого к ординарным субъектам уголовной ответственности.

При этом широкое применение данной меры должно послужить основой увеличения численности сети данных учреждений, специально адаптированных для несовершеннолетних преступников, что по своей природе составит конкуренцию реальному отбыванию назначенного судом наказания в виде лишения свободы и послужит фундаментальным обоснованием внедрения системы ювенального правосудия в правовое поле государства в целом [14, с. 107].

В результате чего следует раскрыть правовую природу термина «ювенальные технологии», которые по своей сути предполагают психолого-ориентированную организацию правосудия в отношении подростков, фундаментальной основой которого служит педагогический подход изучения личностных характеристик и возрастных аспектов несовершеннолетнего преступника с последующим применением различных методик восстановления его, как полноправного законопослушного гражданина своей страны.

Учитывая вышеизложенное, необходимо акцентировать особое внимание на указания ранее упомянутого постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации, в котором четко предопределена политика развития системы ювенального правосудия в государстве в целом, путем повышения квалификационного уровня судей в педагогической, социологической, психолого-ориентированной направленности, а также углубления познаний в области криминологических исследований, виктимологии с последующим внедрением полученных знаний на практике в работе с несовершеннолетними преступниками.

И еще одним немаловажным аспектом внедрения ювенальных технологий при осуществлении правосудия в отношении несовершеннолетних преступников в Российской Федерации является их юридическое воплощение в правовую систему государства в целом с учетом требований международных нормативных актов, среди которых следует отметить Конвенцию ООН о правах ребенка, Минимальные стандартные правила ООН, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила). И в этой стези следует выделить особую роль принудительным мерам воспитательного воздействия, составляющим некий превентивный потенциал реализации уголовной ответственности несовершеннолетних и формирующим впоследствии основополагающий компонент системы ювенального правосудия в русле политики правового государства в целом.

Выводы. Подводя итоги рассмотрения педагогического содержания принудительных мер воспитательного воздействия, направленных на формирование правосознания несовершеннолетнего, следует отметить, что они представляют альтернативу императивных методов воздействия в отношении подрастающего поколения, включают в себя педагогическую и профессионально-ориентированную составляющую и способные обеспечить ресоциализацию подростка как полноправного члена общества в целом.

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что принудительные меры воспитательного воздействия в отношении лиц, не достигших 18-летнего возраста, в перспективе развития на сегодняшний день в российском уголовном праве, влекут за собой изменение и приобретение нового окраса уголовно-правового статуса подростка, представляя некую альтернативную составляющую уголовной ответственности и наказания. При этом наиболее заслуживающим внимание преимуществом принудительных мер воспитательного воздействия является их педагогическая составляющая, направленная на дальнейшую ресоциализацию несовершеннолетнего преступника и ограждение его от пагубного влияния тюремного криминалитета, в связи с чем наиболее актуальным является воплощение в жизнь политики развития ювенального правосудия и формирования правопослушного поведения молодого поколения на уровне отдельной семьи, общества, и государства в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бурлака С.Л. Цели принудительных мер воспитательного воздействия / С.Л. Бурлака // Российский следователь. – 2013. – № 5. – С. 25-26.
2. Качество уголовного закона: Проблемы общей части : монография / отв. ред. А.И. Рарог. – М.: Проспект, 2016. – 288 с.
3. Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20 ноября 1989 г.). Ратифицирована Постановлением ВС СССР 13 июня 1990 г. № 1559-1 // СПС Консультант Плюс. – 129 с.
4. Минимальные стандартные правила Организации Объединенных Наций, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних («Пекинские правила») (приняты на 96-м

пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН 29 ноября 1985 г.) // Советская юстиция. - 1991. - № 12. – С. 56-65. – № 14. – С. 59-68.

5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 01.02.2011 г. № 1 (ред. от 02.04.2013 г.) «О судебной практике применения законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2011. – № 4. – С. 125-129. – 2013. – № 7. – С. 89-96.

