

УДК 65.012.123

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МОНООТРАСЛЕВОГО ГОРОДА

БАРЫШНИКОВА Л. П.,
д-р экон. наук, доцент, зав. каф.
маркетинга и логистики,
ЛУНИНА В. Ю.,
ст. препод. каф. маркетинга и
логистики, ГОУ ВПО «Донецкая
академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье раскрыты методические подходы к формированию инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевых городов старопромышленного региона. Представлена методика определения параметров типовой инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевых городов.

Ключевые слова: моноотраслевой город; инновационно-маркетинговая стратегия развития; старопромышленный регион; потенциал развития города.

У статті розкриті методичні підходи до формування інноваційно-маркетингової стратегії розвитку моногалузевих міст старопромишлового регіону. Представлено методику визначення параметрів типової інноваційно-маркетингової стратегії розвитку моногалузевих міст.

Ключові слова: моногалузеве місто; інноваційно-маркетингова стратегія розвитку; старопромишловий регіон; потенціал розвитку міста.

The article describes the methodical approaches to formation of innovative marketing strategy of the development of single-industry towns of old industrial region. The methods of determining of the parameters of the model of innovative marketing strategy of the development of single-industry towns are presented.

Keywords: single-industry towns; innovative marketing strategy of the development; old industrial region; the potential of the development of the city.

Постановка проблемы. Сегодня почти все средние и крупные города регионов имеют собственные стратегии развития, и только в некоторых из них выделен этап формирования альтернативных направлений развития и выбор рационального варианта развития. На этом этапе, как правило, предлагается оценить каждый из возможных вариантов развития с помощью матрицы SWOT-анализа, выделить конкурентные преимущества каждого из них, определить доминирующую и перспективные стратегии развития города. Каждая из стратегий характеризуется своими параметрами, под которыми подразумевается определенная совокупность показателей. Отсюда возникает проблема набора таких совокупностей.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, связанные с изучением отдельных сторон исследуемой проблемы, нашли своё отражение в научных трудах отечественных и зарубежных учёных, таких, как: Х. Боссель, И. Закиров, О. Карый, А. Любаненко, Т. Сачук, И. Тахитдинов. В трудах представленных авторов основой определения стратегических направлений развития города является SWOT-анализ, позволяющий сопоставить сильные и слабые стороны города с возможностями и угрозами внешней среды. Также представлена методика составления профиля города, основанная на описании особенностей географического, климатического расположения, наличия ресурсной базы (полезные ископаемые, производственные мощности имеющихся предприятий) и ряда статистических показателей.

Проблема выбора стратегических направлений развития моноотраслевых городов исследованы недостаточно глубоко, что требует дальнейшего рассмотрения этого вопроса.

Актуальность исследуемой проблемы. В отличие от крупных полиотраслевых городов, малые моноотраслевые города старопромышленных регионов зачастую не разрабатывают долгосрочную стратегию развития, полагаясь на краткосрочные программы социально-экономического развития, которые не ориентируются на достижение долгосрочных конкурентных преимуществ по отношению к другим городам, как внутри региона, так и за его пределами. Проблема формирования эффективной стратегии развития моноотраслевых городов старопромышленных регионов остаётся актуальной, особенно учитывая специфику функционирования таких территориальных образований в условиях неопределённости внешних факторов, влияющих на устойчивое развитие города. При формировании стратегии моноотраслевого города необходимо учитывать особенности таких городов и их отличия от крупных полиотраслевых городов.

Цель статьи – предложить методические подходы к формированию инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевых городов старопромышленного региона.

Изложение основного материала исследования. Любая стратегия развития всегда должна базироваться на реальных возможностях её осуществления – определённом потенциале развития. Целью стратегии является повышение уровня использования потенциала развития. Этому препятствуют различные условия осуществления деятельности городов на определённом пространстве региона, как территории, на которой живёт и работает человек. В пределах города люди осуществляют различные виды деятельности и выступают как определённые агенты. Очевидно, в роли агента выступает и сам город.

Однородность экономических агентов – важнейший критерий, используемый в микроэкономике, неоклассической теории экономического роста, теории общественного выбора и теории размещения производительных сил. С этой точки зрения может быть рассмотрена однородность потребительских предпочтений экономических агентов и соответственно порождаемая ею однородность товаров и рынков; однородность производственных функций, лежащая в основе однородности поведения фирм; однородность политических предпочтений агентов, которая позволяет делать непротиворечивый общественный выбор и однородность экономического пространства [1; 2]. Но город это не только экономическое, но и социальное и природное пространство.

Город действует на территории определённого региона, которому свойственна общность природных, социально-экономических, национально-культурных и других условий. Эти условия свойственны и городу, но они не одинаковы в полиотраслевых городах. Однако в моноотраслевых городах они более похожи. Такими условиями, по мнению Р. Р. Зайнутдинова [3] и с учётом специфики Донецкого региона являются:

1. Наличие одного или нескольких предприятий, сконцентрированных в одной отрасли, обеспечивающих социально-экономическое положение местного населения.
2. Низкий уровень диверсификации экономики и, как следствие, высокие экономические риски.
3. Однообразная структура занятости населения и отсутствие многообразия предложений на рынке труда.
4. Зависимость местного бюджета от эффективности функционирования базовой отрасли экономики.
5. Устаревшее оборудование и большой износ основных фондов.
6. Отсутствие развитой институциональной среды для ведения бизнеса и, как следствие, низкий уровень инвестиционного климата.

Это даёт возможность принять допущение, что все моноотраслевые города региона однородны. Степень однородности моноотраслевых городов отличается, поскольку моноотраслевая специфика разная. Например, предприятия угольной отрасли, как правило, нерентабельны, а предприятия химической, металлургической и электроэнергетической отрасли более эффективны.

Специфика функционирования моноотраслевых городов и допущение об их однородности позволяет сделать вывод о необходимости формирования особой стратегии развития, а именно инновационно-маркетинговой. Она представляет собой сочетание инновационного и маркетингового подхода к планированию развития территории (города).

Это долгосрочный план развития города, основанный на использовании новейших технологий в сфере маркетинговых коммуникаций в сочетании с созданием уникального конкурентного преимущества города, в результате реализации которой увеличится уровень его потенциала развития. В процессе формирования инновационно-маркетинговой стратегии развития необходимо разработать возможные варианты реализации такой стратегии. В отличие от существующих методических подходов к формированию стратегий развития городов, основу которых составляет SWOT-анализ города и выявление имеющегося потенциала, выражающегося в конкретных статистических показателях и в описательном виде характеристик конкретного города, в инновационно-маркетинговой стратегии развития оцениваются относительный показатель – уровень использования потенциала.

Для моноотраслевых городов старопромышленных регионов, в силу их однородности, целесообразно разрабатывать типовую инновационно-маркетинговую стратегию развития, которая лежит в основе определения параметров и выбора стратегических направлений развития конкретного моноотраслевого города. Параметрами инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевых городов являются индикаторы уровня использования каждого потенциала развития моноотраслевого города. Такие индикаторы определены для потенциала повышения качества жизни, экономического, организационного, экологического, человеческого и инновационно-маркетингового потенциала и их составляющих. В табл. 1 представлены направления развития моноотраслевых городов, соответствующие предлагаемым индикаторам.

Очевидно, что инновационно-маркетинговая стратегия развития должна быть направлена на достижение максимально возможного уровня использования соответствующей составляющей потенциала развития. В реальности такой уровень никогда не будет равным 100 %. Кроме того, определить его сложно, что обусловлено непрерывностью процесса развития и постоянно изменяющимися условиями использования потенциала развития. При этом должно соблюдаться соотношение между возможностями городов и запланированными целями инновационно-маркетинговой стратегии развития. Также необходимо осознавать, что плановые показатели не являются постоянными величинами, они нуждаются в периодическом пересмотре и корректировке согласно достигнутому уровню. Поэтому в данном случае целесообразно определение типового уровня использования потенциала города по принципу планирования «от достигнутого».

Типовому уровню использования потенциала соответствуют наилучшие показатели, достигнутые в каждом моноотраслевом городе (табл. 1).

Таблица 1

Направления развития моноотраслевых городов

<i>Направления развития</i>	<i>Составляющие направлений развития</i>
Повышение качества жизни	повышение благосостояния населения
	повышение комфортабельности жилья
	повышение качества услуг в дошкольном образовании
	повышение качества услуг в среднем образовании
	повышение качества медицинских услуг
	повышение качества социальных услуг
Развитие экономики	повышение общественной безопасности
	развитие сферы производства
	повышение инвестиционной привлекательности
	развитие транспортной инфраструктуры
	развитие сферы услуг
Развитие институций местной власти	развитие сферы торговли
	повышение качества продукции доминирующей отрасли
	повышение эффективности органов местной власти
	повышение доверия к местной власти
	повышение качества услуг органов местного самоуправления
	повышение информированности населения о стратегиях и программах развития
	повышение участия населения в реализации стратегий и программах развития

Продолжение таблицы 1

Улучшение экологии	повышение качества продуктов питания
	улучшение качества воды
	повышение чистоты города
	повышение качества воздуха
	повышение чистоты водоемов
	повышение уровня озеленения
Улучшение человеческого потенциала	развитие сферы культуры
	развитие спорта
	развитие сферы рекреации и отдыха
	улучшение здоровья населения
Развитие инновационно-маркетингового потенциала	повышение имиджа города за пределами региона
	развитие информационных технологий в сфере коммуникации органов местной власти с населением
	увеличение конкурсов среди населения
	развитие бренда города
	увеличение социальных опросов населения
	рост инноваций в сфере предоставления услуг населению

Поэтому параметрами типовой инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевых городов региона выступают индикаторы и показатели, характеризующие максимально сложившийся уровень использования потенциала моноотраслевого города. Такими являются значения индикаторов, характеризующие максимальный уровень использования каждого вида потенциала развития, показатели интегральной оценки уровня их использования в однородной совокупности моноотраслевых городов региона, а также их коэффициенты значимости и показатель интегральной оценки уровня использования всего потенциала. Методика определения параметров типовой инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевых городов региона следующая:

1. В однородной совокупности индикаторов $\{x_{11}, x_{12}, \dots, x_{is}, \dots, x_{nN}\}$, характеризующих уровень использования j -го потенциала развития каждого s -го моноотраслевого города в однородной совокупности таких городов региона $\{1, 2, \dots, s, \dots, N\}$ выбираются максимальные значения индикаторов ($x_{i \max}$):

$$\max(x_{11}, x_{12}, \dots, x_{is}, \dots, x_{nN}). \quad (1)$$

Такая операция осуществляется для каждого i -го индикатора и j -го потенциала развития в однородной совокупности моноотраслевых городов региона.

2. С использованием однородной совокупности максимальных значений индикаторов $\{x_{1j \max}, x_{2j \max}, \dots, x_{ij \max}, \dots, x_{nj \max}\}$ рассчитывается показатель, характеризующий типовой уровень использования каждого j -го потенциала развития моноотраслевого города (табл. 2):

$$X_j^{\partial \partial i} = \sum_{i=1}^n k_i x_{ij \max}, \quad (2)$$

где n – количество индикаторов, характеризующих уровень использования j -го вида потенциала.

k_i – коэффициент весомости i -го индикатора.

3. С использованием однородной совокупности показателей $\{X_1^{\partial \partial i}, X_2^{\partial \partial i}, \dots, X_j^{\partial \partial i}, \dots, X_m^{\partial \partial i}\}$ рассчитывается показатель интегральной оценки, характеризующий типовой уровень использования всего потенциала развития моноотраслевого города (табл. 2):

$$P^{\partial \partial i} = \sum_{j=1}^m l_j \tilde{O}_j^{\partial \partial i}, \quad (3)$$

где l_j – коэффициент весомости j -го потенциала;

m – количество оцениваемых потенциалов моноотраслевого города.

С использованием предложенной методики определены параметры типовой инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевых городов старопромышленного региона, на примере Донецкого региона (табл. 3).

Таблица 2

Параметры типовой инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевого города

Потенциал	Индикаторы использования каждого потенциала и их коэффициенты весомости	Коэффициент весомости потенциала	Уровень использования	
			одного потенциала	всего потенциала
1	$\{x_{11\max}, x_{21\max}, \dots, x_{i1\max}, \dots, x_{n1\max}\}$ $\{k_1, k_2, \dots, k_i, \dots, k_{n1}\}$	l_1	$X_1^{\text{дей}}$	$P^{\text{дей}}$
2	$\{x_{12\max}, x_{22\max}, \dots, x_{i2\max}, \dots, x_{n2\max}\}$ $\{k_1, k_2, \dots, k_i, \dots, k_{n1}\}$	l_2	$X_2^{\text{дей}}$	
...			...	
j	$\{x_{1j\max}, x_{2j\max}, \dots, x_{ij\max}, \dots, x_{nj\max}\}$ $\{k_1, k_2, \dots, k_i, \dots, k_{n1}\}$	l_j	$X_j^{\text{дей}}$	
...			...	
m	$\{x_{1m\max}, x_{2m\max}, \dots, x_{im\max}, \dots, x_{nm\max}\}$ $\{k_1, k_2, \dots, k_i, \dots, k_{n1}\}$	l_m	$X_m^{\text{дей}}$	

Очевидно, что индикаторы использования каждого потенциала и их коэффициенты весомости являются параметрами, определяющими совокупность целей и главную цель инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевого города. Соответствующими целевыми функциями выступают:

целевая функция повышения уровня использования j -го потенциала:

$$X_j = \sum_{i=1}^n k_i x_{ij} \rightarrow X_j^{\text{дей}} = \sum_{i=1}^n k_i x_{ij\max}; \quad (4)$$

целевая функция повышения уровня использования всего потенциала:

$$P_j = \sum_{j=1}^m l_j X_j \rightarrow P^{\text{дей}} = \sum_{j=1}^m l_j X_j^{\text{дей}}, \quad (5)$$

Для реализации целевых функций (4) и (5), в первую очередь, необходимо определить приоритетные составляющие направлений инновационно-маркетинговой стратегии по потенциалам развития моноотраслевого города (табл. 3).

Таблица 3

Параметры типовой инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевых городов Донецкого региона

№ n/n	Потенциал	Индикаторы использования составляющих потенциала и их коэффициенты весомости							Коэффициент весомости потенциала (l_j)	Уровень использования	
		$x_{1\max}$	$x_{2\max}$	$x_{3\max}$	$x_{4\max}$	$x_{5\max}$	$x_{6\max}$	$x_{7\max}$		одного потенциала ($\tilde{O}_j^{\text{дей}}$)	всего потенциала ($P^{\text{дей}}$)
		k_1	k_2	k_3	k_4	k_5	k_6	k_7			
1	Потенциал повышения качества жизни	9	8,2	7,2	8,6	7,0	5,6	9,4	0,25	7,71	7,15
		0,15	0,2	0,1	0,15	0,2	0,15	0,05			
2	Экономический потенциал	8,2	7,6	7,8	7,4	8,6	9,4	–	0,15	8,12	
		0,15	0,2	0,2	0,15	0,15	0,15	–			

Продолжение таблицы 3

3	Организационный потенциал	7,6	8,2	7,6	4,8	4,8	–	–	0,1	6,57
		0,2	0,15	0,25	0,15	0,25	–	–		
4	Экологический потенциал	8,4	5,4	9	7,4	8,6	8,6	–	0,15	7,78
		0,2	0,2	0,1	0,15	0,15	0,2	–		
5	Человеческий потенциал	7,6	8,4	8,2	7,0	–	–	–	0,2	7,74
		0,25	0,25	0,2	0,3	–	–	–		
6	Инновационно-маркетинговый потенциал	3,2	4	4,8	2	4,8	5,4	–	0,15	4,24
		0,15	0,1	0,1	0,15	0,2	0,3	–		

В целевых функциях (4) и (5) критерием приоритетности выбора составляющих направлений развития моноотраслевого города выступает значимость потенциалов и их составляющих. В этом случае сравнивается фактическая величина индикаторов использования составляющих каждого потенциала моноотраслевого города (x_{ij}) с их значениями в типовой инновационно-маркетинговой стратегии его развития ($x_{ij\max}$) и оценивается величина, необходимая для повышения их уровня:

$$\Delta x_{ij}^{\delta\delta i} = k_i l_j (x_{ij\max} - x_{ij}). \quad (6)$$

Далее оценивается величина, необходимая для повышения уровня использования каждого потенциала (ΔX_j) и всего потенциала развития моноотраслевого города:

$$\Delta X_j^{\delta\delta i} = l_j \sum_{i=1}^n k_i (x_{ij\max} - x_{ij}). \quad (7)$$

$$\Delta P^{\delta\delta i} = \sum_{j=1}^m \left(l_j \sum_{i=1}^n k_i (x_{ij\max} - x_{ij}) \right). \quad (8)$$

По удельному весу необходимой величины повышения уровня использования составляющих потенциала ($\Delta x_{ij}^{\delta\delta i}$) и каждого потенциала ($\Delta X_j^{\delta\delta i}$) в общем значении повышения уровня использования всего потенциала ($\Delta P^{\delta\delta i}$) определяется значимость составляющих и каждого направления развития моноотраслевого города:

$$y(x_{ij}) = \frac{\Delta x_{ij}^{\delta\delta i}}{\Delta P^{\delta\delta i}} = \frac{k_i l_j (x_{ij\max} - x_{ij})}{\sum_{j=1}^m (l_j \sum_{i=1}^n k_i (x_{ij\max} - x_{ij}))}, \quad (9)$$

$$y(X_j) = \frac{\Delta X_j^{\delta\delta i}}{\Delta P^{\delta\delta i}} = \frac{l_j \sum_{i=1}^n k_i (x_{ij\max} - x_{ij})}{\sum_{j=1}^m (l_j \sum_{i=1}^n k_i (x_{ij\max} - x_{ij}))}, \quad (10)$$

Далее определяется величина требуемых ресурсов для реализации составляющих направлений инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевого города ($r_{ij}^{\delta\delta}$), которые ранжируются в порядке убывания их значимости (y_{ij}). Выбор приоритетных составляющих направлений инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевого города осуществляется последовательно по $r_{ij}^{\delta\delta}$ в порядке убывания y_{ij} и ограничивается количеством имеющихся для их реализации ресурсов ($R^{\delta\delta\delta}$):

$$\sum r_{ij}^{\delta\delta} \leq R^{\delta\delta\delta}, \quad (11)$$

Для оценки ожидаемых результатов реализации инновационно-маркетинговой стратегии развития города используются относительные показатели: ожидаемые темпы прироста уровня использования составляющих потенциала развития, ожидаемые темпы прироста уровня использования каждого потенциала развития, ожидаемый темп прироста уровня использования всего потенциала развития, показатель структуры прироста уровня использования составляющих потенциала развития, показатель структуры прироста уровня использования каждого потенциала развития.

Следует отметить, что решение этой задачи направлено на поиск оптимального набора составляющих направлений развития моноотраслевого города и их параметров. То есть в данном случае имеет место оптимальная инновационно-маркетинговая стратегия, параметры и характеристики которой на примере г. Дебальцево Донецкого региона, исходя из суммы планируемых ресурсов (R) в размере 305 млн руб., определены в табл. 4.

Таблица 4

Параметры и характеристики оптимальной инновационно-маркетинговой стратегии развития г. Дебальцево

Направление развития	Составляющие направления развития	Значимость	Темп прироста уровня использования потенциала, %		Структура прироста уровня использования потенциала, %		Величина требуемого ресурса, млн. руб.	
Повышение качества жизни	повышение благосостояния населения	5,50	28,57	20,93	7,68	33,54	35,2	60,8
	повышение комфортабельности жилья	5,87	24,24		8,19		15,1	
	повышение качества услуг в дошкольном образовании	3,30	33,33		4,61		3,1	
	повышение качества услуг в среднем образовании	2,75	13,16		3,84		2,1	
	повышение качества медицинских услуг	6,60	34,62		9,22		5,3	
Развитие экономики	повышение инвестиционной привлекательности	3,08	22,58	3,7	4,30	4,30	114,1	114,1
Развитие институций местной власти	повышение участия населения в реализации стратегий и программах развития	3,30	60,0	8,23	4,61	4,61	1,2	1,2
Улучшение экологии	повышение качества продуктов питания	3,08	20,0	9,95	4,30	9,83	25,3	44,5
	повышение уровня озеленения	3,96	26,47		5,53		19,2	
Улучшение человеческого потенциала	развитие сферы культуры	8,80	46,15	30,39	12,29	36,66	24,1	64,4
	развитие спорта	8,07	35,48		11,26		18,2	
	развитие сферы рекреации и отдыха	9,39	64,00		13,11		22,1	
Развитие инновационно-маркетингового потенциала	рост инноваций в сфере предоставления услуг населению	7,92	80	26,57	11,06	11,06	19,2	19,2
Повышение уровня использования потенциала г. Дебальцево			16,86		100		304,2	

В реальности существуют альтернативные варианты инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевого города. Альтернативные варианты стратегии, существуют объективно. Их разработка становится особенно важной в условиях социально-экономической, политической и другой нестабильности региона, в том числе и кризиса.

В любом случае выбор приоритетов зависит от экспертных оценок значимости составляющих и направлений развития моноотраслевого города, определяемых соответствующими весовыми коэффициентами. В отличие от оптимальной, альтернативные стратегии отличаются распределением ресурсов по всем составляющим направлений развития. Это связано с синергетическим эффектом от их реализации. Например, увеличение доходов населения возможно только в результате экономического развития, что повышает качество жизни и улучшает человеческий потенциал. Как правило, распределение ресурсов по составляющим направлений развития и с учётом времени их поступления осуществляется специалистами на основе экспертного анализа результатов их реализации.

При экспертном анализе используются эвристические методы и модели. Их особенностью является отсутствие строгих математических доводов оптимальности получаемых решений. Общей направленностью этих процедур являются использования человека (эксперта) как «измерительного прибора» для получения количественных оценок процессов и суждений, которые через неполноту и недостоверность имеющейся информации не поддаются непосредственному измерению. Чаще всего экспертные методы используются при разработке некоторых новых направлений, концепций развития, а также для политических, социально-экономических, макроэкономических прогнозов. Одной из сфер применения этих методов является качественный анализ и коллективная оценка значимости вариантов решений [4]. Одним из них является метод многомерных сравнений. Он позволяет учитывать не только абсолютные величины показателей каждого варианта, но и степень их близости к показателям варианта-эталона. Для этого характеристики сравниваемых вариантов выражаются в долях соответствующих характеристик варианта-эталона, взятого за единицу [5].

Таким образом, с помощью метода многомерных сравнений необходимо определить значимость альтернативных вариантов инновационно-маркетинговой стратегии. По этому критерию выбирается рациональная стратегия. Решение этой задачи осуществляется поэтапно.

Этап 1. Обосновываются критерии оптимизации и формируется соответствующая система показателей в виде матрицы исходных данных. В данном случае есть определённый набор альтернативных стратегий ($P = (P_1, \dots, P_g, \dots, P_p)$, $g = \overline{1, p}$), размещённых в произвольном порядке. Они должны быть оценены по критерию (X_j , $j = \overline{1, m}$) каждого направления развития моноотраслевого города и представлены в виде матрицы.

При этом все оценки должны иметь сопоставимую динамику, то есть увеличение их значений должно означать ухудшение или улучшение вариантов, которые рассматриваются. Если для какой-либо оценки это требование не выполняется, то для приведения ее в сопоставимый вид берётся её обратное значение ($\tilde{O}_{jg}^* = \frac{1}{X_{jg}}$).

Этап 2. Экспертным методом определяется весомость избранных критериев оценки. В данном случае весомость направлений альтернативных вариантов инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевого города определяется следующим образом [6]. Каждая g -й эксперт из группы p , исходя из опыта, определяет оценки значимости (l_1, \dots, l_m) направлений развития (X_1, \dots, X_m). оценки производятся исходя из таких условий:

$0 \leq l_j \leq 1$, $j = 1, \dots, m$; $\sum_{j=1}^m l_j = 1$. То есть изначально оценки весомости нормированы. Далее по соответствующим критериям X_j определяются их средние величины (l_{jcp}), для которых также

должны выполняться такие условия: $0 \leq l_{j\delta} \leq 1$, $j = 1, \dots, m$; $\sum_{j=1}^m l_{j\delta} = 1$

Этап 3. В каждом j -ом столбце определяются наилучшие значения критериев, которые являются эталонными ($X_{j\max(\min)}$). Далее каждое значение критерия X_j делится на соответствующее значение $X_{j\max(\min)}$, и с учётом весовых коэффициентов (l_{jcp}) рассчитываются рейтинговые оценки вариантов ($Re_{g\max(\min)}$):

$$\text{Re}_{g\max(\min)} = \sqrt{\sum_{j=1}^m l_{j\delta} \left(\frac{X_{jg}}{X_{j\max(\min)}} \right)^2}. \quad (12)$$

Лучшее значение $\text{Re}_{g\max(\min)}$ соответствует наиболее приемлемой инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевого города.

Таким образом, эвристические методы анализа позволяют в определённой мере адекватно избирать рациональный вариант среди альтернативных стратегий в условиях многообразия критериев и оценок их весомости.

Все рассмотренные ранее показатели имеют одноплановый характер, поскольку относятся к типу запасовых, которые определяются, как правило, на конкретный момент времени. Если количество планируемых ресурсов зависит от времени их поступления (t), то возникает задача объёмно-календарного планирования составляющих направлений инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевого города. В этом случае их совокупность ранжируется с учётом важности реализации во времени ($s(t)_{ij}$), которая определяется экспертным путём. Тогда формула (7) будет иметь следующий вид:

$$y(x_{ij}^t) = \frac{k_i l_j s(t)_{ij} (x_{ij\max} - x_{ij})}{\sum_{j=1}^m (l_j \sum_{i=1}^n k_i (x_{ij\max} - x_{ij}))}. \quad (13)$$

Выбор составляющих направлений инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевого города осуществляется поэтапно, где требуемые ресурсы ранжированы по $y(t)_{ij}$ в зависимости от их распределения во времени ($r(t)_{ij}^{\delta\delta}$). На каждом этапе они ограничиваются условием (8).

Следует отметить, что решение этой задачи, как и в рассмотренном ранее первом случае, направлено на поиск оптимального решения. Её можно решить и с помощью метода линейного программирования. В данном случае имеет место задача оптимального распределения ресурсов. Критериями приоритетности выбора составляющих направлений развития моноотраслевого города выступают затраты ресурсов, направленные на их реализацию, величина и значимость самих составляющих. То есть возникает проблема выбора составляющих направлений развития моноотраслевого города в условиях многокритериальности. В этом случае целесообразно все критерии свести к одному обобщённому. Таковым может служить мощность затрат ресурсов для реализации соответствующего направления развития моноотраслевого города, которая определяется следующим образом:

$$w_{ij} = (x_{ij}^{\delta\delta} - x_{ij}^{\delta\delta\delta\delta}) r_{ij}^{\delta\delta} = \Delta x_{ij}^{\delta\delta}. \quad (14)$$

С учётом целевых функций (4), (5) и выражения (10) задачу оптимизации можно записать следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} W = \sum_{j=1}^m (l_j \sum_{i=1}^n (k_i \Delta x_{ij}^{\delta\delta} r_{ij})) \rightarrow \max, \\ \sum_{i=1, j=1}^{n, m} r_{ij} \leq R, \\ 0 \leq \forall r_{ij} \geq r_{ij}^{\delta\delta}. \end{array} \right. \quad (15)$$

Для упрощения решения задачи можно воспользоваться методом линейного программирования с использованием инструмента поиска решения из пакета прикладных программ анализа Microsoft Excel.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, приведённые методические подходы к формированию инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевых городов старопромышленного региона, позволят определить их наиболее приоритетные направления

развития в определённый период времени и сконцентрировать необходимое количество финансовых ресурсов с учётом значимости выбранного направления развития. Для более эффективной реализации инновационно-маркетинговой стратегии развития моноотраслевых городов важным является применение качественной системы мониторинга, предполагающей дискретное определение параметров стратегии на стадии тактического планирования, что связано с непрерывностью её реализации и поступления ресурсов. Вопросы усовершенствования системы мониторинга требуют дальнейшего изучения.

Список использованных источников

1. Ореховский П. А. Посылка однородности экономических агентов: парадоксы теории и практики / П. А. Ореховский. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 32 с.
2. Когнітивний аналіз в довгостроковому прогнозуванні сталого розвитку соціально-економічної системи регіонів: монографія / За заг. ред. Л. П. Баришнікової. – Донецьк: «Ноулідж» (донецьке відділення), 2012. – 354 с.
3. Зайнутдинов Р. Р. Моноотраслевые регионы России: определение, типологизация и перспективы развития / Р. Р. Зайнутдинов // Экономика региона. – 2015. – № 4. – С. 106-122.
4. Поважный С. Ф. Математические методы в экономике и управлении: учебное пособие / С. Ф. Поважный, В. Г. Скобелев, Л. Е. Шайхет. – Ч. 2. – Донецк: Донецкая государственная академия управления, 1996. – 162 с.
5. Беленцов В. М. Техніко-економічний аналіз: навчальний посібник / В.М. Беленцов, Н. В. Маєвська. – 2-е вид., переробл. – Донецьк: ТОВ «Технопарк», 2011. – 289 с.
6. Китаев Н. Н. Групповые экспертные оценки / Н. Н. Китаев. – М.: Знание, 1975. – 64с.

УДК 330.341.1

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

БОРИСЕНКО А. М.,
ст. препод. каф. экономики
предприятия, ГОУ ВПО «Донецкая
академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье выявлены основные проблемы и направления стимулирования инновационной активности на предприятиях Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: инновационная деятельность; инновационная активность; конкурентоспособность; человеческий капитал; спрос; образование; стимулирование.

У статті виявлені основні проблеми та напрями стимулювання інноваційної активності на підприємствах Донецької Народної Республіки.

Ключові слова: інноваційна діяльність; інноваційна активність; конкурентоспроможність; людський капітал; попит; освіта; стимулювання.

The paper identified the main problems and directions of stimulation of innovative activity at the enterprises of the Donetsk People's Republic.

Keywords: innovation; innovation activity; competitiveness; human capital; demand; education; stimulate.

Постановка проблемы. Каждое государство с развитой экономикой стремится стимулировать инновационную активность предприятий с целью развития и поддержки национальной промышленности, ориентируясь на развитие инновационных высокотехнологичных производств. Это можно объяснить непосредственной зависимостью конкурентоспособности продукции предприятия от современных инновационных технологий, способствующих повышению качества выпускаемой продукции. Таким образом, для

поддержания конкурентоспособности необходимо, чтобы внедрение инноваций было не случайным процессом. В связи с этим необходимо стимулировать развитие инновационной деятельности на предприятии.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами стимулирования инновационной активности и направлениями их решения занимались такие известные экономисты, как Комиссарова М. А., Ильяшенко С. М., Соловьёв В. П. и др. [1; 2; 3].

Анализ рассмотренных трудов вышеперечисленных авторов позволил определить разницу между понятиями «инновационная деятельность» и «инновационная активность», выявить основные причины низкой инновационной активности промышленных предприятий как в Российской Федерации, так и в Донецкой Народной Республике. Итак, по мнению автора, понятие инновационной деятельности неразрывно связано с понятием инновационной активности.

Некоторые экономисты отождествляют инновационную активность с инновационной деятельностью. Иные в своих трудах указывают, что эти понятия имеют разное сущностное значение, поскольку деятельность представляет собой занятие или совокупность действий, в свою очередь, активность предполагает участие в деятельности [1]. Согласно рекомендаций Осло по сбору и анализу данных по инновациям [4], которые используются в РФ при анализе инновационной активности промышленных предприятий, «количественные измерения затрат на инновационную деятельность каждого из её видов служат важной мерой инновационной активности в рамках предприятия, отрасли и в общенациональном масштабе».

Актуальность. В Российской Федерации и в Украине усовершенствованная техника, технологические разработки приобретаются в основном в экономически развитых странах. Однако это может привести к зависимости государства от промышленно-развитых стран, что исключает возможность достижения высокого уровня развития экономики в общенациональном масштабе.

В связи с тем, что основная форма проявления инновационной стратегии промышленных предприятий – это постоянное повышение технического уровня, совершенствование научно-производственной базы, избежать технологической зависимости ДНР от промышленно-развитых стран возможно через развитие отечественного научного потенциала, который будет способен создавать новые знания, новые технологии для внедрения в промышленное производство.

Цель статьи. Определение направлений стимулирования инновационной активности предприятий.

Изложение основного материала исследования. Основными факторами низких показателей инновационной активности в 2015 году являются: недостаток собственных денежных средств, недостаточная государственная финансовая поддержка, высокая стоимость инноваций, слабо развитая инновационная инфраструктура, значительный экономический риск, недостаточность законодательной базы, призванной стимулировать инновационную активность и др. Все методы стимулирования инновационной активности можно разделить по нескольким критериям. Необходимо выделить некоторые из них (рис. 1).

Для выявления проблем инновационной активности предприятий необходимо определить основные рычаги стимулирования инновационной активности. Такими рычагами являются регуляторы рыночного механизма: спрос и предложения. Данные взаимозависимые элементы рыночного механизма могут побуждать предприятия к повышению качества продукции и эффективности деятельности с целью соответствия потребностям общества за счёт внедрения инноваций.

Рассмотрим влияние спроса на стимулирование инновационной активности фирмы. Производители, изучая спрос, создают новые продукты с целью увеличения продаж и расширения рыночного сектора. С целью уменьшения затрат фирмам необходимо применять усовершенствованную технологию производства, приобретать новое экономичное оборудование, искать пути снижения затрат.

Все эти мероприятия в итоге приведут к повышению конкурентоспособности продукции и снижению цены по сравнению с конкурентами. Следовательно, во многих случаях именно спрос является основной движущей силой инновационной активности предприятий. В современном постиндустриальном обществе значительно возросла роль человеческого капитала в инновациях, как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне экономики региона.



Рис. 1. Классификация методов стимулирования инновационной активности

Таким образом, важной составляющей стимулирования инновационной активности является активная поддержка сферы образования, поскольку для развития промышленности большое значение имеет наличие высококвалифицированных кадров, а именно их способностей, уровня образования и научной квалификации.

Следовательно, на сегодня важным вопросом, требующим решения в этом контексте, является качество системы образования и то, насколько хорошо оно отвечает потребностям инновационных фирм, при этом для развития данной сферы большое значение имеют серьёзные финансовые инвестиции в образовательные проекты и программы.

Проанализируем расходы на образование в Российской Федерации на основе оценки данных Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» [5].

Расходы на образование по источникам формирования представлены в табл. 1 (рис. 2).

Таблица 1

Расходы на образование, млрд. руб.

Источники расходов	Годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
Государственные расходы	1893,9	2231,8	2558,4	2888,8	3037,3
Расходы за счёт внебюджетных источников	365,2	401,7	443,7	451	481,1

Анализ статистических данных показал, что с каждым годом финансирование системы образования увеличивается: так, в 2014 году объём финансирования увеличился на 6 % по сравнению с 2013 годом. Это явно свидетельствует об увеличении инвестирования в основной капитал, направленный на развитие системы образования, что, несомненно, является положительным моментом в развитии данной сферы.

Однако, как показывает анализ статистических данных, расходы на образование в 2014 году в РФ составили всего 5 % валового внутреннего продукта (рис. 3), что значительно ниже показателя таких экономически развитых стран, как Германия, Франция и др. В связи с этим необходимо увеличение бюджетного финансирования сферы высшего образования до 10 %.

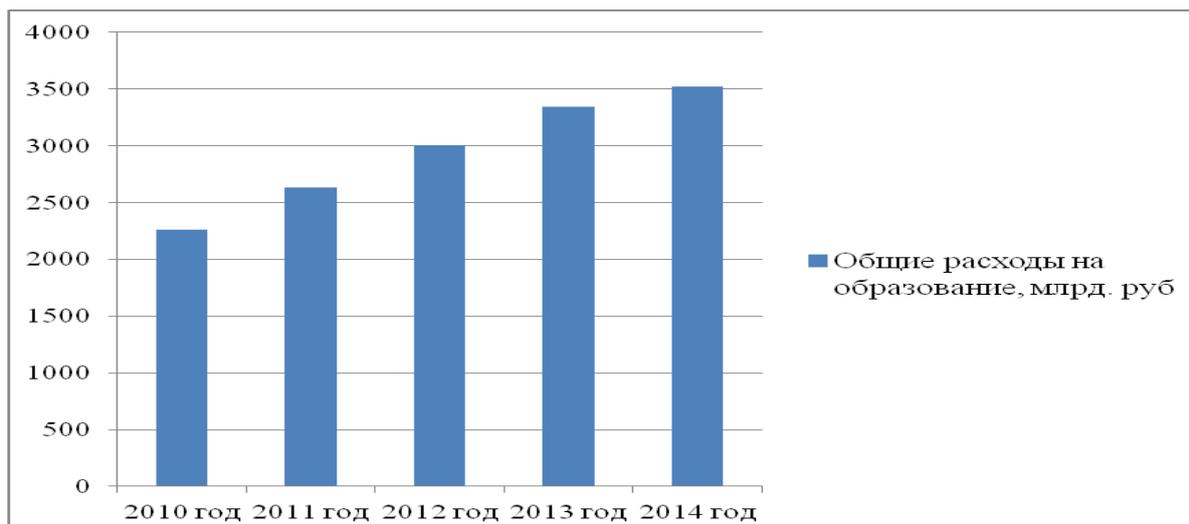


Рис. 2. Общие расходы на образование за счёт всех источников

На сегодняшний момент одной из главных задач университетов является участие студентов-магистрантов в научных исследованиях с целью решения высокоперспективных задач инновационного развития. Объединение образования и науки – это главная цель современного постиндустриального общества.

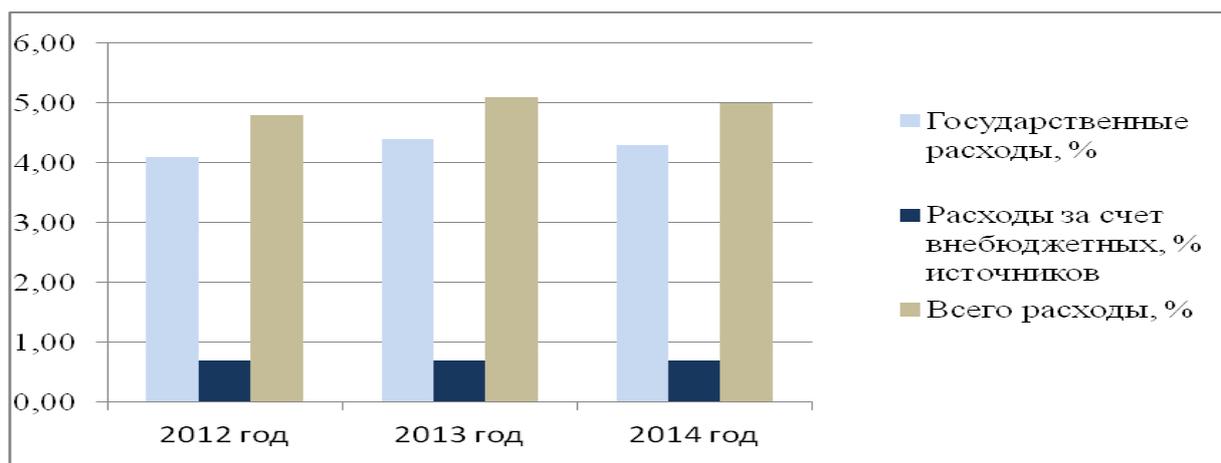


Рис. 3. Расходы на образование к валовому внутреннему продукту, %

Для решения соответствующей задачи вузы должны обладать определённым научным потенциалом и налаженными связями с инновационными организациями и предприятиями, осуществляющими инновации. Для развития инновационной активности вузам предстоит последовательно развивать механизмы поддержки кооперации вузов с компаниями инновационного сектора, направляя на соответствующие программы не менее 10 % от объёмов бюджетного финансирования высшего профессионального образования.

Что касается непосредственно предприятий, то для стимулирования инновационной активности необходимо направлять усилия для инвестирования в человеческий капитал, повышать квалификацию персонала, предоставляя возможности для обучения собственных работников [4].

В экономически развитых странах научные и опытно-конструкторские работы, которые проводятся с целью создания наукоёмких производств, осуществляются при активной регулирующей роли государства. Одним из направлений регулирования является совершенствование налоговой системы, так как именно широкое применение налоговых льгот и как следствие – уменьшение налогового пресса, создаёт благоприятные условия для более широкого привлечения инвестиционных ресурсов с целью разработок и внедрения инноваций в промышленное производство.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, одним из направлений стимулирования инновационной активности предприятий является осуществление инвестиций в человеческий капитал.

С этой целью государству необходимо обеспечить инвестирование в образовательные проекты и программы за счёт средств госбюджета и заинтересованных предприятий, способствовать развитию механизмов поддержки кооперации вузов с компаниями инновационного сектора, увеличив при этом бюджетное финансирование сферы образования до 10 % ВВП.

Список использованных источников

1. Комиссарова М. А. Проблемы инновационной деятельности на угледобывающих предприятиях в современных условиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///D:/Komissarova_5_2011.pdf

2. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці [Текст] : монографія / За заг. ред. С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2005. – 582 с.

3. Соловьёв, В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) [Текст] : монография / В. П. Соловьёв ; Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г. М. Доброва. – К.: Феникс, 2004. – 560 с.

4. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / Совместная публикация ОЭСР и Евростата, UUCH, Москва, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mgimo.ru/upload/docs/6/ruk.oslo.pdf>

5. Российский статистический ежегодник, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/>

УДК 33

ВОПРОСЫ ОБНОВЛЕНИЯ ПАССАЖИРСКОГО АВТОТРАНСПОРТА ДО ДОГОВОРУ ЛИЗИНГА В Г. ВОРОНЕЖ

БЫЧКОВ В. П.,
д-р экон. наук, профессор каф.
менеджмента и экономики
предпринимательства, ФГБОУ ВО
«Воронежский государственный
лесотехнический университет»,
заслуженный работник высшей
школы РФ,
СТАРКОВ Е. В., РОМАНОВ В. В.,
магистранты автомобильного
факультета, ФГБОУ ВО «ВГЛТУ»

Приобретение автобусов по договору лизинга является одним из путей обновления подвижного состава в предприятии. Это имеет экономический эффект и увеличивает прибыль предприятия.

Ключевые слова: лизинг; лизинговый платеж; доходы; расходы; себестоимость.