6. Правила назначения уголовного наказания: учебно-практическое пособие для судей /отв. ред. Ю. Ф. Беспалов. – Проспект, 2016. – 259 с.

7. Российское уголовное право. в 2 т. Т. 1. Часть Общая: учебник / под ред. Л. В. Иногамовой-Хегай, В. С. Комиссарова, А. И. Рарог. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2017. – 608 с.

8. Семейный Кодекс РФ от 29 декабря 1995 г. N 223-ФЗ (по состоянию на 20 ноября 2017 года). – Москва: Проспект, 2017. – 100 с.

9. Уголовное право: научно-практический журнал. № 3, май - июнь. - М. : АНО "Юридические программы", 2015. -144 с.

10. Уголовный кодекс РФ от 13 июня 1996 г. (принят ГД ФС РФ 24.05.1996) (по состоянию на 05 февраля 2017 года). – Москва: Проспект, 2017. – 272 с.

11. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации (по состоянию на 25 октября 2016 года). – У26 Москва: Проспект, 2016. – 288 с.

12. Уголовное право России. Части Общая и Особенная часть: учебник для бакалавров/ отв. ред. А.И. Рарог. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2017. – 624 с.

13. Уголовное право. Общая часть: учебник для бакалавров / под ред. А.И. Чучаева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2017. – 464 с.

14. Юридическая природа иных мер уголовно-правового характера, применяемых к несовершеннолетним, и их роль в системе уголовно-правовых средств борьбы с преступностью: монография / К.А. Сыч, С.Ю. Оловенцова, А.Н. Павлухин, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ_ДАНА: Закон и право, 2016. – 119 с.

Поступила в редакцию 20.11.2017 г.

COMPULSORY MEASURES OF EDUCATIONAL INFLUENCE ON MINOR AS AN ALTERNATIVE TO CRIMINAL RESPONSIBILITY AND PUNISHMENT, IN THE PERSPECTIVE OF DEVELOPMENT OF JUVENAL TECHNOLOGIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

N. A. Abakshyna

The article considers special types of release of persons under the age of 18 from criminal responsibility or punishment with the use of compulsory measures of educational influence, as well as the prospects for the development of a system of juvenile justice in Russia.

Keywords: compulsory educational measures; minors; a warning; transfer under supervision; duty to make amends for the harm caused; restriction of leisure and the establishment of special requirements for the behavior of a minor; special closed educational institution; exemption from criminal responsibility; exemption from punishment; juvenile technologies; system of juvenile justice.

Абакшина Наталья Анатольевна

помощник прокурора Ворошиловского района города Донецка

Донецкой Народной Республики, юрист 1 класса

natali_abakshina28@mail.ru

+38-071-300-44-42

Abakshyna Natalia

Assistant to the Prosecutor of Voroshilovsky District of Donetsk

Donetsk People's Republic, 1st class lawyer



**ЕГОРОВ
ПЕТР ВЛАДИМИРОВИЧ**

*доктор экономических наук,
профессор, декан учетно-финансового
факультета, заведующий кафедрой
«Финансы и банковское дело»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет»*

Далее работал в Донецком национальном университете в должности ассистента (1980-1986 гг.), доцента (1987-1996 гг.) кафедры экономической кибернетики, профессора, заведующего кафедрой финансов и банковского дела (с 1997 г. - по настоящее время), исполняющего обязанности ректора Донецкого национального университета (сентябрь 2010 - август 2012 гг.) и декана учетно-финансового факультета (с 1997 г. по настоящее время).

В 1982 г. защитил кандидатскую диссертацию в Институте экономики промышленности (г. Донецк), а в 1996 г. защитил докторскую диссертацию в Днепропетровском государственном университете (г. Днепропетровск).

За время работы в университете стал настоящим профессионалом и умелым

Егоров Петр Владимирович родился 6 сентября 1953 года в г. Макеевке Донецкой области, по национальности русский, социальное происхождение - из рабочей семьи, имеет высшее образование, в настоящее время работает в Донецком национальном университете в должности декана учетно-финансового факультета.

Формирование как личности Егорова Петра Владимировича, началось с обучения в средней школе № 13 г. Макеевка (1960-1970 гг.). После окончания школы в 1970 г., поступил учиться в Донецкий государственный университет на специальность „Экономическая кибернетика”, которую закончил с отличным дипломом и присвоением ему квалификации экономист-математик.

Трудовая деятельность Егорова П.В. началась с августа месяца 1975 г. в должности младшего научного сотрудника Ворошиловградского машиностроительного института (г. Ворошиловград), куда был направлен по распределению Государственной комиссией Донецкого государственного университета. С 1975-1976 гг. служба в рядах Советской Армии, войска ракетно-стратегического назначения г. Саратов (Россия). С 1977-1979 гг. работал инженером в НПО „Горсистема-техника” (г. Донецк). С февраля месяца 1979 г. по декабрь 1980 г. работал старшим инженером во Всесоюзном НИИ „Взрывозащищенное электро-оборудование” (г. Донецк).

организатором образовательного процесса, о чем свидетельствуют следующие результаты его деятельности в развитии учебно-методической, научной и воспитательной работы среди студентов учетно-финансового факультета. В частности на факультете был создан полный цикл подготовки специалистов высшей квалификации - бакалавр – специалист – магистр – кандидат экономических наук – доктор экономических наук. А за последние 20 лет, учетно-финансовый факультет с двух направлений подготовки студентов вырос до семи: «Финансы и кредит», «Банковское дело», Учет, анализ и аудит», «Экономическая теория», «Прикладная статистика», «Торговое дело», «Таможенное дело»).

Сегодня качество специалистов, носителями которого, являются выпускники факультета – решающий фактор, в определении его высокого имиджа. Все это подтверждается количеством наград за последние десять лет (2007-2017 гг.), полученные студентами факультета на Международных олимпиадах по специальностям: „Финансы и кредит”, „Банковское дело”, „Учет и аудит”, „Прикладная статистика”, „Экономическая теория”, - 25 призовых мест (7 первых, 11 вторых и 9 третьих мест). Следует также отметить студентов – дипломантов I-ой степени конкурса научных работ молодых ученых и студентов в 2016 г. и победителей студенческих Олимпиад на приз „Лучший банкир” (2008-2010 гг.), где научным руководителем был профессор Егоров П.В.

В 2001 г., под руководством Егорова П.В., был создан Молодежный центр научных исследований учетно-финансового факультета, в рамках которого, по настоящее время успешно ведутся научные разработки по госбюджетной тематике: „Совершенствование финансово-кредитных механизмов регулирования экономики”, „Финансовый механизм развития региона”, где он является их научным руководителем. За годы существования Молодежного центра были разработаны научно-практические рекомендации по темам исследования, которые получили положительную оценку и внедрены на практике: ОАО „Азовсталь” (г. Мариуполь), ОАО „ММК им. Ильича” (г. Мариуполь), ОАО „Донецкий металлургический завод” (г. Донецк), ОАО „Азов” (г. Мариуполь), ЗАО ММЗ „Истил” (г. Донецк), ОАО „Новогорловский машиностроительный завод” (г. Горловка), „Макеевский коксохимический завод” (г. Макеевка), Донбасская топливно-энергетическая компания (г. Донецк), а рекомендации по вопросам совершенствования финансовой поддержки малого и среднего бизнеса были рассмотрены на сессии Донецкого Областного Совета и внесены в законодательные акты и нормативные документы.