Придбання автобусів за договором лізингу є одним із шляхів оновлення рухомого складу в підприємстві. Це має економічний ефект і збільшує прибуток підприємства.

Ключові слова: лізинг; лізинговий платіж; доходи; витрати; собівартість.

Purchase of buses under the lease agreement is one of the ways to upgrade the rolling stock in the company. It has an economic effect and increases the profits of the enterprise.

Keywords: leasing; lease payments; revenues; expenses; prime price.

Постановка проблеми. Основной целью развития комплекса пассажирских перевозок является улучшение социально-экономического положения автотранспортных предприятий путём снижения издержек при полном удовлетворении растущего спроса на транспортные услуги.

При этом основные задачи, стоящие перед автотранспортными предприятиями, заключаются и в обеспечении транспортной доступности и подвижности, сокращении затрат времени пассажиров на поездки, обеспечении безопасности движения, рациональном использовании подвижного состава, повышении культуры обслуживания. Время передвижения складывается из времени подхода к остановочному пункту, ожидания на остановке транспортного средства и непосредственного нахождения в пути. Однако качество пассажирских перевозок определяется не только временем, затрачиваемым на передвижения, но и удобством и комфортабельностью транспортного средства. Поставленные задачи актуальны для всех видов автобусного сообщения – городского, пригородного и междугородного [1].

В настоящее время на маршрутах города Воронеж и Воронежской области работает большое количество автобусов со стопроцентным износом, что увеличивает расходы на их эксплуатацию и ремонт, а также негативно влияет на безопасность дорожного движения и экологическую безопасность перевозок. Это не удовлетворяет современным требованиям к перевозчикам любой формы собственности.

Крайне напряжённым является положение с обновлением парка именно пассажирских автотранспортных средств [5]. В условиях экономического кризиса, частичного, или в ряде случаев полного, прекращения бюджетного финансирования пассажирских автотранспортных предприятий (из средств субъектов Федерации и местных бюджетов), а также вследствие несовершенства механизма дотирования социально значимых перевозок, их качество становится неудовлетворительным. Закрываются убыточные маршруты, увеличиваются интервалы движения, сокращается количество реально работающих на линии автобусов. Решить вопрос по приобретению новых автобусов за счёт повышения прибыльности перевозок также затруднительно, так как это потребует повышения тарифов на перевозки, следовательно, повысит социальную напряжённость в обществе [2].

Одним из альтернативных путей решения данной задачи является – лизинг. Многие современные экономисты считают лизинг самой выгодной формой приобретения дорогостоящего оборудования для всех отраслей промышленности, мощным рычагом усиления инвестиционной активности. Обеспечение транспортных предприятий техникой по лизингу и, прежде всего пассажирских предприятий, позволяет снять некоторые выше перечисленные проблемы [3].

На транспорте развитие лизинговой деятельности имеет преимущество относительно всех предприятий независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности по причинам:

- высокая степень физического и морального износа основных средств всех видов транспорта;
- значительного снижения инвестиционных возможностей автотранспортных предприятий, обусловленного инфляционным фактором, высокой конкуренцией, сложившейся за последние годы на рынке автотранспортных услуг;
- невозможностью резкого повышения тарифов на перевозки из-за их высокой социальной значимости;
- постоянно растущей стоимости подвижного состава [4].

Преимущества лизинга по сравнению со сделками купли-продажи для пользователей лизинга следующие:

- возможность быстрого переоснащения производства;

- приобретение лизингополучателем инвестиционного товара вместе с финансированием;
- выбор срока действия и вида контракта с учётом потребностей лизингополучателя;
- предоставление лизингополучателю на выгодных условиях стопроцентного финансирования с привлечением средств со стороны;
- отнесение лизинговых платежей на текущие расходы, то есть на себестоимость перевозок;
- небольшой первоначальный взнос за приобретаемые автобусы;
- начало начисление лизинговых платежей после начала эксплуатации подвижного состава;
- высвобождение финансовых средств предприятий любой формы собственности для других инвестиций [2].

Важнейшей особенностью лизинговых операций является то обстоятельство, что предмет лизинга – автобус, передаваемый во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя во время всего срока действия договора лизинга. Документооборот по договору лизинга транспортных средств предполагает наличие собственно договора лизинга, акта приёма-передачи, счетов на оплату и платёжных документов, подтверждающих эту оплату, счетов-фактур. С момента передачи имущества к лизингополучателю переходят риски его случайной порчи, утраты или хищения, что особенно актуально для автотранспортных средств. В качестве примера проанализируем применение лизинга в сфере закупки подвижного состава малым предприятием ООО «Евролиния» в г. Воронеж.

Осуществляя обслуживание пригородного маршрута «ВГУ – Н. Животинное», предприятие для работы по 3 ежедневным графикам имело 2 автобуса малой вместимости «Мерседес-бенц» 223602 (19 мест) и 2 автобуса «Газель» (15 мест). Доходы в год составляли 2900,0 тыс. руб. По договору лизинга было приобретено 2 автобуса средней вместимости марки ПАЗ-32054 сроком на 3 года. Стоимость 1 автобуса – 1491,9 тыс. руб. с удорожанием 11 %.

Авансовый платёж составил 146,9 тыс. руб., а 1345,0 тыс. руб. распределены для оплаты на 36 месяцев. В среднем за 2 автобуса ООО «Евролиния» выплачивает ежемесячно 75,0 тыс. руб. При этом предельная вместимость приобретённых автобусов ПАЗ-32054 – 35 мест. С учётом замены двух автобусов «Газель» со сроком эксплуатации свыше 7 лет на новые автобусы (с коэффициентом использования вместимости 0,85), ООО «Евролиния» планирует получить доходы в год 4300,0 тыс. руб. Расходы при этом значительно не изменяются, так как новые автобусы работают на газовом топливе. Следовательно, ожидаемая прибыль составляет в год – 1400,0 тыс. руб., в месяц – 117,0 тыс. руб. С учётом лизинговых платежей ООО «Евролиния» получает дополнительно 42,0 тыс. руб. в месяц. Это позволяет повысить заработную плату водительскому составу, а также направлять дополнительные средства на техническое обслуживание и ремонт автобусов [6].

Выводы. Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что для малых предприятий лизинг является эффективным механизмом для обновления автобусного парка, а, следовательно, – для повышения качества обслуживания пассажиров.

Список используемых источников

1. Бычков В. П. Экономика автотранспортного предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 384 с. – (Высшее образование).
2. Справочник экономиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.profiz.ru/se/7_2013/lizing_transporta/
3. Али-Аскяри С. А. Лизинг как средство экономического развития предприятия. – Новосибирск, 1999. – 190 с.
4. Веленто В. И., Осипова Г. Т. Договор лизинга: учеб. пособие. – Гродно, 1997. – 53 с.
5. Лещенко М. И. Основы лизинга: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 334 с.
6. Трансфинплан ООО «Евролиния» г. Воронеж.

УДК 332.122:330.53

«КРИЗИСНЫЕ» РЕГИОНЫ. ПРИЧИНЫ ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ФОРМЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ГОНЧАРОВ В. Н.,
д-р экон. наук, профессор, зав.
кафедрой «Экономика предприятия
и управление трудовыми ресурсами»,
СТАРИКОВА О. С.,
ст. препод. кафедры «Туризм и
гостиничное хозяйство», ГОУ ВПО
ЛНР «Луганский национальный
аграрный университет»

Кризисные явления в регионе возникают из-за недостаточного развития составляющих ресурсного потенциала, что свидетельствует о необходимости качественного определения критериев их оценки и повышении эффективности.

Ключевые слова: депрессивный регион; критерии; проблемный регион; кризисные явления; эффективность; ресурсный потенциал региона.

Кризові явища в регіоні виникають через недостатній розвиток складових ресурсного потенціалу, що свідчить про необхідність якісного визначення критеріїв їх оцінки та підвищення ефективності.

Ключові слова: депресивний регіон; критерії; проблемний регіон; кризові явища; ефективність; ресурсний потенціал регіону.

The crisis in the region arise from the insufficient development of the resource potential of the components, indicating the need for the qualitative determination of the criteria for their evaluation and efficiency.

Keywords: depressive region; criteria troubled region; the crisis; the efficiency; the resource potential of the region.

Постановка проблемы. Исторически сложилось, что возникновение депрессивных территорий – неизбежное следствие циклического характера экономического и технологического развития каждого региона. Создание стабильной экономической системы невозможно без преодоления межрегиональных различий и устранения отсталости в развитии отдельных территорий.

В современных условиях общего социально-экономического кризиса практически нет ни одной сферы деятельности, ни одной территории в стране, которые не испытывали бы трудности в своём развитии, что требует оказания централизованной помощи.

В данном вопросе первоочередное значение имеет именно качество внутренних ресурсов территории (региона, города, района и т. д.). В связи с этим особую актуальность приобретает состав и надёжность критериев выделения кризисных территорий, оценка составляющих ресурсного потенциала и эффективность их повышения, что даст возможность «саморазвиваться» региону.

Кроме того, необходимо дать чёткую формулировку понятия «кризисная территория», выделив его среди других близких по смыслу понятий.

Анализ последних исследований. Критерии выделения и характеристики депрессивных территорий приведены во многих публикациях, а категория «депрессивные регионы» на разных уровнях обсуждается достаточно много лет. В частности, В. С. Коломийчук в своей фундаментальной работе [27, с. 21] выделил пять типов депрессивных административных районов; подробно депрессивность территории проанализировал и Ф. Д. Заставный [22, с. 40]. Этим вопросам посвящены работы В. Н. Лексина [34, с. 74], И. Д. Турель [54, с. 25] и других.

Актуальность. Определение причин возникновения «депрессивного» региона и использование механизма повышения эффективности ресурсного потенциала региона позволит

предотвратить кризисные социально-экономические явления территории и правильно сформировать программы поддержки депрессивных регионов.

Цель статьи. На основе исследования отечественных и зарубежных подходов к понятию «депрессивный регион», обосновать причины возникновения кризисных явлений и необходимость использования механизма повышения эффективности ресурсного потенциала для предотвращения кризисных социально-экономических явлений в регионе.

Изложение основного материала. Характеристику «депрессивность» по району, региону, территории, города и других территориальных образований впервые было введено в научный оборот в период мирового экономического кризиса в 20-30-е гг. XX в.

Исследование системных взаимосвязей и взаимозависимостей «локальных» экономических систем указывает на то, что отнесение территории к депрессивным должно осуществляться не на основе перебора многочисленных индикаторов (внешних признаков), а на основе анализа глубинных причин и характеристик.

Однако понятие «депрессивный регион» достаточно широко вошло не только в научный лексикон отечественных исследователей, но и повсеместно применяется на практике.

В законодательстве Российской Федерации «депрессивный регион» – это субъект Российской Федерации или локальное территориальное образование, отличительной характеристикой которого является сильное и устойчивое отставание от др. регионов по главным социально-экономическим показателям. Критерием отнесения региона к категории депрессивных является ситуация, при которой крайне ограничены или вообще отсутствуют условия и ресурсы для саморазрешения кризиса. Кроме того, отмечается, что депрессивные регионы делятся на четыре группы: регионы; промышленные районы; сельские районы; города областного значения [2].

Ситуация осложняется ещё и тем, что применение понятия «депрессивное состояние» может быть свойственно многим отдельным районам или местностям даже в относительно благополучных областях, а в депрессивных регионах является, в свою очередь, местности относительно благополучные, такие, что явно не требуют помощи как депрессивные.

В отечественной и зарубежной практике достаточно широкое распространение получили такие понятия (термины), как «проблемные», «депрессивные», «отсталые» регионы (ареалы, города и т. д.).

Как следует из рассматриваемого подхода, к проблемным регионам могут быть отнесены лишь крупномасштабные территории, имеющие важное общенациональное значение и дальнейшее развитие которых невозможно без помощи государства. Следовательно, при таком понимании меньшие по масштабам территории, в том числе и города, выпадают из рассмотрения, что вряд ли оправдано, так как предметом особой государственной заботы могут быть и отдельные «точки роста», обеспечивающие технологический прорыв или решение других задач. Также необходимо включить в рассмотрение и отдельные города, переживающие кризис в развитии основных градообразующих объектов (например, с объектами ВПК, «закрытые города», текстильные центры и т. д.).

По мнению таких известных специалистов, как М. К. Бандман, Г. М. Лаппо и Я. Г. Машбиц, проблемный регион (ПР) – это такой регион, который не в состоянии сам (без помощи со стороны государства, извне) решить свои обостряющиеся проблемы. ПР выделяется масштабами и особой кризисностью проявления той или иной крупной проблемы. Их нерешённость создаёт угрозу социально-экономическому механизму всей страны. ПР отличается наличием проблем, по масштабам и степени остроты выделяющим данный регион, большим значением их решения для страны в целом.

Однако независимо от масштаба практически нет таких территорий, которые не имели бы в своём развитии сложных проблем.

В 1995 г. в РФ был разработан и одобрен «Проект Программы развития депрессивных и отсталых районов Российской Федерации». В опубликованных после рассмотрения проекта Программы материалах изложенные выше понятия «депрессивный» и «отсталый» регионы получили дальнейшее развитие. В частности, указывается, что принципиальное отличие депрессивных регионов от отсталых заключается в том, что при более низких в настоящее время, чем в среднем по стране экономических показателях, в прошлом это были развитые районы, по некоторым характеристикам занимавшие видное место в стране. Однако по различным причинам (из-за истощённых ресурсов, в результате перехода к худшим

геологическим условиям, спада спроса на продукцию региона или снижение её конкурентоспособности) эти регионы потеряли своё былое значение.

Во многих странах мира типологизация регионов проводится в направлении определения слаборазвитых, депрессивных и кризисных территорий с целью предоставления им государственной помощи в пределах законодательно определённой государственной региональной политики. Значительный опыт в этом направлении накоплен в европейских странах. В странах Европейского Союза вопросам депрессивных регионов уделяется значительное внимание с 50-х годов прошлого века.

Выбор регионов для проведения той или иной региональной политики в Европе даёт пример их классификации по определённым признакам, избранным как индикаторы. По отдельным программным задачам составляются как простейшие, так и более сложные типологии, критериями для составления которых служат несколько индикаторов, а также типологии, в которых дополнительными индикаторами избираются качественные признаки (периферийность расположения региона, климатические условия и т. п.).

В каждой из стран Центрально-Восточной Европы (ЦВЕ) существует своя личная процедура идентификации района (региона) для определения объёмов предоставления помощи. Так, в законодательстве Словении типология для выделения районов предоставления помощи определена на основании трёх индикаторов: уровень жизни населения, состояние рынка труда, состояние экономики. В Венгрии была введена более сложная типология районов на основе перехода от оценки населённых пунктов к оценке округов и статистических территориальных единиц с отнесением их к одной из четырёх категорий: слаборазвитых зон, приходящих в упадок; промышленных районов, нуждающихся в помощи; сельских районов, нуждающихся в помощи; зон с высоким уровнем безработицы.

В Чехии определяются районы, в которых происходят структурные изменения (промышленные районы с преобладанием традиционных областей промышленности и высоким уровнем безработицы), а также экономически слабые районы (районы с более низким уровнем жизни, в основном – сельские). В Польше для определения районов проведения специальной государственной политики учитывается показатель состояния рынка труда. Перечень районов предоставления помощи пересматривается ежегодно. Это связано с общим динамизмом изменений, происходящих в странах Европейского Союза (ЕС).

Общий для ЕС подход, приводимый для выделения проблемных регионов, нуждается и в универсальном подходе с учётом различий в социально-экономическом развитии отдельных стран, что потребовало «взвешивания» положения района в стране и ЕС в целом. В связи с этим комиссия ЕС выделяет проблемные районы по двум критериям — душевому ВВП и уровню безработицы. «Базовым» уровнем является ВВП на душу населения ниже 85 % от среднего по стране и свыше 110 % для безработицы. Затем указанные критерии уточняются, исходя из положения страны — по этим показателям в ЕС. В случае если выделяемые в отдельных странах проблемные районы не соответствуют критериям, установленным ЕС, то сообщество настаивает на пересмотре их границ, т. е. добивается в конечном счёте концентрации усилий на развитии наиболее выраженных кризисных ареалов и недопущении нарушения принципа свободной конкуренции (т. е. цель – предотвратить предоставление средств достаточно благополучным территориям и тем самым повысить их шансы на рынке).

Провинциальные аграрные и малозаселённые регионы определяются по показателям доли занятых в сельском хозяйстве региона; по уровню доходов населения; по динамике численности населения в регионе, а также плотности населения.

Следует заметить, что эти критерии разработаны для относительно стабильного периода развития стран, входящих в ЕС. Естественно, что для нашей страны, находящейся в условиях системного кризиса (помимо других существенных отличий от стран ЕС), прямое копирование критериев выделения кризисных районов было бы ошибочным, что, однако, не исключает разумного использования многих позиций и положительного опыта в деятельности ЕС.

Среди постсоциалистических стран содержательной является типология регионов Российской Федерации (РФ), разработанная Министерством регионального развития Российской Федерации на основе «Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации». Все субъекты РФ – регионы объединены в группы на основе развития и степени включения в процессы глобализации, урбанизации и неоиндустриализации. Субъекты, относящиеся к одному типу, имеют, с одной стороны, близкие значения показателей

социально-экономического развития, а, с другой – общие тенденции развития. В данной типологии выделены три основных группы регионов: регионы-локомотивы роста, опорные и депрессивные. Отдельно обозначен особый внесистемный тип регионов – спецтерритории. Два типа регионов (второй и третий) включают по два подтипа (сырьевые и старопромышленные; фоновые и кризисные) (рис. 1).



Рис. 1. Типы и сущностная характеристика регионов РФ

Анализ практики выделения проблемных районов зарубежных специалистов позволяет сделать несколько выводов, полезных и для выработки подходов применительно к отечественным условиям.

Итак, депрессивный статус региона необходимо устанавливать на основании интегральной оценки его экономического, финансового, социального, а также демографического состояния.

При характеристике свойств депрессивного региона необходимо, в первую очередь, изучить глубинные факторы, обуславливающие депрессивность. Аналитическая оценка причин депрессивности позволила выделить основные из них:

- технологическая отсталость;
- изношенность основных фондов;
- неконкурентоспособность выпускаемой продукции;
- неразвитость производственной инфраструктуры;
- плохая экология;
- низкий потенциал управленческих кадров;
- недостаток финансовых ресурсов для решения социальных и экологических проблем.

Использование системного подхода для анализа указанных причин кризисного состояния позволяет утверждать, что большинство из них являются следствием недостаточного развития отдельных составляющих ресурсного потенциала региона, что свидетельствует о необходимости использования механизмов повышения эффективности ресурсного потенциала в рассматриваемой проблеме.

Выводы. Подводя итог сказанному, считаем возможным дополнить существующие определения понятия депрессивного региона: «депрессивным может считаться территориальное образование, в котором разбалансированность ресурсного потенциала приводит к нарушению функциональных свойств всей системы, которое проявляется в стагнации производства и резком понижении уровня и качества жизни населения».

При определении критериев депрессивности необходимо исходить из характера явления и возможностей использования показателей, характеризующих эти критерии для определений направлений развития региона.

В отношении определения направлений предотвращения или преодоления кризисных ситуаций в регионе необходимо использовать все возможности ресурсного потенциала, то есть повышать его эффективность.

Список использованных источников

1. Бандман М. К., Лаппо Г. М., Машбиц Я. Г. Проблемные регионы: понятие, типы, особенности. – Изв. Российской академии наук, серия Географическая, № 5, 1994 г.
2. Проект Программы развития депрессивных и отсталых районов Российской Федерации: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ilo.org/global/Regions/-Europe/langen/index.htm>
3. Казанбиева А. Х. Потенциал экономики регионов России как основа их внутренней конкурентоспособности // *Экономист*. – 2009. – № 3. – С. 20-38.
4. Бенар И., Колли Ж. К. Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология / Пер. с фр. – М.: Международные отношения, 1994. – Т. 1. – С. 566.
5. Селиверстов В. Е., М. К. Бандман М. К., Гузнер С. С. Методологические основы разработки федеральной программы помощи депрессивным и отсталым регионам / *Регион: экономика и социология*. – 1996. – № 1.

УДК: 352:338.46:004

СИСТЕМА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

**ГОНЧАРОВА Т. В.,
соискатель,
МАЛЫГИНА В. Д.,
д-р экон. наук, профессор, зав.
кафедрой товароведения и экспертизы
продовольственных товаров,
ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли
имени М. Туган-Барановского»**

В статье представлена структура системы информационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления по предоставлению информационных услуг государственными предприятиями. Раскрыты функциональное предназначение и взаимосвязь подсистем, формирующих данную систему. Представлен подход к поэтапному внедрению данной системы в практику.

***Ключевые слова:** местное самоуправление; государственное предприятие; муниципальные услуги; информационные услуги; электронное управление; информационное обеспечение; информационно-коммуникационные технологии.*

У статті представлено структуру системи інформаційного забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування з надання інформаційних послуг державними підприємствами. Розкрито функціональне призначення і взаємозв'язок підсистем, які формують дану систему. Представлено підхід до поетапного впровадження даної системи в практику.