Под руководством Егорова П.В. на факультете создана научная школа по направлению - „Методы организации управления, планирования и регулирования финансами предприятий”. Им подготовлено 20 кандидатов наук и одного доктора наук. С 2003 г. по 2014 г. был председателем специализированного ученого Совета Донецкого национального университета по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям: 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит, 08.00.11 - Математические методы, модели и информационные технологии в экономике, а с 2015 г. является заместителем председателя данного Совета по специальностям: 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.01 – Экономическая теория. Имеет свыше 180 научных публикаций, автор и соавтор 16 монографий: “Организационные механизмы управления предприятием”, “Проблемы местных бюджетов в условиях становления региональной экономики”, “Комплекс механизмов стратегического управления устойчивым функционированием производственно-хозяйственных систем”, “Стратегический мониторинг в управлении

финансово-хозяйственной деятельностью производственных систем”, “Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия”, ”Управление инвестиционными рисками в производственно-хозяйственных системах”, “Стратегическое управление привлечением иностранных инвестиций в экономику страны”, ”Управление развитием предприятий малого бизнеса”, ”Управление организационной устойчивостью производственно-хозяйственных систем”, ”Формирования механизма управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний”, ”Механизм гибкого контролинга в управлении производственно-хозяйственными системами”, ”Регулирование платежного оборота субъектов хозяйствования в условиях нестабильной экономической среды”, ”Механизм управления финансовым потенциалом промышленных предприятий”, „Формирование механизма управления прибылью предприятий в условиях рыночных отношений”, „Формирование коммуникационной структуры управления денежными потоками субъектов хозяйствования”, „Механизмы управления капитализацией банков”.

Егоров П.В. успешно соединяет научную и учебно-методическую работу. На достаточно профессиональном уровне читает лекции магистрам по дисциплинам: “Системный анализ”, “Финансовая математика”, “Основы научных исследований”, руководит дипломными работами бакалавров и магистерскими диссертациями по направлению подготовки “Финансы и кредит”, большинство, которых имеют научно-практическую направленность по финансово-экономическому развитию Донецкого региона, имеет свыше 70 учебно-методических работ, в том числе учебники: “Управление банковской деятельностью”, “Экономическая кибернетика”, “Страхование”, которые были рекомендованы Министерством образования и науки в качестве учебников для магистров экономических специальностей высших учебных заведений.

Под руководством Егорова П.В. на факультете созданы две научно-исследовательские лаборатории - „Дистанционные образовательные технологии в экономике” и „Управление финансами реального сектора национальной экономики” на базе, которых эффективно внедряются в учебный процесс новые технологии финансово-банковского менеджмента. Он является руководителем проекта, в рамках которого, на протяжении 20 лет ежегодно проводится международная научно-практическая конференция „Финансовый и банковский менеджмент: опыт и проблемы”, в работе которой, берут участие представители государственных и региональных органов, высших учебных заведений и научно-исследовательских организаций практически со всех стран СНГ.

Егоров П.В. является академиком Академии экономических наук, академиком ассоциации региональных наук, редактором журналов “Финансы, учет, банки”, „Экономика и организация управления”, членом редакционной коллегии журналов “Экономическая кибернетика”, “Казна”, “Вестник Донецкого национального университета”. Научная и учебно-методическая деятельность Егорова П.В. получила положительную оценку. В частности, за высокие достижения в организации учебно-воспитательного процесса, научные достижения, подготовку кадров высшей квалификации он был награжден знаками Министерства образования и науки – „Отличник образования” и “За научные достижения”, грамотами Донецкой областной государственной администрации, Донецкого городского Совета, ректората университета. В 2007 г. ему было присвоено почетное звание „Заслуженный работник образования”.

Вся трудовая деятельность Егорова П.В. связана с Донецким национальным

университетом, в котором он проработал 37 лет. Ему присуще организаторские способности, ответственность за порученное дело, требовательность к себе, доброта и уважение к людям, преданность Донбассу.

*Материалы предоставлены Алексеенко Н.В.,
к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и банковское дело»,
заместитель декана по дневной форме обучения
учетно-финансового факультета,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Для публикации в научно-практическом журнале «Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право» принимаются не опубликованные ранее научные работы по проблемам экономики и права, а также критические обзоры современных экономико-политических работ.

В печать принимаются научные статьи на русском и английском языках, которые имеют необходимые элементы:

постановка проблемы в общем виде и её связь с важнейшими научными и практическими задачами;

анализ последних достижений и публикаций, в которых рассмотрена данная проблема и на которые ссылается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, на решение которых направлена данная статья;

формулирование цели и постановка задач;

изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов;

выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.