***Ключові слова:** місцеве самоврядування; державне підприємство; муниципальні послуги; інформаційні послуги; електронне управління; інформаційне забезпечення; інформаційно-комунікаційні технології.*

In the article the structure of the information system of local government for the provision of municipal services is presented. Disclosed a functional purpose and relationship of subsystems that form the system. An approach to a phased introduction of the system in practice is presented.

***Keywords:** local self-government; state enterprise; municipal services; e-government; info ware; information and communication technology.*

Постановка проблемы. Современные общественно-политические тенденции, модернизация государственного управления предопределяют новый взгляд на роль органов местного самоуправления и главное предназначение должностных лиц местного самоуправления, работников коммунальных учреждений и государственных предприятий. Их деятельность должна преимущественно концентрироваться на предоставлении услуг населению. В этом контексте особое внимание должно уделяться такому отдельному виду услуг, как муниципальные услуги. Муниципальная услуга считается базовым элементом всей муниципальной деятельности, основой экономических и социальных отношений на территории села, поселка, города [3]. По определению Ю. Шарова и Д. Сухинина, муниципальная услуга – это публичная услуга, в частности, административного, управленческого, социального, жилищно-коммунального характера, предоставляемая под ответственность и в пределах компетенции органа местного самоуправления как собственно им, его государственными предприятиями, так и

с привлечением бизнес- и некоммерческих структур, деятельность которых по предоставлению услуг указанного характера находится в сфере координации и контроля органа местного самоуправления [8].

Актуальность. В условиях развития информационного общества с целью эффективного предоставления муниципальных услуг требуется создание целостной системы информационного обеспечения этого направления деятельности. С помощью такой системы должно быть обеспечено полноценное информационное взаимодействие многих государственных предприятий не только на муниципальном, но и на общегосударственном уровне. В основе такой системы должна находиться мощная информационно-коммуникационная инфраструктура, объединяющая территориальную общину, органы местного самоуправления, коммунальные учреждения и государственные предприятия, привлеченные и заинтересованные органы государственной власти, негосударственные организации, и обеспечивающая оперативную коммуникацию указанных субъектов, а также их доступ к необходимым для качественного получения/предоставления муниципальных услуг, информационным ресурсам. Однако на пути создания в пределах отдельно взятых населенных пунктов (муниципальных образований) указанной системы есть ряд препятствий. Для Донецкой Народной Республики в целом главные из них, по нашему мнению, – это:

1) непропорциональность темпов внедрения информационных технологий в деятельность отдельных органов местного самоуправления, что обусловлено региональным отличием социально-экономических условий и фрагментарностью местных программ информатизации;

2) отсутствие целостного представления управленцев об общей системе информационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления по предоставлению муниципальных услуг.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на то, что вопросам информационного обеспечения сервисной деятельности органов государственного и муниципального управления в последнее время уделяется достаточно внимания российскими учёными (Д. Абрамович, Н. Акимова, О. Костин, Н. Никифоров, А. Постников, Д. Филиппов, В. Никитов, Е. Орлов, А. Старовойтов, Г. Савин и др.), сохраняется необходимость системного рассмотрения обозначенной выше проблемы.

Таким образом, *цель исследования*, результаты которого представлены в этой статье, концептуальная разработка структуры системы информационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления по предоставлению муниципальных услуг государственными предприятиями. Рассматривая структуру системы информационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления по предоставлению муниципальных услуг, мы исходим из следующих предпосылок.

Изложение основного материала исследования. Муниципальные услуги предоставляются в системе публично-правовых отношений «гражданин – член территориальной общины», «государственное предприятие – субъект предоставления информационной услуги». Следовательно, исследуемая система информационного обеспечения должна улучшить коммуникацию в пределах этих отношений, по возможности переводя их часть в опосредствованный, а то и автоматический режим. При этом, рассматривая деятельность органов местного самоуправления по оказанию информационных услуг, мы имеем в виду, что эта деятельность направлена не только на непосредственное предоставление услуг (это, как правило, административные и управленческие информационные услуги), но и на создание (привлечение) других государственных организаций и предприятий, непосредственно предоставляющих информационные услуги (преимущественно социальные и жилищно-коммунальные), а также на координацию их работы и обеспечение контроля.

Это влечёт за собой необходимость решения вопросов идентификации субъектов, установления режима доступа к создаваемым базам данных, проведения расчётов за услуги, предоставляемые на платной основе, мониторинга и контроля за качеством предоставляемых услуг, обжалования некачественных услуг.

Администрирование муниципальных услуг, которые принципиально не могут быть переведены в электронную форму (жилищно-коммунальные, образовательные, медицинские, социального обеспечения и т. п.), также требует применения новых подходов в информационном обеспечении. Поэтому в исследуемой системе предусмотрены возможности обеспечения как собственно сервисной деятельности, так и её администрирования.

С применением подсистемы информирования реализуется задача информирования граждан о порядке и результатах предоставления муниципальных услуг, обеспечивается дистанционный доступ граждан к необходимым данным относительно процедур реализации сервисной деятельности органов местного самоуправления, коммунальных и государственных предприятий, а также к общей справочной информации средствами ИКТ. Подсистема информирования должна обеспечивать действительно реальные механизмы организации справочных сервисов по оказанию муниципальных услуг, удаленного доступа граждан к данным об их процедурах и возможных результатах реализации. Доступ к информации о муниципальных услугах организуется на базе сервисов многоканального доступа к соответственным базам данных через call-центры, информационные киоски, мобильные и порталные технологии, а также точки общего доступа в сети Интернет.

В качестве технологической платформы системы электронного информирования о деятельности органов местного самоуправления целесообразно применять порталные технологии доступа к информации об услугах, обеспечивая взаимосвязь всех названных каналов информирования. При этом важно, чтобы данные информационно-справочные системы обеспечивали обработку запросов со стороны граждан и автоматически направляли их соответствующему субъекту предоставления услуг, а также доводили необходимую информацию к сведению заявителя в режиме реального времени с помощью средств ИКТ.

Последнее замечание обусловлено тем, что на практике на электронных ресурсах органов государственной власти и местного самоуправления Донецкой Народной Республики, безусловно, отображается самая разнообразная справочная информация, но этого недостаточно, особенно когда это касается порядка, условий и сроков получения муниципальных услуг. Тем более что обычный гражданин не всегда точно ориентируется в сложной структуре взаимоотношений и распределения обязанностей в системе муниципального управления. Доступным каналом информирования граждан на современном этапе развития информационного общества являются call-центры в государственных предприятиях, которые могут обеспечить:

- принятие и обработку телефонных запросов от граждан и организаций по вопросам предоставления муниципальных услуг;
- распространение общей справочной информации об услугах;
- предоставление справочной информации о времени и месте приема граждан должностными лицами, ответственными за предоставление муниципальных услуг;
- переключение в центр телефонного обслуживания того или иного органа исполнительной власти в случае, если содержание обращения относится к сфере его компетенции;
- разъяснения заявителям их права на обжалование в случае неправомерной деятельности должностных лиц;
- предоставление заявителю информации о статусе и результатах получения соответствующей муниципальной услуги.

С целью обеспечения эффективной организации и функционирования call-центров следует придерживаться единых требований относительно специфики передачи персональных данных, порядка взаимодействия с гражданами при телефонном обращении, а также технологических параметров функционирования указанных центров информирования. Для осуществления операторами информационно-справочной поддержки муниципальных услуг, сокращения времени ожидания ответов, повышения уровня их достоверности и актуальности следует обеспечить доступ работников call-центров ко всем необходимым е-ресурсам органов власти. Кроме этого, система электронного информирования должна иметь такой канал, как сеть информационных

киосков. Например, такие сенсорные устройства, которые выполняют функции электронного помощника человека, сегодня установлены в некоторых отделениях связи.

Однако особую популярность терминалы-киоски в Донецкой Народной Республике уже получили в сфере осуществления электронных платежей (интерактивного пополнения мобильных и банковских счетов и т. д.). По нашему мнению, такие информационные киоски должны использоваться именно для информирования о предоставлении государственных и муниципальных услуг населению, а сеть их расположения должна иметь разветвлённую структуру (аэропорты, железнодорожные и автовокзалы, библиотеки, музеи, транспортные остановки и другие места общего пользования). В будущем сенсорные киоски-терминалы должны объединять различные функции и специализированные сервисы, которые будут реализовывать не только информирование, но и оказание услуг в электронной форме.

Перспективным является развитие средств электронного информирования граждан о деятельности органов публичной власти с применением мобильных технологий, инструментарий которых ещё недостаточно представлен в сфере государственного и местного самоуправления Донецкой Народной Республики. Вместе с тем такая практика (в том числе с использованием мобильной электронной цифровой подписи) уже имеется в Австрии, Литве, Молдове, Турции, Финляндии, Эстонии. Сейчас такие разработки внедряются в Российской Федерации.

В Донецкой Народной Республике отставание обусловлено рядом проблем законодательной сферы (в частности, отсутствием нормативного правового регулирования электронной идентификации граждан), а также недостаточным уровнем развития соответствующего информационного обеспечения. Средства мобильного информирования позволяют получить информацию о ходе предоставления услуг гражданам с применением мобильных телекоммуникаций (например, отправки SMS-сообщений о прохождении того или иного этапа, принятия решения в рамках предоставления муниципальных услуг).

Подсистема транзакционного взаимодействия обеспечивает транзакционное взаимодействие органов местного самоуправления, других государственных предприятий по предоставлению муниципальных услуг и граждан. С ее помощью осуществляются онлайн транзакции необходимых электронных ресурсов, обеспечивая поддержку операционной деятельности в режиме «единого окна». Именно веб-порталы муниципальных услуг, как уже отмечалось, являются ядром электронного взаимодействия субъектов и объектов предоставления услуг – операционной платформой исследуемой нами системы. Основными целями создания портала муниципальных услуг следует считать:

- разработку и внедрение комплексного информационного решения для оказания услуг физическим и юридическим лицам в электронной форме либо информационное обеспечение социальных, жилищно-коммунальных, других видов муниципальных услуг, предоставляемых в натуральной форме;

- формирование унифицированной структуры предоставления информации средствами технически стандартизированного интерфейса;

- построение инфраструктуры сервисов для граждан и бизнеса (G2C, G2B). Обязательными требованиями к функциональным возможностям таких порталов являются:

- публикация детальной информации о порядке получения услуг, включая процедуру по их предоставлению, категорию пользователей, основания для отказа по их получению, требования к документам, шаблонам и бланкам;

- обнародование персонифицированной информации о ходе предоставления услуги или консультации за счёт возможности разграничения прав доступа к информации (путем организации «личных кабинетов» пользователей);

- предоставление возможности быстрого и удобного поиска информации по вопросам предоставления той или иной услуги;

- обеспечение интеграции с информационными системами органов исполнительной власти, коммунальными и другими организациями и предприятиями, участвующими в процессе предоставления муниципальных услуг, а также обмена данными. Такая внутренняя интеграция должна обязательно быть открытой для подсистемы контроля и мониторинга процесса предоставления услуг.

Подсистема интерактивного ведения нормативно-правовой и справочной информации обеспечивает создание и регламентацию функционирования справочных сервисов (реестра муниципальных услуг, баз законов и подзаконных актов, перечень территориальных органов государственной власти, органов местного самоуправления, их исполнительных подразделений, коммунальных организаций и предприятий и т. п., списков обжалований решений и действий/бездействия органов государственного управления и местного самоуправления). Подсистема должна функционировать в условиях автоматического обновления нормативной правовой информации, а также получать оперативную информацию из подсистем контроля и мониторинга процесса предоставления услуг, а также электронного обжалования результатов сервисной деятельности субъектов предоставления услуг.

Функция подсистемы операционной реализации муниципальных услуг заключается в обеспечении информационной технологической поддержки деятельности по выполнению установленных регламентов в рамках отдельного органа местного самоуправления, других государственных предприятий по предоставлению муниципальных услуг. В первую очередь, это касается предоставления услуг в электронной форме. Относительно других видов муниципальных услуг эта подсистема принимает на себя только часть возможных для этого случая функций, взаимодействуя с подсистемами: онлайн-идентификации граждан и организаций, а также обеспечения электронных расчетов.

Подсистема мониторинга и контроля за процессами реализации муниципальных услуг выполняет важнейшую функцию в условиях реализации принципов открытости и прозрачности деятельности органов местного самоуправления. Подсистема обеспечивает анализ результатов предоставления муниципальных услуг на соответствие возможным для каждого вида услуг критериям качества. Для этого она должна быть самым тесным образом интегрирована с подсистемами информирования, интерактивного ведения нормативной правовой и справочной информации, электронного обжалования результатов сервисной деятельности государственных предприятий по предоставлению услуг.

Подсистема электронного обжалования результатов сервисной деятельности государственных предприятий по предоставлению услуг обеспечивает поддержку определенных досудебных (внесудебных) действий по восстановлению законности в случае принятия неправомερных решений (например, при незаконном отказе в предоставлении услуги или бездействии, которое привело к определенным негативным последствиям) должностными лицами при оказании муниципальных услуг. В организационно-правовом плане введение такой подсистемы, по нашему мнению, должно обеспечить:

– упорядочение самоуправляющихся процессов и управленческих действий по осуществлению досудебного обжалования деятельности государственных предприятий по предоставлению муниципальных услуг с применением ИКТ;

– сокращение количества документов, предоставляемых заявителем для выполнения процедур досудебного (внесудебного) порядка рассмотрения претензий и жалоб пользователей муниципальных услуг, а также уменьшение количества фактического взаимодействия физических и юридических лиц с должностными лицами за счѐт реализации принципа «единого окна»;

– повышение ответственности должностных лиц за выполнение административных действий по осуществлению процедур по досудебному обжалованию.

Подсистема онлайн-идентификации граждан и организаций позволяет дистанционно обеспечить подлинно юридическое определение конкретного лица в процессе электронного взаимодействия. Для её функционирования возможно применение технологии электронной цифровой подписи, которая в Донецкой Народной Республике нормирована на законодательном уровне, сейчас расширяются технологические возможности для её практического применения в самых разных отраслях взаимодействия гражданина и государства, в частности, в системе администрирования налогов. В перспективе возможным будет применение и мобильной электронной цифровой подписи.

Подсистема обеспечения электронных расчетов позволяет корректно, легитимно и безопасно осуществлять необходимые электронные платежи за предоставленные муниципальные

услуги. Как отдельная система она получила в Донецкой Народной Республике значительное распространение (например, возможность получать информацию о начислениях и делать коммунальные платежи по «Муниципальной карте» в Донецке). Как подсистема целостной системы информационного обеспечения деятельности по предоставлению муниципальных услуг эта система должна быть более интегрирована с подсистемами онлайн-идентификации граждан и организаций, операционной реализации муниципальных услуг.

Таким образом, изложенная структура исследуемой системы представляет собой комплекс функционально самостоятельных подсистем, взаимодействие между которыми осуществляется с использованием современных ИКТ и направлено на решение общей задачи предоставления гражданам определённого населённого пункта качественных муниципальных услуг. Опыт отдельных городов Донецкой Народной Республики, где уже функционируют отдельные информационные системы, обслуживающие часть задач исследуемого направления деятельности, свидетельствует о возможности поэтапного внедрения такой системы информационного обеспечения с постепенным приданием ей определённой целостности.

С учётом объективно сложившейся ситуации в системе местного самоуправления Донецкой Народной Республики, для получения максимальной положительной отдачи от применения современных ИКТ в сфере реализации муниципальных услуг и перспективного построения предложенной системы информационного обеспечения, на наш взгляд, необходимо осуществить ряд поэтапных организационных и технологических мероприятий. Их реализация должна осуществляться в пределах каждого населённого пункта, где предполагается внедрить данную систему, с учётом соответствующих норм и требований к указанной сфере деятельности в такой последовательности.

1. Необходимо сформировать и актуально обновлять местные реестры муниципальных услуг (при этом наполнение должно происходить при условии единых методологических организационных и программно-технических принципов, а процедура предоставления самих услуг – в соответствии со стандартами, которые содержатся в действующей нормативно-правовой базе). Целью ведения такого реестра является обеспечение всех участников сервисных процедур достоверной информацией о соответствующих услугах, их объёмах и качестве.

2. Следует обеспечить возможность дистанционного доступа граждан к информации о порядке и результатах предоставления муниципальных услуг через создание соответствующих электронных ресурсов, местных (региональных) центров обработки телефонных (электронных) обращений граждан, сети информационных киосков, интегрируя их в специальные справочные информационные системы органов местного самоуправления. Целью организации таких информационных сервисов является создание единой информационно-справочной поддержки граждан по вопросам предоставления муниципальных услуг.

3. Расширить практику предоставления муниципальных услуг в режимах «единого окна» (когда потребитель не привлекается на промежуточных этапах предоставления услуги – субъект предоставления услуги самостоятельно производит согласования с другими субъектами, получает дополнительную информацию) и «единого офиса» (когда максимальное количество муниципальных услуг предоставляется потребителям в одном месте). Сочетание режимов «единого окна» и «единого офиса» предусматривает создание единого места приема, регистрации и выдачи необходимых документов с применением порталных технологий. Принятие заявлений о возможности предоставления муниципальных услуг в режиме транзакций с использованием электронных коммуникаций предполагает интеграцию со всеми существующими информационными системами местных органов исполнительной власти, непосредственно реализующих данную услугу.

4. Создать условия для осуществления онлайн-идентификации всех желающих получателей услуг с целью обеспечения правовой легитимности по регистрации заявлений или других документов, представленных в электронном виде.

5. Развивать возможности осуществления платежей за муниципальные услуги, осуществляемые на платной основе, с применением банковских систем электронных платежей уполномоченных государством финансовых организаций.

6. Обеспечивать поддержку операционной деятельности по выполнению установленных процедур по предоставлению муниципальных услуг в рамках межведомственного взаимодействия с использованием ИКТ. В этом случае инструментарий ИКТ состоит из следующих информационных систем:

- общего обеспечения управленческой деятельности (в частности, финансовых, кадровых процессов, документооборота т. д.);
- поддержки процессов местного самоуправления (работа местных Советов, органов самоорганизации населения);
- управления проектами и поддержки принятия решений органов местного самоуправления;
- местной инфраструктуры баз данных, а также инфраструктуры технического взаимодействия органов исполнительной власти;
- геоинформационных систем;
- социальных систем и систем жилищно-коммунального хозяйства.

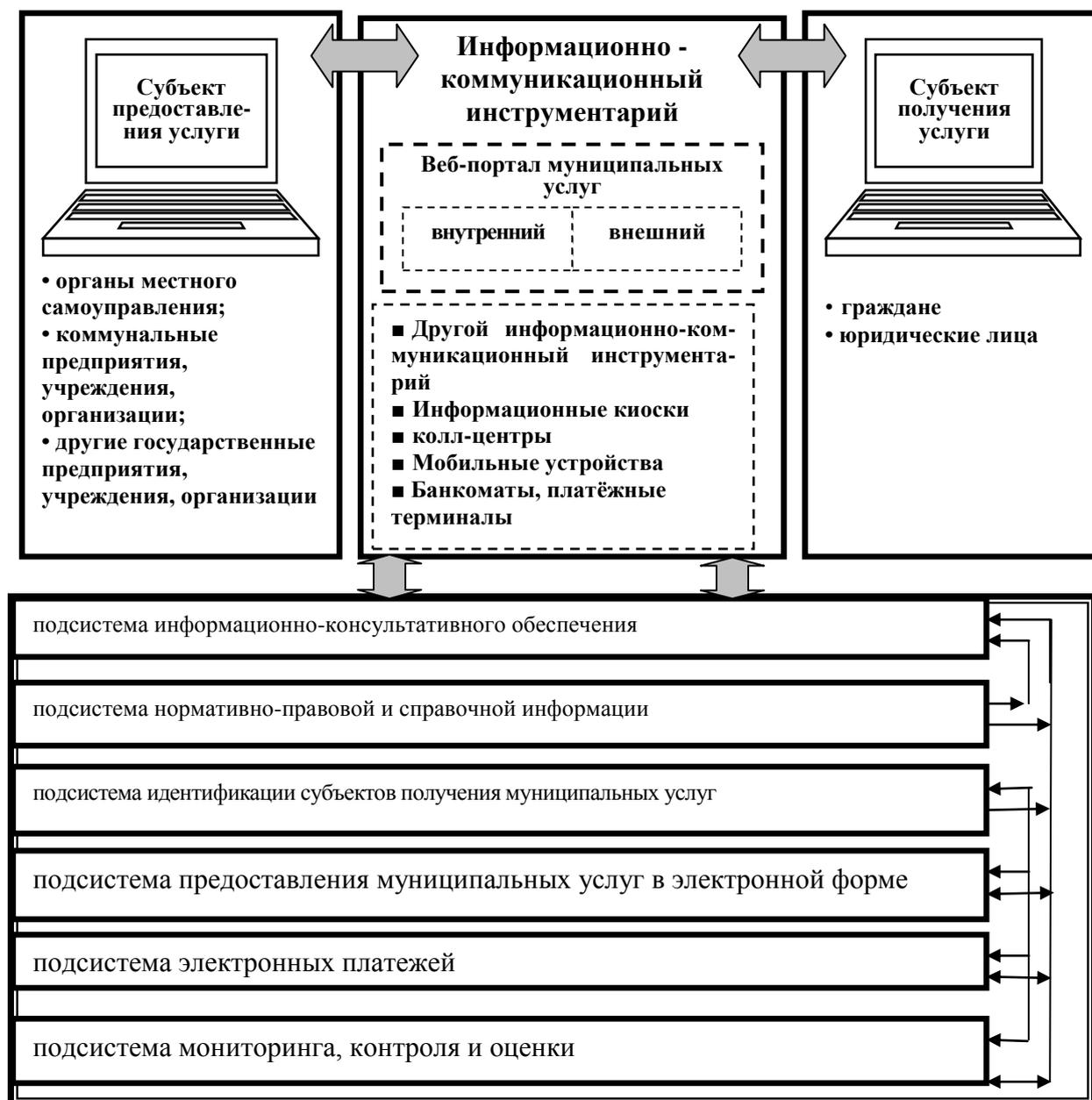


Рис 1. Структура системы информационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления по предоставлению муниципальных услуг

7. Внедрить практику досудебного (внесудебного) интерактивного обжалования деятельности или бездеятельности местной власти в процессе предоставления муниципальных услуг. Таким образом, использование соответствующей информационной системы позволит упростить процедуру защиты интересов физических и юридических лиц в процессе урегулирования споров между субъектами и объектами сервисной деятельности. Например, в Российской Федерации уже создаётся федеральная государственная информационная система, обеспечивающая процесс досудебного (внесудебного) обжалования решений и действий, совершенных при предоставлении государственных и муниципальных услуг [6].