2. Текст статьи – шрифт TNR, размер 12 пт., с выравниванием по ширине; резюме, список литературы, таблицы, подрисовочные подписи – шрифт TNR, размер 10 пт. Без автоматической расстановки переносов. Формулы, их компоненты и все переменные в тексте и отдельно в строках набираются только с помощью редактора формул Microsoft Equation 3.0 или MathType 5.0–6.0. Рисунки и таблицы располагаются по тексту строго в пределах печатного поля книжной ориентации страниц после первого упоминания. Рисунки только черно-белого цвета, сгруппированные и размещенные по ширине текста на странице, без рамки! Каждый рисунок имеет подпись (не совмещенную с рисунком), а таблица – заглавие (выравнивание – по центру). Все рисунки и таблицы должны быть последовательно пронумерованы арабскими цифрами. Сканированные рисунки не принимаются. Формулы выравниваются по центру и имеют, в случае необходимости, сквозную нумерацию по правому краю. Нумеровать следует только те формулы, на которые имеются ссылки в тексте.

Объем статьи **6-10 страниц печатного текста**. Поля зеркальные: верхнее – 3,0 см, нижнее – 3,0 см, внутри – 3,0 см, снаружи – 2,0 см. Междустрочный интервал – одинарный. Абзацный отступ – 1 см.

Текст статьи должен соответствовать следующей структурной схеме: Индекс УДК в верхнем левом углу страницы; **НАЗВАНИЕ** статьи – полужирный, по центру (прописными буквами без переноса слов); копирайт, год, **инициалы и фамилия авторов**, полужирный, курсив, по левому краю **аннотация** объемом до 100 слов, должна кратко отражать предмет статьи, примененные методы исследований и основные результаты, полученные авторами, и заканчиваться **ключевыми словами** (до 10 слов, отделяются друг от друга точкой с запятой); **введение** (постановка проблемы в общем виде и связь с важнейшими научными и практическими задачами, анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья, формулировка целей статьи); **основная часть** (где излагаются основные материалы исследования с полным обоснованием полученных научных результатов), как правило, содержит такие структурные элементы: **постановка задачи, анализ результатов; выводы** по данному исследованию (кратко и четко подытоживаются основные результаты, полученные авторами и перспективы дальнейших изысканий в данном направлении); **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ** (оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка»).

3. После списка литературы дублируются: название статьи, а также фамилия и инициалы авторов двумя языками (русском и английском).

4. Рукопись статьи сопровождается заявлением, ведомостями про автора или авторов, название файла с анкетными данными начинается со слова «анкета», а потом идет фамилия автора (авторов).

5. Все статьи, направляемые в редакцию, подвергаются рецензированию и в случае положительной рецензии – научному и техническому редактированию.

7. Окончательное решение о публикации, публикации после доработки или отклонении статьи принимается редакционной коллегией.

8. **Авторы несут полную ответственность за содержание предоставляемых в редакцию материалов,** в том числе, отсутствия в них информации, нарушающей нормы международного авторского, патентного или иных видов прав каких-либо физических, или юридических лиц.

Редактор: **В. В. Краснова**
Технический редактор: **А. А. Кужелева**
Компьютерная верстка: **А. А. Торба**

Свидетельство о государственной регистрации № 364 от 18.01.2016 г.

Адрес редакции:
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
ул. Университетская, 24,
83001, г. Донецк
Тел.: (062) 302-92-56, 302-09-71
E-mail: donnufakultet.ek@yandex.ru
URL: <http://donnu.ru/econom>

Подписано в печать 01.12.2017 г.
Формат 60 × 84/8. Бумага офсетная.
Печать - цифровая. Усл. печ. л. 10,0
Тираж 100 экз. Заказ № 16-Май-88

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
83001, г. Донецк, ул. Университетская, 24
Свидетельство о внесении субъекта издательской деятельности
в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.