Структуру данной системы информационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления по предоставлению муниципальных услуг образует *целостная совокупность следующих подсистем*: информационно-консультативного обеспечения, нормативно-правовой и справочной информации, идентификации субъектов получения муниципальных услуг, предоставление муниципальных услуг в электронной форме, электронных платежей, мониторинга, контроля и оценки (рис. 1).

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Система информационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления по предоставлению муниципальных услуг ориентирована на новый уровень взаимодействия граждан – пользователей услуг и государственных предприятий, предоставляющих эти услуги, с использованием ИКТ и должна создаваться на основе веб-портала органа местного самоуправления либо специализированного веб-портала муниципальных услуг.

Возможно поэтапное внедрение такой системы информационного обеспечения с постепенным приданием ей определенной целостности, что в итоге позволит органам местного самоуправления более эффективно решать задачи предоставления гражданам определенного населенного пункта качественных муниципальных услуг.

Список использованных источников

1. Абрамович Д.Л. Информационное обеспечение муниципального управления: учебно-методическое пособие / Д. Л. Абрамович. – Сыктывкар: КРАГСиУ, 2007.
2. Банчук Ю. А. Электронное правительство: опыт внедрения Белгородской области // Материалы конгресса «Эффективный документооборот в органах государственной власти и местного самоуправления» (15 – 17 апреля 2009 г.).
3. Игнатенко А. С. Муниципальные услуги / Игнатенко А. С., Борщ Г. А. // Энциклопедия государственного управления: в 8 т. / Нац. акад. гос. упр. при Президенте Украины; научно-ред. коллегия: Ю. В. Ковбасюк (председатель) и др. – Т. 5: Территориальное управление / научно-ред. коллегия: А. Ю. Амосов (сопредседатель), А.С. Игнатенко (сопредседатель) и др. [Текст]. – М.: Изд-во ХарПИ НАГУ «Магистр», 2011. – С. 226-227.
4. Ковалева Н. Н. Государственное управление в информационной сфере. [Текст]: Монография. – Саратов: Издательство «КУБиК», 2011.
5. Никитов В. А., Орлов Е. И., Старовойтов А. В., Савин Г. И. Информационное обеспечение государственного управления. – М., 2000.
6. О федеральной государственной информационной системе, обеспечивающей процесс досудебного (внесудебного) обжалования решений и действий (бездействия), совершенных при предоставлении государственных и муниципальных услуг: Постановление Правительства Российской Федерации от 20.11.2012 г. № 1198 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gosuslugi.kck.ru/ru/web/guest/view_legislation//asset_publisher/6ABk/content/постановление_правительства_россии_№_1198_от_20_ноября_2012_г.?redirect=%2Fru%2Fweb/guest/view_legislation. – Загл. с экрана.
7. Федотова Е. Л. Информационные технологии и системы. – М.: Форум, Инфра-М, 2009.
8. Шаров Ю. П. Муниципальные услуги: путь к высокому качеству: монография [Текст] / Ю. П. Шаров, Д. В. Сухинин. – Мелитополь: Изд. дом ММД, 2008. – 135 с.

УДК 061.66

РАЗВИТИЕ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ

ДЕДЯЕВА Л. М.,
канд. экон. наук, доцент каф.
менеджмента непроеизводственной
сферы, ГОУ ВПО «Донецкая
академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье исследована роль консалтинговых услуг в реальном секторе экономики. Освещена структура консалтингового рынка России, рейтинговая оценка крупнейших консалтинговых фирм, динамика выручки от предоставляемых услуг. Проанализированы основные факторы, влияющие на функционирование рынка консалтинговых услуг. Обоснованы выводы и определены возможные направления развития консалтинга.

Ключевые слова: консалтинг; консалтинговые услуги; консультант; консультационная фирма; рейтинг; рэнкинг; сегменты рынка.

У статті досліджено роль консалтингових послуг в реальному секторі економіки. Висвітлено структуру консалтингового ринку Росії, рейтингову оцінку найбільших консалтингових фірм, динаміку виручки від наданих послуг. Проаналізовано основні фактори, що впливають на функціонування ринку консалтингових послуг. Обґрунтовано висновки та визначено можливі напрямки розвитку консалтингу.

Ключові слова: консалтинг; консалтингові послуги; консультант; консультативна фірма; рейтинг; ренкінг; сегменти ринку.

In the article the role of consulting services in the real sector of the economy. The illuminated structure of the consulting market of Russia, the rating of the largest consulting firms, the dynamics of revenue from services. Analyzed the main factors affecting the functioning of the market of consulting services. Justified conclusions and identifies possible areas of development consulting.

Keywords: consulting; consulting services; consultant; consulting firm; rating; ranking; segments of the market.

Постановка проблемы. В промышленно развитых странах консалтинговые услуги давно являются важнейшим элементом инфраструктуры рыночной экономики. Консалтинг прошёл долгий и сложный путь развития, и сегодня – это динамично развивающаяся форма бизнеса, где заняты сотни тысяч специалистов.

Среди причин стремительного развития консалтинга на мировом рынке следует назвать общую тенденцию глобализации бизнеса, дерегулирование, повсеместное внедрение и скачкообразные смены поколений информационных технологий, бурный рост электронного бизнеса. Особое влияние на этот процесс оказывает характерный для настоящего времени период экономической неопределённости – ситуация, не поддающаяся однозначной оценке, усложняющая выбор вариантов поведения участников хозяйственной деятельности.

Основная цель консалтинга заключается в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности организации. Если предприятие находится в критическом состоянии, на грани банкротства или в связи с отсутствием опыта и внутренних ресурсов не может самостоятельно решить свои проблемы, целесообразно обращение в консультационную фирму для получения квалифицированной помощи. Консультанты выступают катализатором изменений, привносят новые знания и опыт других организаций, дают рекомендации, позволяющие избежать банкротства и создать эффективный механизм финансового контроля [5]. Растущий интерес, проявляемый в современной литературе к консалтингу, вызывает необходимость более глубокого изучения сущности этого явления.

Анализ последних исследований и публикаций. В научной литературе проблемы функционирования консалтинговых услуг освещаются в трудах известных зарубежных и отечественных учёных, экономистов и практиков, среди которых: Р. Джентл, Д. Майстер, Г. Хенцлер, В. Алешникова, А. Блинов, Я. А. Лейман, М. Я. Хабакук, Р. К. Юксвярав, О. К. Елмашев, А. И. Посадский, А. Пригожин и другие. В публикациях рассматриваются вопросы управления консультационной фирмой, повышения качества её деятельности, процессов и методов консультирования.

Теоретико-методологическую основу консалтинга составляют работы Ю. П. Аверина, Д. М. Гвишиани, В. С. Дудченко, Ю. Д. Красовского, Г. П. Щедровицкого, В. Ш. Раппопорт, С. В. Хайниша, в которых исследуются процессы развития консультационных организаций. Опыт зарубежного рынка консалтинговых услуг широко представлен в трудах М. Кубра, Т. Питерса, Р. Уотермана, П. Харриса, Д. Хоффстеда, А. Мориты и др.

Интерес представляют исследования особенностей формирования механизма консалтингового рынка, проведённые Чаплиной А. Н. и Антиповой Е. С. [10]. Первые предпосылки, обусловившие зарождение управленческого консультирования, авторы именуют «Доконсалтинговый этап» (1845-1903 гг.), который начался с промышленной революции. Следующим этапом и новой формой механизма управления является «Зарождение профессии консультант» (1903-1914 гг.). В этот период началась активная научно-практическая работа по выявлению и описанию различных методов и принципов управления и консультирования. Первой концептуальной основой консультирования была школа научного управления.

Этап роста консалтинга начинается в 60-е годы XX века. К настоящему времени механизм оказания консалтинговых услуг на этапе роста рынка прошёл две фазы «Золотые годы» (1960-1970 гг.), когда спрос на консалтинговые услуги рос особенно интенсивно, и «Продолжение роста» (1970-1987 гг.). В этот период рынок консалтинга замедлился, но продолжал расти.

Началом «Новой Эры» консалтинга считается проведение в Париже в 1987 г. Всемирной конференция консультантов по управлению, в которой приняла участие 231 консалтинговая фирма. С этого времени рост консалтинга начинается особенно интенсивно, формируется современная инфраструктура регулирования консалтинговых услуг. Консультанты в основном занимаются разработкой стратегий, бизнес-планов и оказывают услуги по реструктуризации [10].

В научной литературе встречаются разные определения понятий «консалтинг» и «консалтинговые услуги» в зависимости от области исследования. Рассмотрим некоторые из них. В «Современном экономическом словаре» понятие консалтинга определяется как деятельность специальных компаний, заключающаяся в консультировании производителей, продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов экономики, финансов, внешнеэкономических связей, создания и регистрации фирм, исследования и прогнозирования рынка товаров и услуг, инноваций. Словарь финансовых терминов трактует консалтинг как деятельность по консультированию производителей, продавцов и покупателей по широкому кругу экономических и других вопросов, связанных с хозяйством и правом, в том числе во внешнеэкономической сфере.

Самошкина М. В. считает, что «суть консалтинга заключается в предоставлении помощи клиенту с целью повышения эффективности деятельности и создания стоимости путём предоставления информации и рекомендаций» [5, с. 138].

Макарова Ж. А. рассматривает управленческое консультирование как «особый вид профессиональной деятельности, направленной на оказание услуг руководителям организаций в области экономики и управления в форме независимой помощи и советов». Она уточняет характеристику профессиональной деятельности специалистов по управленческому консультированию с позиции элементов интеллектуального труда: «Специалисты по управленческому консультированию – особая категория рабочей силы, обладающая специфическими компетенциями, оригинальным опытом и исключительными знаниями в области управления организацией» [3, с. 1107].

Давая определение консалтингу, остановимся на наиболее распространённом, которое, на наш взгляд, лучше всего выражает сущность данного вида услуг. Консалтинг – это вид профессиональных, интеллектуальных услуг, предоставляемых корпоративным клиентам, заинтересованным в оптимизации своего бизнеса, связанный с решением сложных проблем

предприятия в сфере управления и организационного развития. Клиентами могут быть предприятия, бизнес-структуры, организации, заинтересованные в оказании им консультационной помощи.

Актуальность. Консалтинговая деятельность включает анализ существующих бизнес-процессов клиента, обоснование перспектив развития и использования научно-технических, организационных и экономических инноваций с учётом предметной области и особенностей бизнеса клиента.

Усложнение задач, решаемых консультантами, и усиление конкуренции на рынке консалтинга приводят к тому, что всё больше организаций и отдельных лиц, занимающихся управленческим консультированием, стремятся оказывать профессиональные услуги на базе стандартов профессиональной деятельности, существующих в этой отрасли [2]. Применение консалтинга оказывает положительный эффект практически всегда, поскольку эффективность деятельности предприятия оценивается квалифицированными профессионалами, которые не являются непосредственными участниками производственного процесса и свободны от давления со стороны руководителя. Предприятия, исчерпав возможности решения проблем повышения конкурентоспособности собственными силами, всё чаще обращаются к консультантам. При этом происходит переосмысление задач и функций консультантов, от которых требуют существенных улучшений, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности бизнеса. Настойчивый интерес к консалтинговым услугам проявляют не только организации, находящиеся в кризисном состоянии, но и успешные, стремящиеся стать ещё более конкурентоспособными и эффективными.

Актуальность исследования рынка консалтинговых услуг определяется тем, что консалтинговая деятельность, основанная на оказании интеллектуальных услуг предприятиям и бизнес-структурам, является сегодня фактором повышения их эффективности и конкурентоспособности.

Цель статьи. Целью данной статьи является исследование консалтинга как одного из видов бизнеса в сфере производства, анализ основных факторов, влияющих на функционирование рынка консалтинговых услуг и определение направлений и перспектив его развития в контексте современных вызовов.

Изложение основного материала исследования. Консалтинговые услуги предоставляются компаниям с целью анализа сложившейся ситуации и разработки необходимых рекомендаций по повышению эффективности финансовой и управленческой деятельности. Такие услуги позволяют в целом оценить состояние и открыть новые возможности развития данной компании.

В современных условиях организации постоянно сталкиваются с кризисными ситуациями. Сложность задач, стоящих перед управленческим персоналом, недостаток знаний и практики реализации предполагаемых мероприятий, отсутствие опыта определяют необходимость сотрудничества с консультантами, специализирующимися по вопросам антикризисного управления. Консалтинговые фирмы можно разделить на две группы.

К первой группе относятся малые и средние консалтинговые фирмы. Являясь юридически самостоятельными, они работают на основе договорных отношений с крупными фирмами с применением модели франчайзинга и аутсорсинга консалтинговой деятельности. Для деятельности этой группы характерна специализация на узком спектре консультационных услуг; гибкость, способствующая высокой скорости реакции на рыночные изменения и относительно низкие затраты на выполнение.

Ко второй группе можно отнести крупные консалтинговые фирмы, непосредственно конкурирующие на рынке. Для них характерно стремление заполнить имеющиеся ниши на рынке. Преобладающая модель входа на рынок – создание новой консалтинговой фирмы или приобретение готового консалтингового бизнеса.

Консалтинговую фирму приглашают тогда, когда внутренних компетенций компании недостаточно для решения стоящих перед ней проблем. Следует отметить, что предприятия могут привлекать консалтинговые фирмы на различных этапах своего развития: когда вновь созданная организация со слабым конкурентным преимуществом, небольшой клиентской базой выходит на не стабильный рынок; когда зрелая компания нуждается в укреплении своих позиций на рынке или осваивает выход на новые рынки, в том числе и за рубежом. Острая потребность в консультационных услугах возникает, когда организация находится в

критической ситуации и требуется диверсификация её деятельности. Такие услуги будут носить антикризисный характер. Однако помощь в критических ситуациях – это не основная функция консалтинга. Предприятия, которые имеют статус надёжного, успешного, обращаются в консалтинговую компанию, когда намечают перестройку всей системы управления. Чаще всего это связано со сменой собственника, коренным изменением спектра деятельности или переориентацией на более выгодные перспективные виды бизнеса.

В связи с отсутствием специального нормативного акта, который определял бы содержание и классификацию консалтинговых услуг, учёные и практики принимают во внимание опыт международных консалтинговых компаний и пытаются самостоятельно, каждый по-своему систематизировать знания в этой сфере. По Международной классификации консалтинговых услуг выделяются следующие группы:

- менеджмент-консалтинг, направленный на улучшение управленческих участков деятельности компании: разработку и сопровождение инвестиционных проектов, управление бизнес-процессами, определение эффективности системы управления, управление нововведениями, аутсорсинг;

- стратегический консалтинг, направленный на улучшение стратегического положения компании: стратегическое планирование, технологическое планирование;

- PR-консалтинг, маркетинговая стратегия, логистика, дистрибуция, финансовая стратегия;

- юридический консалтинг;

- ИТ-консалтинг в области информационных технологий по улучшению организации хранения, обновления, распространения и уничтожения информации; разработка, анализ, внедрение и сопровождение ИТ-систем;

- HR-консалтинг в сфере человеческих ресурсов: рекрутинг, разработка и управление мотивацией персонала, кадровый учёт.

Консалтинговые фирмы предоставляют услуги по целому спектру направлений деятельности субъектов хозяйствования. Чаще всего – по исследованию и прогнозированию рынка товаров, услуг, лицензий, «ноу-хау»; по оценке торгово-политических условий, экспортно-импортных операций; по разработке технико-экономических обоснований на объекты международного сотрудничества и создание совместных предприятий; по разработке экспортной стратегии, проведению комплекса маркетинговых исследований, разработке маркетинговых программ; анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятий с учётом внутренней и внешней среды, а также характеристик конкретных рынков.

Сегодня практически нет единой классификации видов консалтинговых услуг. Рассмотрим некоторые классификации, предлагаемые в научной литературе. Консультационные услуги в сфере антикризисного управления классифицируются по различным признакам. В зависимости от предмета консалтинга авторы выделяют следующие виды услуг: анализ и диагностика, разработка программ проведения всех процедур антикризисного управления, оценка собственности, подбор и оценка арбитражных управляющих, реструктуризация предприятий и обязательств. Таким образом, одним из видов предоставляемых консалтинговых услуг является помощь и консультирование при проведении реструктуризации предприятий [5].

Посадский А. П. в своей работе [4] выделяет восемь отраслей консультирования по принципу предметности, которые, в свою очередь, делятся на подотрасли: управленческий консалтинг, администрирование, финансы, маркетинг, производство, консалтинг в сфере информационных технологий, управления кадрами и специальный консалтинг. Наиболее оптимальной структурой консалтинговых услуг может быть классификация, приведённая в Европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту, объединяющем все виды услуг в восемь групп и практически повторяющая классификацию Посадского А. П.

1. *Консультирование по общему управлению*, то есть оказание помощи в решении проблем, связанных с самим существованием объекта консультирования и перспективами его развития. Консультанты занимаются такими вопросами, как оценка состояния организации в целом и характеристика внешней среды; определение целей и системы ценностей организации; разработка стратегии развития; прогнозирование; организация филиалов и новых фирм; изменение формы собственности или состава собственников; приобретение имущества, акций или паёв; совершенствование организационных структур и т. д.

2. *Консультирование по администрированию* включает рассмотрение вопросов по формированию и регистрации компаний; организации работы офиса; обработке данных; системе административного контроля и т. д. Основная задача – оптимизировать управление организацией. Консультанты вырабатывают рекомендации по проблемам распределения функций между отделами и подразделениями; оптимизации количества уровней управления; налаживания трудовой дисциплины; ведения делопроизводства; планирование офисов и их оборудования.

3. *Консультирование по финансовому управлению* направлено на оказание помощи в решении следующих основных задач: поиск источников финансовых ресурсов; оценка и повышение эффективности финансовой деятельности организации; укрепление финансового положения организации на перспективу, решение вопросов налогообложения, бухгалтерского учёта, размещения акций и паёв на рынке, кредита, страхования, платёжеспособности и т. д.

4. *Консультирование по управлению кадрами*. Консультанты разрабатывают решения по вопросам подбора сотрудников, контроля кадрового состава, системы оплаты труда, повышения квалификации и управления кадрами, охраны труда и психологического климата в коллективе.

5. *Консультирование по маркетингу* связано с оказанием помощи в исследовании рынка и обеспечении принятия решений в области сбыта, ценообразования, рекламы, разработки новой продукции, послепродажного обслуживания.

6. *Консультирование по организации производства*. Оказывается помощь менеджерам в решении задач по выбору технологии производственного процесса, стимулированию производительности труда, оценке и контролю качества продукции, анализу издержек производства, планированию производства, использованию оборудования и материалов, внедрению инновационных видов продукции.

7. *Консультирование по информационным технологиям*. Консультанты занимаются разработкой рекомендаций по внедрению систем автоматизированного проектирования и управления, информационно-поисковых систем, применению компьютерных систем, проектов построения систем технической поддержки пользователей, обследованию ИТ-инфраструктуры.

8. *Специализированные консалтинговые услуги*. Это те виды рекомендаций, которые не относятся ни к одной из семи выше описанных групп. Например, применение методов обучающего консультирования, или сугубо отраслевого подхода к объекту – консалтинг по управлению электроэнергетикой, по телекоммуникациям, по экологии, консалтинг в государственном секторе, оценочный консалтинг [4].

Главная задача консультантов заключается в оказании помощи клиентам в решении их управленческих проблем. Решить эту задачу они могут несколькими способами: найти проблему и предложить пути решения; помочь клиенту самому найти проблему и определить пути её решения; научить клиента, как находить и решать проблемы.

В настоящее время в научной литературе и практике выделяются три модели консультирования: *экспертное, обучающее и процессное консультирование*, а также их сочетания – *экспертно-обучающее, процессно-обучающее, экспертно-процессное* и другие.

Модель управленческого консультирования и характер взаимодействия клиента и консультанта зависят от следующих факторов:

1) специфики объекта – отраслевая принадлежность, масштабы объекта, мотивация к совместной деятельности с консультантом, готовность к изменениям, квалификация и опыт управленческого персонала;

2) особенностей субъекта – профессиональные и личные качества, квалификация и опыт консультанта по управлению;

3) характера решаемой проблемы, ожиданий от результата сотрудничества.

Самой распространённой на практике является модель процессного консультирования, при которой клиент и консультант совместно работают в течение всего процесса консультирования до получения результата.

При обучающем консультировании их взаимодействие ограничивается этапом формирования команды и непосредственного обучения. Экспертное консультирование отличается неосложнённым взаимодействием и характеризуется достаточно высоким уровнем автономности представителя объекта и субъекта консультирования [3].

Благодаря использованию обширных информационных потоков и знаний в различных сферах экономики и менеджмента, консультант по управлению накапливает необходимую информацию, на её основе создаёт либо конфигурирует из старых новые знания. Результатом такой деятельности является инновационный продукт, выраженный в актуальных и необходимых клиенту инновациях в сфере управления. При этом результат деятельности должен быть актуальным, ценным для клиента и адекватным современным экономическим реалиям [3].

Российский рынок консалтинга является составной частью международного рынка. Многие международные компании открыли свои офисы и ведут деятельность в России (их фактическая доля в общем объёме реализации на рынке превышает 40 %). Ведущими международными компаниями, предоставляющими услуги в области управленческого консалтинга, признаны «McKinsey & Company», «The Boston Consulting Group (BCG)», «Accenture», «Bain & Company», «Oliver Wyman».

С 1993 г. «McKinsey» оказывает услуги широкому кругу клиентов из России и других стран, в том числе компаниям, специализирующимся в нефтегазовом, банковском, розничном и многих других секторах. «McKinsey» сотрудничает с российскими государственными органами, международными финансовыми организациями и культурными учреждениями.

«The Boston Consulting Group» (BCG) – ведущий консультант по вопросам стратегии бизнеса. Частная компания «BCG», созданная в 1963 году, имеет 78 офисов в 43 странах. «The Boston Consulting Group» работает на российском рынке с 1990 года. В первые годы большинство проектов было связано с экономическими реформами различных секторов экономики России, а в 1994 году открыто постоянное представительство «BCG» в Москве.

Консалтинговые компании «Accenture», «Bain & Company», «Oliver Wyman» оказывают услуги организациям по консультированию в сферах стратегического планирования, оптимизации и организации аутсорсинга бизнес-процессов, управления логистическими процессами и персоналом, внедрения информационных технологий. Более 275 000 человек, профессионалов «Accenture» оказывают услуги клиентам в более чем 120 странах. В 2013 г. выручка компании составила 28,6 млрд. долл. США [1].

Ведущие российские консалтинговые фирмы являются членами международных сетей консалтинговых компаний. Система менеджмента качества услуг у многих российских консультантов подтверждена в соответствии с международными стандартами качества (ISO). Требования статистических органов к классификации и сбору данных о результатах консалтинговой деятельности формируются в соответствии с международным опытом. В последние годы в России наблюдается активный рост числа консалтинговых агентств и объёмов выручки от предоставляемых услуг. Неотъемлемой частью рынка консалтинговых услуг являются рейтинги консультационных компаний. Эти своеобразные индикаторы весьма условны. Тем не менее они помогают ориентироваться при выборе консультанта и понять конкурентное соотношение сил.

На Западе рейтинги публикуются в «Consultant News» (рейтинг 50 крупнейших фирм), «Management Consultant International» (рейтинг 45 крупнейших компаний, групп) и др.

Специфика российского рынка консалтинговых услуг отражена в специализированных рейтингах, проводимых независимым рейтинговым агентством АО «Эксперт РА» при методической поддержке Ассоциации консультантов по экономике и управлению (АКЭУ). Анализ итогов деятельности участников рэнкинга за последние три года свидетельствует о замедлении темпов роста доходов отечественных консультантов.

Свидетельством негативных процессов на рынке консалтинговых услуг служит явно ощущаемое рынком сокращение консалтинговых бюджетов. Ограничение бюджетов на закупки услуг привело к уменьшению средней стоимости заказов. Это обострило ценовую конкуренцию между консультантами, а также способствовало отказу многих клиентов от авансов при расчётах за выполненные услуги. Тем не менее, в целом объёмы консалтинговых услуг растут. Но, несмотря на заметный рост и довольно внушительную суммарную выручку участников рэнкинга по итогам 2014 г. – 116, млрд. руб., в 2015 г. – 126 млрд. руб., падение доходов ведущих консультантов происходит второй год подряд. Так, если за 2013 г. прирост суммарной выручки крупнейших консалтинговых групп – участниц рэнкинга составил 14 %, по итогам 2014 г. – 9 %, то в 2015 г. – всего лишь 7 % [9].

Однако, как и в кризисный период 2008-2009 гг., уменьшение оплаты труда консультантов не сокращает масштаба работ. Бюджеты на консалтинг, как и на другие проекты, существенно сокращаются, но объём задач остаётся прежним. Наибольший объём доходов участников рэнкинга в 2014 г. (57 %) приходился на ИТ-консалтинг (рис. 1).

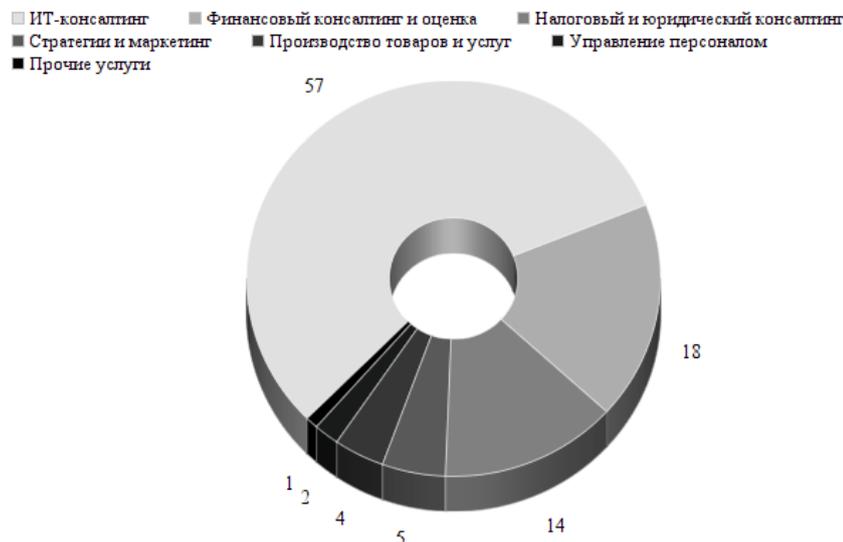


Рис.1. Структура объёмов выручки крупнейших консалтинговых компаний по итогам 2014 г., %. Источник – рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») по данным участников рэнкинга [8]

В 2015 г. этот показатель даже увеличился до 59 %. Общий объём выручки по этому сегменту составил 65,2 млрд. руб., из которых 18,7 млрд. руб. – доля управленческого консалтинга, а 46,5 млрд. руб. – разработка и системная интеграция. Клиентов интересуют проекты построения систем технической поддержки пользователей, аудит-лицензий, обследование ИТ-инфраструктуры. Востребованы анализ бизнес-процессов с учётом существующих и планируемых ИТ-сервисов, расчёт экономического эффекта средств автоматизации и проектирование систем, то есть всё, что позволяет быстро и с наименьшими затратами повысить эффективность работы предприятий [8].

В структуре объёмов выручки крупнейших консалтинговых компаний по итогам рэнкинга 2014 г. значительную часть занимают финансовый консалтинг и оценочная деятельность (18 %). Прирост выручки консультационных фирм в сегменте финансового консалтинга, в частности, исследований проблем инвестиционной и операционной деятельности предприятий, составил около 30 %. Эта тенденция сохранилась и в 2015 г. В стоимостном выражении совокупная выручка участников рэнкинга, полученная от услуг финансового консалтинга и оценки, составила 19,4 млрд. руб. [9]. Руководители крупнейших консалтинговых фирм считают, что в условиях дефицита ресурсов клиенты хотят знать, как распределить свои затраты и куда эффективнее вложить средства с точки зрения соотношения рисков и потенциального эффекта. При этом возникает необходимость выстраивания структуры управления, проведения анализа бизнес-процессов, финансовых и операционных рисков.

Следует отметить, что с увеличением объёмов работ по традиционным направлениям финансового консалтинга со стороны клиентов растёт число запросов на такие виды услуг, как комплексный «Due Diligence» – процедура получения объективной информации о юридическом лице, включающая работу аудиторов, оценщиков, юристов и консультантов, и работы, связанные с постановкой у заказчика систем «бережливого производства». Интерес к проведению «Due Diligence» связан с тем, что в периоды нарушения экономического равновесия всё чаще происходят процедуры смены собственников хозяйствующих субъектов.

Внедрение элементов производственных систем является естественной составной частью общей линии на повышение производительности труда и эффективности производственной деятельности. Причём более широкое распространение этой услуги тормозится нехваткой профессиональных в этой области консультантов. Важным сегментом остаются услуги налогового и юридического консалтинга: если в 2014 г. на их долю приходилось 14 % от общего дохода участников рэнкинга – 13,4 млрд. руб. [8], то в 2015 г. объём выручки практически сохранился и составил 13,2 млрд. руб. [9]. Потребность в этих услугах определяется ужесточением налогового администрирования.

В табл. 1 приведены данные о первых двадцати крупнейших консалтинговых фирмах России из рэнкинга за 2015 г., составленного рейтинговым агентством RAEX «Эксперт РА» [7].

Таблица 1

Рэнкинг крупнейших консалтинговых фирм России по итогам 2015 г.

Место по итогам 2015 г.	Консалтинговая группа	Год основания	Суммарная выручка от консалтинговых услуг (тыс. рублей)	Прирост суммарной выручки за год, %	Средняя специалистов-консультантов (чел.)
1	Ланит	1989	11 768 590	-7.1	1 620
2	Компьюлинк	1 993	8 536 196	6.4	620
3	Крок	1 992	7 140 692	8.2	1 586
4	АТ Consulting	2 001	7 026 448	15.3	2 147
5	PwC	1 989	6 892 907	6.4	987
6	ГК Техносерв	1 992	4 739 752	–	496
7	Ай-Теко	1 997	4 196 980	4.7	597
8	КПМГ	1 992	4 085 484	12.6	897
9	РСМ Русь	1 992	3 755 259	–	825
10	2К	1 994	3 529 287	6.3	637
11	БДО Юникон	1989	3 467 657	-7.0	922
12	Группа Борлас	1996	3 303 349	21.2	273
13	Интерком-Аудит	1993	3 196 789	–	702
14	АйТи	1990	3 185 700	0.9	650
15	Развитие бизнес-систем	2001	3 100 819	-1.2	665
16	ФОРС	1991	2 907 680	38.4	557
17	ФинЭкспертиза	1997	2 685 351	–	550
18	Гориславцев и Ко. EuraAudit	1993	2 668 074	–	460
19	Альянс Консалтинг Инвестмент Групп	2010	2 537 100	11.9	440
20	НЦИТ ИНТЕРТЕХ	1996	2 486 849	16.3	171

Источник: рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») по данным участников рэнкинга.

Из таблицы видно, что суммарная выручка первой двадцатки 178 крупнейших консалтинговых групп, участников рэнкинга, колеблется от 11,77 млрд. руб. до 2,5 млрд. руб. Из двадцати фирм лишь двенадцать показали прирост выручки в среднем на 12,4 %. Вместе с тем пять компаний зафиксировали отсутствие прироста и даже сокращение выручки. Так, суммарная выручка консалтинговой фирмы «Ланит», которая заняла первое место по итогам 2015 г., сократилась на 7,1 %. Всё это свидетельствует о разнонаправленности процессов, которые протекают на рынке консалтинговых услуг в настоящее время.

Выводы по данному исследованию. В современной экономике консалтинг является важнейшим элементом рыночной инфраструктуры. Реальная ситуация в стране, изменения, происходящие в экономике, политике, социальной сфере диктуют адекватную реакцию со стороны консультантов. Поэтому в ближайшее время рынок консалтинговых услуг будет

развиваться по различным направлениям в зависимости от складывающихся потребностей экономики.

Наметившаяся тенденция к некоторому снижению выручки консалтинговых фирм является отражением общего кризисного состояния мировой и российской экономики, в связи с чем предприятия стремятся максимально снизить издержки, в том числе и за счёт сокращения затрат на консультационные услуги. При дальнейшем падении спроса на консалтинговые услуги можно прогнозировать сокращение направлений консалтинга, слияние и даже закрытие небольших консалтинговых фирм. Тем не менее, в финансовом секторе, торговле, энергетике и госсекторе объёмы использования консалтинговых услуг продолжают расти. Самыми востребованными являются услуги по совершенствованию производственного управления и оценки эффективности деятельности предприятий. Растёт спрос на разработку ИТ-стратегий, технико-экономических обоснований и сервисов, способствующих экономии ресурсов.

Анализ тенденций и факторов развития рынка консалтинговых услуг на современном этапе позволяет сделать вывод о необходимости управления этим рынком для ускорения темпов развития данной сферы. Решение проблемы формирования спроса на услуги консультантов, на наш взгляд, является сегодня первоочередной задачей. С этой целью предлагается ряд стимулирующих мер:

– пропаганда и продвижение – создание на рынке консалтинговых услуг системы коммуникационного обеспечения, систематизация информации, издание профессиональных справочников;

– государственная поддержка – участие консалтинговых компаний в выполнении государственных заказов; организация государственного статистического наблюдения динамики рынка консалтинговых услуг;

– льготное налогообложение – для снижения стоимости консалтинговых услуг применять налоговые преференции, налоговые каникулы.

Одним из ключевых направлений в этой области является проблема эффективности взаимодействия между консультантом и предприятием как потребителем консультационных услуг. На смену краткосрочным рекомендациям приходит глобальное консультирование, которое заключается в формировании стратегий бизнеса клиентов и прогнозов развития отраслей в целом. Исходя из поставленной перед экономикой России стратегической задачи по импортозамещению, важнейшим направлением консалтинга, которое получит развитие в ближайшем будущем, станет консалтинг в сфере производства товаров и услуг, связанный со снижением рисков и издержек в инвестиционных проектах, внедрением инновационных технологий импортозамещения и «бережливого производства».

Всё это требует улучшения качества консалтинговых услуг и подготовки профессиональных кадров, разработки адаптированной методики консалтинговой деятельности с дальнейшим применением её результатов на практике, перехода на постоянное консультационное сопровождение.

Список использованных источников

1. Ведущие международные консалтинговые компании в России и мире. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://worldcompanyjob.com/consulting/>
2. Ефремова Л. В., Ефремов С. Л. Бизнес-консалтинг – неотъемлемая часть рыночной инфраструктуры // Бизнес-информ. – 2011. – № 3. – С. 123-125.
3. Макарова Ж. А. Управленческое консультирование как профессиональная деятельность // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10. – С.1107-1111;
4. Посадский А. П. Основы консалтинга. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – 240 с.
5. Самошкина М. В. Консалтинговые услуги в процессе реструктуризации предприятий. Сервис в России и за рубежом. – 2009. – № 4. – С. 138-145.
6. Смирнова Л. В. Тенденции развития российского рынка консалтинговых услуг. [Электронный ресурс] // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования: Научный Интернет-журнал. – 2012. – № 5(9). Режим доступа http://iea.gostinfo.ru/files/2012_05/2012_05_10.pdf
7. Список крупнейших консалтинговых групп России по итогам 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/rankingtable/consult/2015/main/>

8. Ханферян В. Консультант в стране советов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>

9. В. Ханферян. Советы на будущее. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/consulting/2015/>

10. Чаплина А. Н., Антипова Е. С. Особенности формирования механизмов консалтингового рынка на отдельных этапах развития его жизненного цикла. – Проблемы современной экономики. – 2013. – № 1(45). – С. 214-218.

УДК 339.138:332.1

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ И ВКУСОВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ КОФЕ В ДНР

ЛИЗОГУБ Р. П.,
канд. экон. наук, доцент каф.
маркетинга и логистики, ГОУ ВПО
«Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В данной статье на основе проведенного исследования выявлены основные предпочтения и вкусы на потребительском рынке кофе в ДНР. На основе приведенного исследования автором сформированы характеристики статистических данных потребителей кофе в городе Донецк.

Ключевые слова: маркетинг; вкусовые качества; высокомаржинальный рынок; потребительские предпочтения.

У даній статті на основі проведеного дослідження виявлено основні переваги і смаки на споживчому ринку кави в ДНР. На основі наведеного дослідження автором сформовано характеристики статистичних даних споживачів кави в місті Донецьк.

Ключові слова: маркетинг; смакові якості; високомаржинальний ринок; споживчі переваги.

In this article, based on the study identified the main preferences and tastes of the consumer market of coffee in the dni. Based on the above study author formed the characteristics of statistics of coffee consumers in the city of Donetsk.

Keywords: marketing; taste; high margin market; consumer preferences.

Постановка проблемы. Кофе всегда ценили за ту бодрость и свежесть, которую приносит чашка этого божественного напитка. До недавнего времени считалось, что кофе приносит больше вреда, чем пользы. Однако только недавно ученые официально подтвердили, что кофе – настоящее чудо природы, кофе является обязательной составляющей любого праздничного стола, кофе так же очень популярен. Поэтому, проведение маркетинговых исследований, касающихся популярности употребления кофе и отношения респондентов к его потреблению в ДНР, является актуальным и значимым мероприятием.

Целью данного исследования является проведение маркетингового исследования в виде опроса потребителей с целью определения предпочтения и отношения респондентов к кофе как напитку.

Изложение основного материала исследования. Маркетинговое анкетирование проводилось анонимно, методом интервью из 30 вопросов, по желанию респонденты могли высказывать свои пожелания и мнения. Для проведения маркетингового исследования было опрошено 410 респондентов: мужчин 206, женщин 204. Из них: 11 % студенты, 39 % домохозяйки, 30 % госслужащие и 20 % люди пенсионного возраста. Так, при проведении исследования и постановке вопроса об употреблении кофе 90 % опрошиваемых респондентов

ответили утвердительно на данный вопрос и всего 10 % ответили, что употребляют кофе, но не всегда (рис. 1).

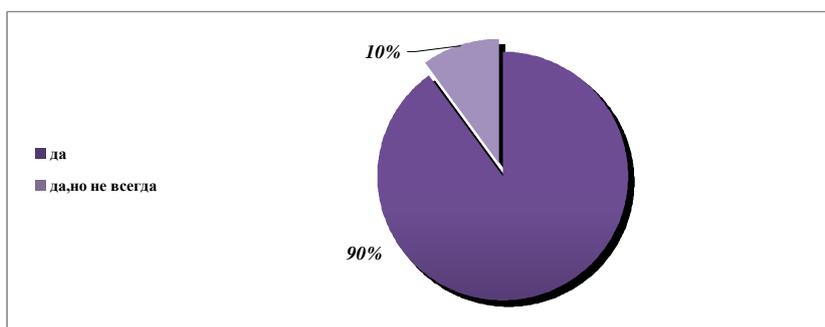


Рис. 1. Количество респондентов, употребляющих кофе.

Большая часть опрошенных респондентов употребляют и любят кофе, 50 % из них пьют его 1-3 раза в день, 30 % – 1 раз в несколько дней, и лишь 20 % употребляют кофе чаще трёх раз в день. Многие респонденты (50 %) за день выпивают по 3 чашки кофе: во время учебного процесса, работы или находясь дома (рис. 2).

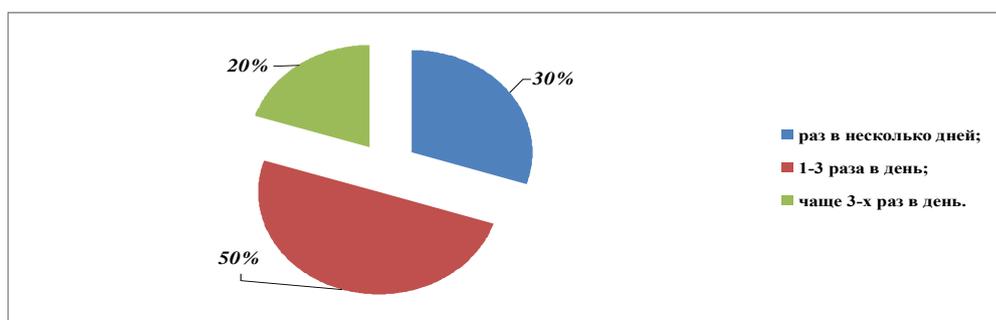


Рис. 2. Употребление кофе респондентами в день

По виду производства и методам потребления рынок кофе можно разделить на следующие сегменты. Сегментация рынка кофе по виду продукции: растворимый кофе, молотый кофе, кофе в зёрнах.

В результате проведённого маркетингового исследования было выявлено, что 39 % респондентов предпочитают пакетированный растворимый кофе, 31 % респондентов – молотый, мнение 15 % респондентов разделилось поровну между растворимым и зерновым кофе (рис. 3).

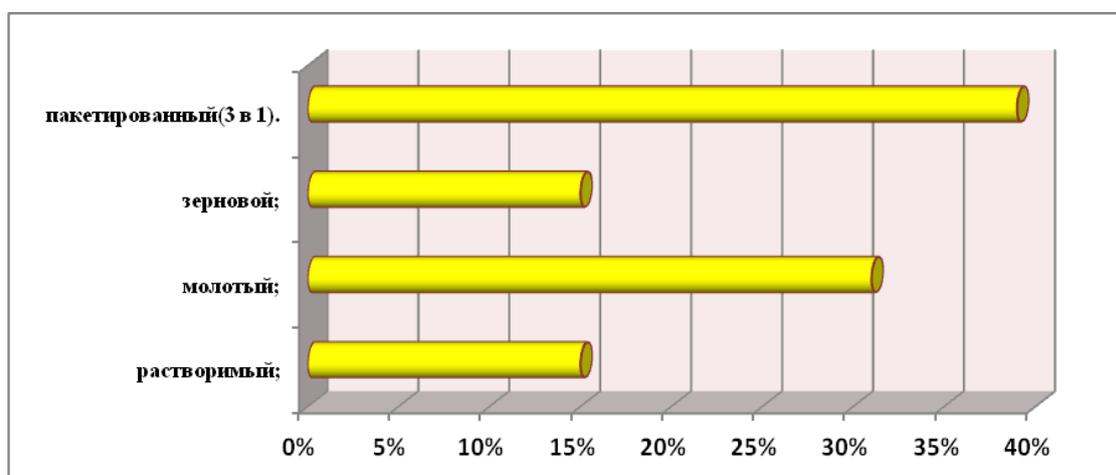


Рис. 3. Выбор кофе респондентами в зависимости от вида продукции

Растворимый кофе является безусловным лидером на кофейном рынке. Различают несколько типов растворимого кофе: гранулированный, порошковый, сублимированный, высококачественные смеси (кофе с сахаром и сливками и кофе с сахаром).

Большую долю потребления респондентами растворимого кофе можно пояснить следующими причинами: привычка потребления; слабая обеспеченность населения бытовыми товарами (кофеварками); активной рекламной поддержкой растворимого кофе.

Очень важно знать, для получения общей информации по отношению употребления кофе, где респондент предпочитает употреблять кофе. Такая информация позволяет понять действие напитка на респондента в зависимости от места его нахождения (рис. 4).

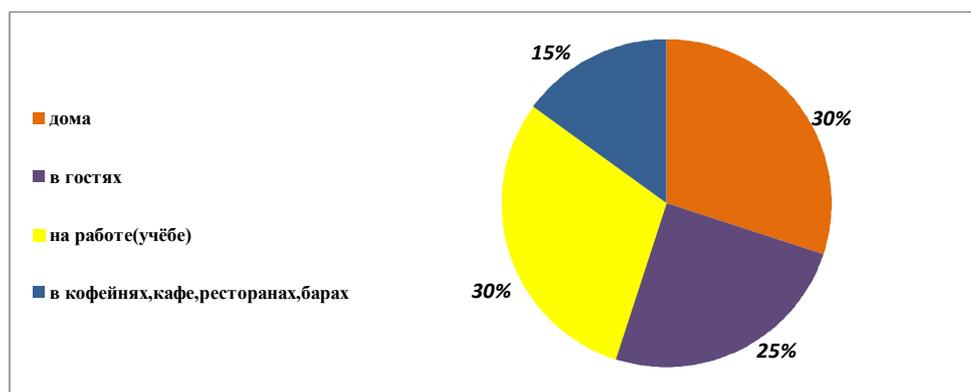


Рис. 4. Употребление кофе респондентами в зависимости от места нахождения

Если говорить о популярности и предпочитаемости респондентами торговых марок кофе, то это ТМ «Якобс» и «Нескафе». Такой выбор торговых марок кофе позволяет судить о высоком качестве данного напитка, его ценовой категории, при этом учитывая вкусовые качества и аромат данного напитка (рис. 5).

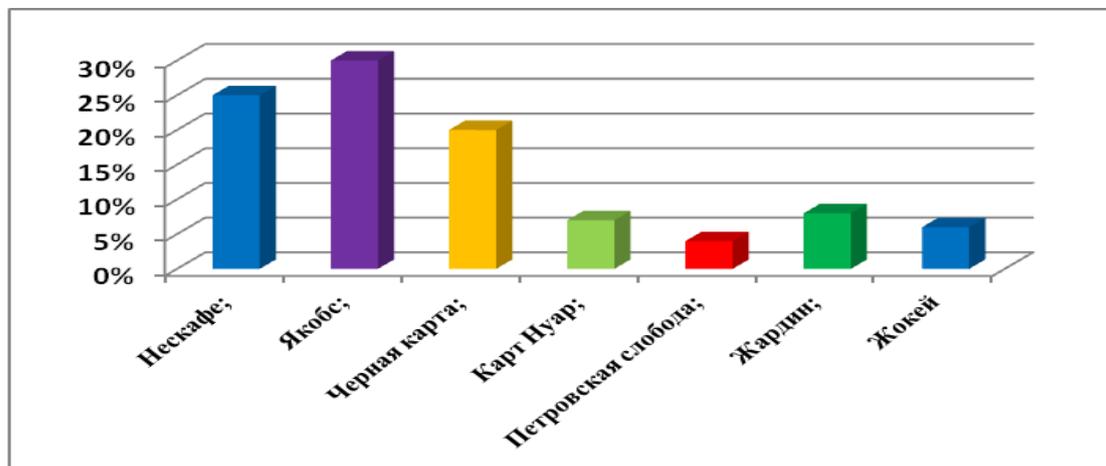


Рис. 5. Популярность потребления респондентами кофе торговых марок

В ходе маркетинговых исследований было выявлено, что большая часть респондентов (40 %) любят покупать кофе в супермаркете, в мягких пакетах. При выборе кофе 47 % опрошенных респондентов обращают внимание на вкус, 27 % торговую марку, 10 % красивую упаковку и лишь 8 % обращают внимание на цену и консультацию продавца (рис. 6).

В результате маркетингового исследования потребления кофе респондентами было уделено внимание критериям, которыми могут воспользоваться респонденты при выборе приобретения и потребления кофе (рис. 7).

Большинство 90 % респондентов довольны качеством кофе производителем, который они привыкли употреблять, остальных 10 % респондентов частично удовлетворяет качество популярных торговых марок кофе, рис. 8.

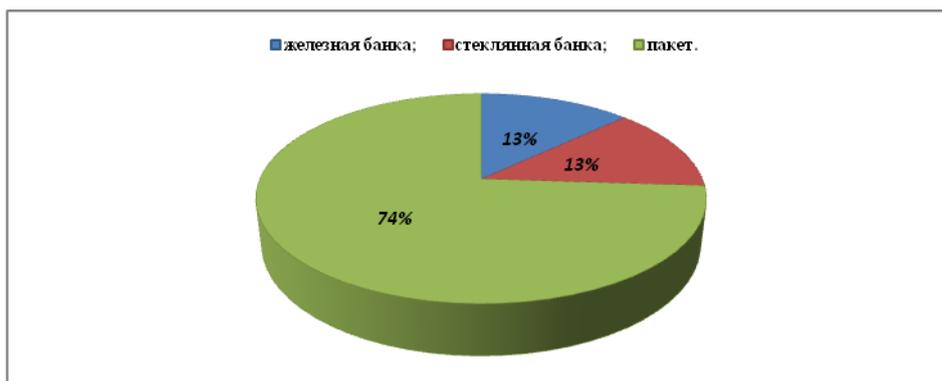


Рис. 6. Влияние вкуса, торговой марки и цены кофе на выбор респондента

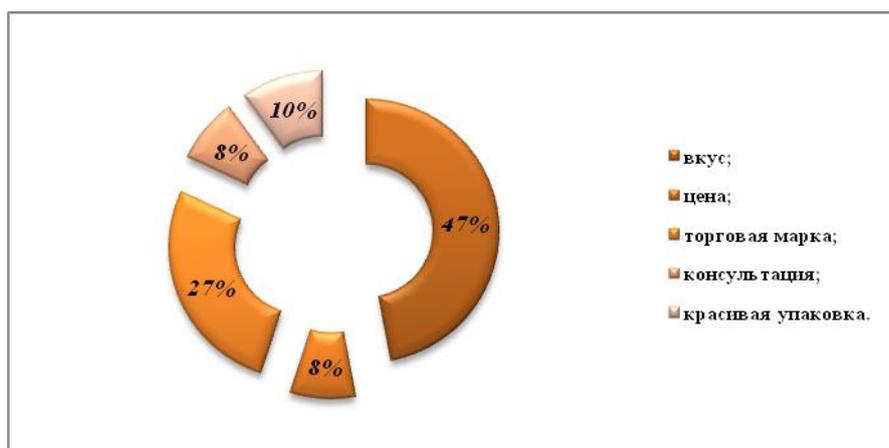


Рис. 7. Критерии выбора кофе респондентами.

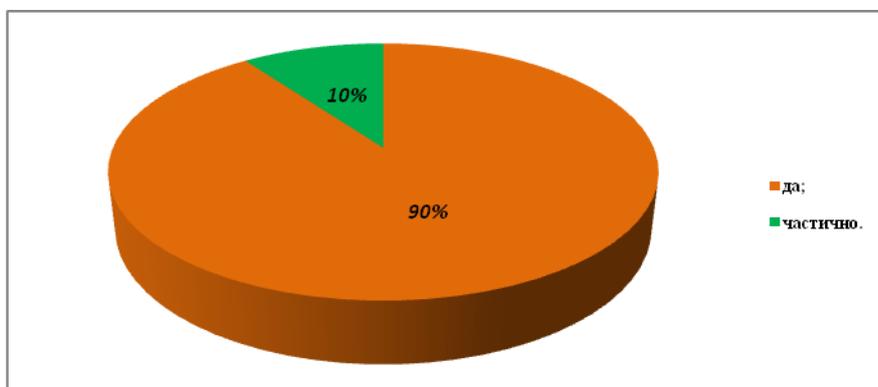


Рис. 8. Количество респондентов в зависимости от привычки потребляемого кофе

Такой процент потребления кофе респондентами говорит о том, что они очень тщательно подходят к выбору марки кофе, его вкусовым качествам.

В ходе проведённого исследования, было выявлено, что респонденты употребляют не только кофе, но и достаточно хорошо относятся к кофейным напиткам. Такое отношение респондентов к употреблению кофейных напитков можно подтвердить хорошим качеством данного кофейного продукта, его вкусовыми свойствами, ароматными особенностями и невысокими ценовыми критериями, рис. 9.

Из кофейных напитков преимущественное значение 22 % получило капучино, 20 % – эспрессо, 19 % – латте, 18 % – американо, 14 % – мокиате и 7 % респондентов предпочитают моккочино. 50 % респондентов привыкли покупать одну торговую марку кофе и экспериментировать не любят. В ходе проведённого исследования было выявлено, что растворимый кофе является безусловным лидером на кофейном рынке.

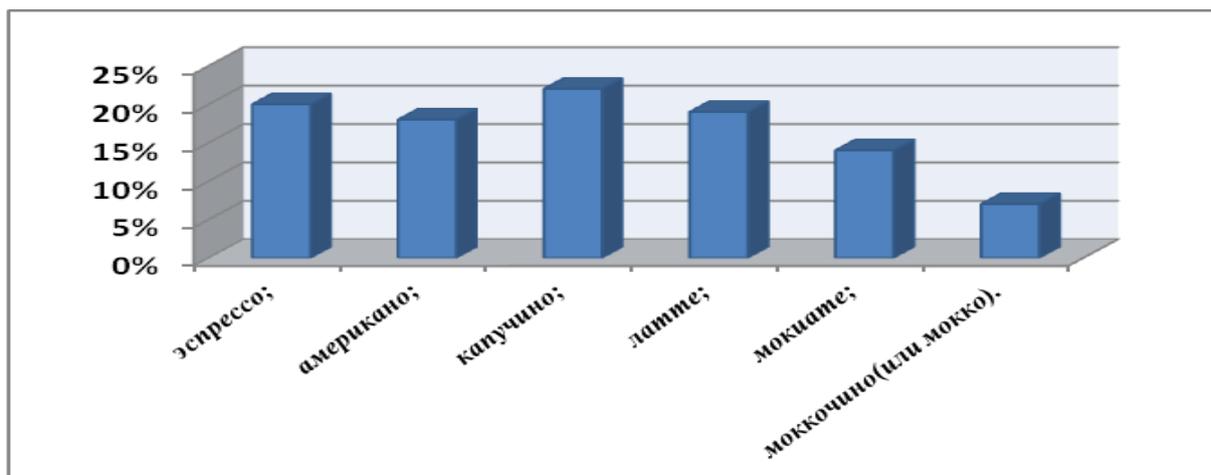


Рис. 9. Отношение респондентов к употреблению кофейных напитков

Различают несколько типов растворимого кофе: гранулированный, порошковый, сублимированный, высококачественные смеси (кофе с сахаром и сливками и кофе с сахаром). В результате маркетингового исследования отношения респондентов к потреблению различных видов растворимого кофе, было выявлено, что респонденты предпочитают употреблять: 40 % сублимированный и порошкообразный виды; 20 % приходится на гранулированный кофе; 45 % респондентов отдают предпочтение кофе, который приготовлен с помощью кофемашины (рис. 10).

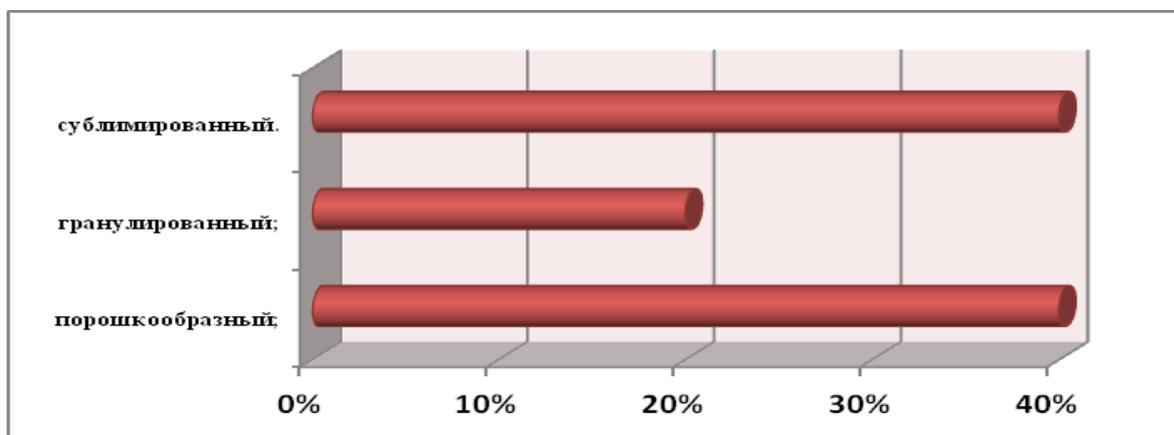


Рис. 10. Потребление респондентами различных видов растворимого кофе

В ходе маркетингового исследования каждому респонденту был задан вопрос, который отражал не только, для чего вообще употребляется кофе, но и как кофе воздействует на респондента в процессе его употребления: для чего употребляете кофе и что он Вам даёт. Оказывается, что 45 % респондентов употребляют кофе для наслаждения и удовольствия, 40 % респондентов – для повышения работоспособности и активности, 10 % респондентов – за компанию и 5 % респондентов – для повышения артериального давления (рис. 11).

75 % опрошенных респондентов следят за новинками кофе только на рынке своего города и знают, что такое кофе в монодозах. Пословица гласит, что хороший кофе должен быть черным, как дьявол, горяч, как адский огонь, и сладок, как поцелуй девушки. Чтобы добиться этого надо иметь опыт, а для начала важно помнить, что вкус напитка зависит не только от способа приготовления, но и от сорта кофе, его обжарки и размола, поэтому эти правила необходимо учитывать при покупке.

При проведении исследования оказалось, что большое количество респондентов предпочитают пить крепкий черный кофе (80 %) и лишь 20 % – растворимый с молоком или

взбитыми сливками. Данные показатели говорят о правильном подходе респондентов к приготовлению и употреблению кофе (рис. 12).

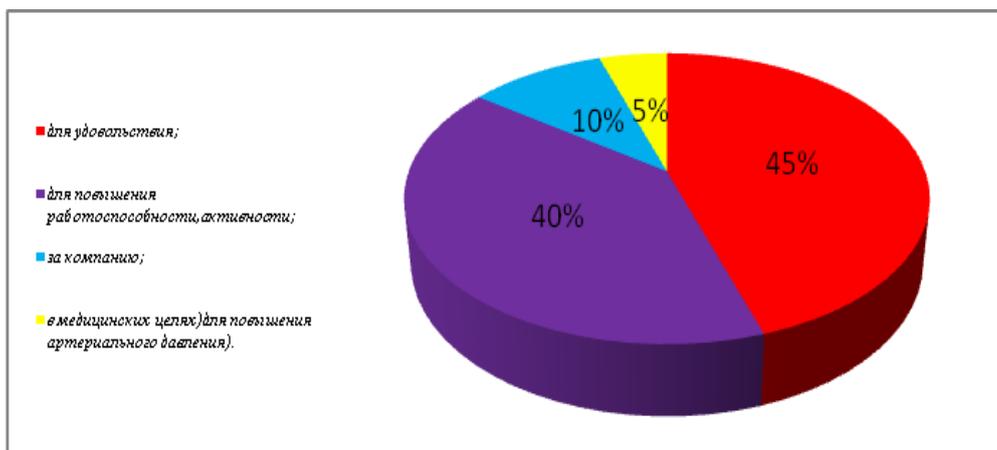


Рис. 11. Оценка употребления кофе и его влияние на респондента

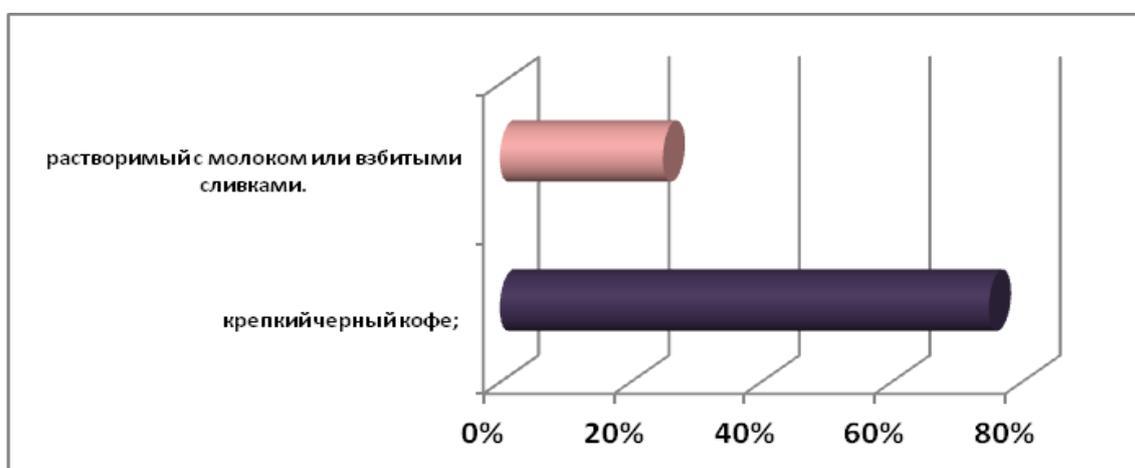


Рис. 12. Предпочтения респондентов, употребляющих кофе

Согласно проведенному маркетинговому исследованию, половина опрошенных респондентов (50 %) любят покупать кофе 1 раз в месяц, 20 % респондентов 1 раз в полгода или 1 раз в неделю, 10 % 2 раза в месяц (рис. 13).

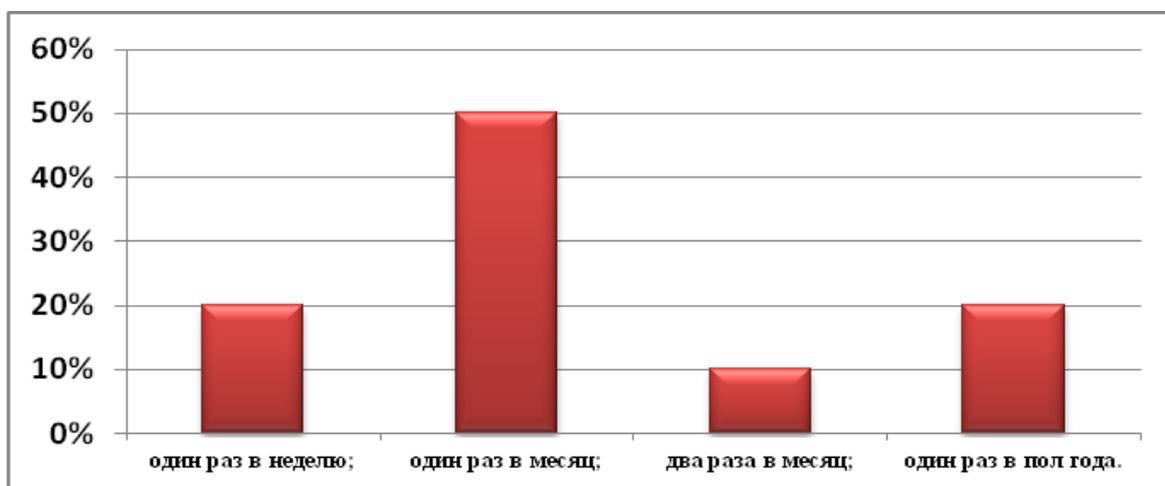


Рис. 13. Частота покупки кофе респондентами, %

Кофе – это напиток, который содержит кофеин и именно ему обязан своим названием. Однако в слишком больших дозах кофеин может быть опасен – он способен привести к перевозбуждению, бессоннице, даже паранойе, а при чрезвычайном злоупотреблении – и к паническим атакам. Конечно, про кофе нельзя сказать однозначно – полезен он или вреден. Чтобы ответить на этот вопрос, нужно больше узнать и о полезных, и о вредных его свойствах, а также решить, когда и в каких количествах употребление кофе может быть безопасным.

Нашим респондентам были предложены кофейные факты. 40 % респондентам ближе тот факт, что кофе является отличным антидепрессантом, 30 % респондентам считают, что кофе полезен для здоровья, 20 % респондентам пьют кофе по ночам и 10 % затруднились ответить на этот вопрос, рис. 14.

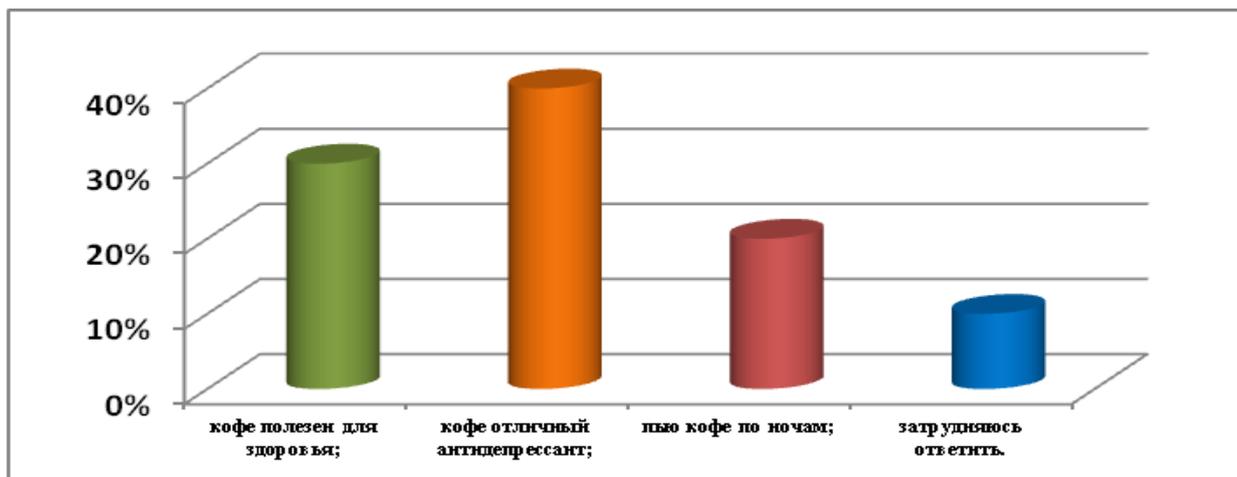


Рис. 14. Влияние кофе на респондентов при его употреблении

5 % респондентов пьют кофе по ночам, 25 % респондентов – вечером, 30 % респондентов предпочитают днём и 40 % респондентов употребляют его утром; 60 % респондентов предпочитают пить кофе с сахаром, 40 % – с молоком.

На вопрос: «Считаете ли Вы себя кофеманом», 40 % респондентов ответили утвердительно, 60 % респондентов ответили отрицательно (рис. 15).

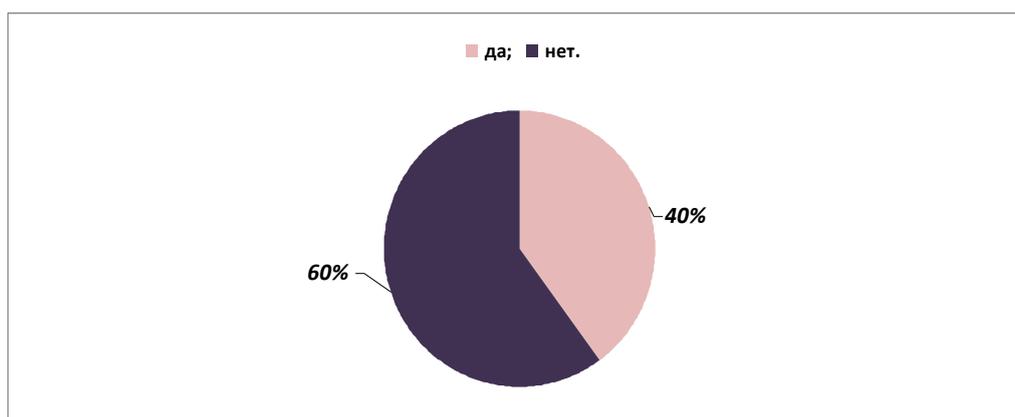


Рис. 15. Значение потребления кофе для респондентов.

Выводы. Подводя итоги исследования, можно отметить, что почти для половины респондентов, проживающих в ДНР, кофе является ежедневным напитком домашнего потребления. При этом горожане чаще всего покупают растворимый кофе в стеклянных банках – в супермаркете или на рынке. Респонденты предпочитают употреблять сублимированный и порошкообразный виды кофе.

Наиболее известной маркой растворимого кофе является Якобс, Nescafe, а если учесть тот факт, что большинство потребителей, в первую очередь, вспоминают марку, продукцию

которой они покупали в последний раз, то можно с большой долей уверенности утверждать, что кофе Jacobs и Nescafe является и лидером продаж.

Проведённые исследования позволили дополнительно получить информацию о преимуществах кофе, его основных качественных характеристиках и отношении потребителей к кофе.

Было выявлено, что любители кофе отдают предпочтение хорошим маркам кофе, употребляют кофе для наслаждения и удовольствия, а также для повышения работоспособности и активности.

УДК 332.3: 631.1

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**МАКАРОВА Е. И.,
ассист. каф. финансов и кредита,
ГОУ ВПО ЛНР «Луганский
национальный аграрный университет»**

Статья раскрывает основные методы анализа эффективности использования земельных ресурсов как составляющей ресурсного потенциала аграрного предприятия. Особое внимание уделено систематизации и характеристике каждого метода исследования. Автором статьи показано значительное количество методов оценки эффективности земельных ресурсов, которые целесообразно комбинировать для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: ресурсный потенциал; земельные ресурсы; управление земельными ресурсами; аграрные предприятия.

Стаття розкриває основні методи аналізу ефективності використання земельних ресурсів як складової ресурсного потенціалу аграрного підприємства. Особливу увагу приділено систематизації та характеристиці кожного методу дослідження. Автором статті показано значну кількість методів оцінки ефективності земельних ресурсів, які доцільно комбінувати для прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: ресурсний потенціал; земельні ресурси; управління земельними ресурсами; аграрні підприємства.

The article reveals the basic methods of analyzing the land use efficiency as an indispensable component of the resource potential of the agrarian enterprises. Particular attention is paid to systematization and characteristics to each research method. The author shows a significant number of evaluating effectiveness methods for land resources, which should be combined for management decisions.

Keywords: resource potential; land resources; land management; agrarian enterprise.

Постановка проблемы. Стабильное развитие и повышение уровня рентабельности аграрного предприятия зависят от наличия и использования ресурсного потенциала. Поэтому актуальной как в теоретическом, так и в практическом плане стоит проблема измерения его величины. В связи с этим особое значение приобретает анализ и оценка использования всех составляющих ресурсного потенциала аграрных предприятий, определение тенденций изменения количественного и качественного состава, а также непосредственного влияния факторов, формирующих ресурсный потенциал.

К ресурсному потенциалу аграрного предприятия относят совокупность всех имеющихся материальных и нематериальных ресурсов предприятия, которые используются для достижения стратегических и тактических целей предприятия. Непременной составляющей ресурсного потенциала аграрного предприятия являются земельные ресурсы.

Актуальность. Земельные ресурсы являются базой для ведения деятельности любого аграрного предприятия. Разнообразие видов деятельности аграрных предприятий, разная организационная структура и особенности деятельности в период трансформационных процессов в рыночной экономике вызывают необходимость изучения методов исследования эффективности использования земельных ресурсов.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы использования земельных ресурсов в аграрной сфере постоянно находятся в центре внимания ученых-аграриев. Значительный вклад в их разработку внесли отечественные ученые-экономисты Д. Добряк, П. И. Пушкаренко, Н. Н. Федоров, А. М. Третьяк, А. С. Дорош [1; 2; 4; 5; 6] и др. В их работах основательно рассмотрены проблемы нормативно-правового обеспечения управления земельными ресурсами, проблемы государственной земельной политики, уделено внимание вопросам трансформации земельных отношений к рыночным условиям. Остается без должного внимания анализ методов эффективности использования земельных ресурсов в современных условиях. Поэтому, дальнейшее изучение данной проблематики в условиях проведения земельной реформы не теряет своей актуальности и сегодня.

Формирование целей статьи. Целью статьи является систематизация и характеристика методов анализа эффективности использования и управления земельных ресурсов как составляющей ресурсного потенциала аграрного предприятия в современных условиях хозяйствования.

Изложение основного материала исследования. В научных подходах существуют различные методы исследования эффективности использования земельных ресурсов аграрного предприятия, в частности: статистические методы; исторические, монографические методы, картографические методы; коэффициентный методы и тому подобное.

Благодаря использованию статистических методов исследования можно установить динамические тренды в землепользовании и землевладении в разрезе отдельных видов землепользователей, собственников и видов угодий; определить структурные сдвиги в использовании сельскохозяйственных угодий; провести оценку распределения различных категорий землепользователей по размерам землепользования и использования сельскохозяйственных земель; выявить взаимозависимости и взаимосвязи в сфере использования земель, обосновать основные факторы, которые формируют [3].

Монографический и исторический методы исследования эффективности использования земельных ресурсов позволяют обобщить теоретико-методологические основы формирования земельных отношений в регионе, изучить его особенности. Детализация исследования и изучения внутренних социально-экономических особенностей в землепользовании отдельных субъектов хозяйствования требует применения монографического метода.

Картографический метод исследования использовался для выявления основных тенденций и закономерностей использования земель и обоснование путей их рационализации; сравнительный анализ - для определения различий в природных и экономических характеристиках земельных участков в процессе проведения их экспертной денежной оценки; нормативный, экспериментальный - для анализа управленческих ситуаций и принятия решений по рациональному использованию земельных ресурсов.

Среди наиболее распространенных методов исследования эффективности использования земельных ресурсов аграрного предприятия отмечается коэффициентный метод, сущность которого заключается в расчете соответствующих коэффициентов, к которым относятся внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективное использование и управление земельными ресурсами. Однако коэффициентный метод характеризуется определенными недостатками, а именно: использование большого количества коэффициентов, неравномерно могут меняться во времени, что, в свою очередь, вызывает трудности формулировки однозначных выводов; отсутствие нормативных значений большинства коэффициентов, используемых при анализе использования земельных ресурсов.

Сущность математических методов сводится к использованию факторных моделей анализа, основанных на расчете определенного интегрального показателя или нескольких цифровых показателей, формирующих конечную оценку. Математические методы показывают наиболее достоверную информацию в результате проведенного анализа, однако они требуют специальных навыков, дополнительных затрат времени и характеризуются сложностью в расчетах.

Применение экспертных методов осуществляется, если возникает необходимость в информации об определении количественного влияния факторов на эффективность использования земельных ресурсов. Основными чертами, характеризующими сущность экспертных методов, являются: анализ поставленной проблемы специалистами интуитивно-логическим способом, количественная оценка толкований, формализация полученных результатов. Использование экспертных методов значительно упрощает процесс оценки эффективности использования земельных ресурсов и предоставляет информацию, которой не хватает при осуществлении математических расчетов. Для определения структуры и структурных изменений исследуемого явления, установление взаимозависимостей между показателями, используется метод группировок. Он позволяет установить соотношение определенных показателей в общей их совокупности.

С помощью метода группам формируются группы, составляют совокупность, а также общие признаки для этих групп (распределение предприятий по формам собственности, подсистемами деятельности и т. д.). Для установления взаимозависимости нескольких показателей экспертами осуществляются аналитические группировки. Список методов исследования эффективного использования и управления земельными ресурсами аграрного предприятия, безусловно, не ограничивается рассмотренными выше, их много и каждый в той или иной степени имеет свою значимость для проведения анализа эффективности использования и управления земельными ресурсами аграрного предприятия. Автором статьи проведен анализ методов исследования эффективного использования и управления земельными ресурсами аграрного предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Систематизация и характеристика методов исследования эффективного использования и управления земельными ресурсами

<i>Название метода</i>	<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
Коэффициентный метод	Позволяет провести расчёт соответствующих коэффициентов, показывающих степень использования и управления земельными ресурсами	Использование большого количества коэффициентов, которые неравномерно могут меняться во времени, в свою очередь, вызывает трудности формулировки однозначных выводов; отсутствие нормативных значений большинства коэффициентов, используемых при анализе использования земельных ресурсов
Сравнительный анализ	Позволяет определить различия природных и экономических характеристик земельных участков в процессе проведения их экспертной денежной оценки	Основные проблемы сравнительного анализа связанные с соблюдением принципов использования необходимой информации: полноты, достоверности, актуальности, соответствия именно оцениваемому объекту
Статистические методы	Позволяют установить динамические тренды в землепользовании и землевладении в разрезе отдельных видов землепользователей, собственников и видов угодий	Необходимость соответствующей квалификации кадров, необходимость владения соответствующими исходными данными, трудоёмкость
Монографические методы	Позволяют детально исследовать и изучить внутренние социально-экономических особенностей в землепользовании отдельных субъектов хозяйствования	

Исторические методы	Позволяют обобщить теоретико-методологические основы формирования земельных отношений в регионе	
Картографический метод	Позволяет изучить основные тенденции и закономерности использования земель и обоснование путей их рационализации	
Нормативный и экспериментальный методы	Проводится для анализа управленческих ситуаций и принятия решений по рациональному использованию земельных ресурсов	Необходимость нормативной информации, которая на многих предприятиях отсутствует
Математические методы	Четкость предложенных решений, относительная дешевизна, надёжность информации, оперативность, сопоставимость результатов, относительно низкий уровень риска	Необходимость соответствующей квалификации кадров, не обходимость владения соответствующими исходными данными, трудоёмкость
Экспертные методы	Разносторонний анализ проблемы, получение уникальной информации, оперативность, использование знаний экспертов в полной мере, надёжность информации	Сложность организации процедуры, сложность получения единой групповой мысли, субъективность экспертов в видении информации, дороговизна вызывают сложность управления использованием земельных ресурсов
Метод группировки	Позволяет установить соотношение определенных показателей в общей их совокупности	Для проведения анализа по методу группировки необходимо провести предварительный тщательный теоретический анализ факторов, выявление главного направления развития исследуемого явления и выделение из сложной совокупности отдельных групп единиц, принадлежащих к разным типам. Этот анализ трудоёмкой и требует квалификации рабочих
Метод рейтинговой оценки	Помогает комплексно охватить все аспекты управления использованием земельными ресурсами	Рейтинг не может служить мерилом эффективного использования и управления земельными ресурсами и формализует только распределение их по выбранным критериям
Индексный метод	Позволяет провести расчёт индексов, характеризующих использование земельных ресурсов	Отбор важнейших и наиболее информативных показателей, зависит от изменений условий деятельности предприятия; его использование не даёт управленческого характера
Анализ рядов динамики	Помогает исследовать и проанализировать изменения в управлении использованием земельных ресурсов во времени	Дает лишь поверхностную оценку использования земельных ресурсов, не носит прогнозного и стратегического характера, не учитывает факторы внешней среды

Морфологический анализ	Помогает глубже понять содержание проблемы, выбрать наиболее удачное решение, учитывая средства и методы, причины и последствия	Трудоемкость, возможность получения слишком большого для рассмотрения количества вариантов
Комплексный метод	Даёт возможность выявить проблемные направления в деятельности предприятия и исследовать их причины, разработать программу мер предприятий по повышению эффективности управления использованием земельных ресурсов и обеспечить контроль за их практическим осуществлением	На его основе достаточно трудно сделать обоснованные выводы о состоянии земельных ресурсов целом. Он очень трудоёмкий, ему также присущи все недостатки коэффициентного метода, что ограничивает возможности его использования на практике
Матричные методы	Комплексное исследование управления использованием земельных ресурсов, простота и наглядность, представление возможных стратегий, их конкретность, акцент на качественной стороне анализа	Статический характер моделей, ограниченное количество позиций, показателей, стратегий, не даёт возможности определить эффективный механизм управления использованием земельных ресурсов
Интегральный метод	Возможность дополнения любого количества аналитических направлений и коэффициентов оценки в случае необходимости в их включении в интегральный показатель	Трудоемкость, сложность в применении, поскольку требуют сбора и анализа очень большого количества информации

**разработано автором на основе собственных исследований*

Выводы. На основании проведённого исследования следует отметить, что существует много методов и каждый в той или иной степени имеет свою значимость для проведения анализа эффективности использования и управления земельными ресурсами аграрного предприятия. Но большинство из них направлены на решение только определенного круга вопросов, характеризующих эту категорию. В наше время не существует единой методики, единого подхода, позволяющего оценить состояние управления использованием земельных ресурсов аграрного предприятия, особенно в условиях кризисного развития экономики и трансформационных процессов в земельном законодательстве.

С целью принятия эффективных управленческих решений по повышению уровня управления и использования земельных ресурсов аграрных предприятий возникает необходимость в комплексном подходе к систематизации основных подходов, методов и показателей, наиболее пригодных для оценки системы управления земельными ресурсами аграрного предприятия.

Для решения проблем эффективного использования земельных ресурсов, управления отношениями предприятий в этой сфере целесообразно комплексное сочетание рассмотренных методов на основе комбинаторики. Их ситуативное объединение и комбинационные альтернативы предоставят возможность комплексного решения альтернативных путей формирования стратегических решений в вопросах управления и эффективности использования земельных ресурсов аграрного предприятия.

Список использованных источников

1. Добряк, Д. С. Сучасний стан земельної реформи та перспективи розвитку земельних відносин в Україні / Д.С. Добряк // Землевпорядний вісник. – 2015. – № 4. – С. 3-4.
2. Пушкаренко П. І. Економіко-правові засади становлення ринку землі й проблеми його детінізації / П.І. Пушкаренко // Фінансове право. – 2010. – № 2 (12). – С. 23-26.

3. Радомський С. С. Показники та методика оцінки наявності й використання земельних угідь Закарпаття. / С. С. Радомський, Н. Р. Шпик. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL:http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2011_18_2/files/11rassot.pdf.

4. Третяк, А. М. Антологія земельних відносин, землеустрою, земельного кадастру, охорони земель та економіки землекористування в Україні (Вибрані твори в 5 томах). Том 1. Земельні відносини. – Л.: ТОВ «ЦЗРУ», 2009. – 550 с.

5. Третяк, А. М., Дорош О. С. Управління земельними ресурсами / За редакцією професора А. М. Третяка. Навчальний посібник. – Вінниця: Нова книга, 2006. – 360 с.

6. Федоров, М.М. Інституціональні засади трансформації земельних відносин в аграрній сфері / М.М. Федоров// Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері (м. Луганськ, 30 березня 2011 р.). – Луганськ: «Янтар». – 2011. – С. 55-68.

УДК 658.338

МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОДУКТОВ УГОЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

ПЕТЕНКО И. В.,

**д-р экон. наук, профессор каф.
маркетинга, ГОУ ВПО «Донецкий
национальный университет»,**

МАЙДУКОВ Г. Л., аспирант,

ПЕТЕНКО А. В.,

**канд. гос. упр., доцент каф. управления
персоналом и экономики труда, ГОУ
ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»**

Обоснованы границы возможности диверсификации угольного производства. Сформулированы методические подходы к оценке остаточного энергетического и материального остаточного потенциала попутных источников основного угольного производства.

Ключевые слова: диверсификация; угольное производство; топливно-энергетический рынок; вторичный производственный продукт; топливно-энергетический потенциал; минерально-сырьевой потенциал; ресурсный потенциал шахтных вод; шахтный газ-метан.

Обґрунтовано межї можливості диверсифікації вугільного виробництва. Сформульовано методичні підходи до оцінки залишкового енергетичного і матеріального залишкового потенціалу супутних джерел основного вугільного виробництва.

Ключові слова: диверсифікація; вугільне виробництво; паливно-енергетичний ринок; вторинний виробничий продукт; паливно-енергетичний потенціал; мінерально-сировинний потенціал; ресурсний потенціал шахтних вод; шахтний газ-метан.

The borders of possibility of diversification of coal production are reasonable. The methodical going is set forth near the estimation of remaining power and material remaining potential of passing sources of basic coal production.

Keywords: diversification; coal production; fuel and energy market; productive afterproduct; fuel and energy potential; raw mineral-material potential; resource potential of mine waters; mine gas-methane.

Постановка проблемы. Угольная отрасль Украины находится в глубоком кризисе. Попытки реанимировать шахты дали положительные результаты преимущественно в случае их передачи в частную собственность.

Реформирование отрасли предлагается проводить по следующим направлениям:

– модернизация экономически и технически наиболее перспективных шахт для удовлетворения потребностей в угольной продукции заданного ассортимента и качества базовых отраслей экономики;

– замещение части импортного углеводородного топлива его синтетическими аналогами путём создания новых видов производств на базе угольного месторождения, углепородных отходов добычи и обогащения угля;

– снижение энергоёмкости производства предприятий отрасли посредством замещения части используемой тепловой и электрической энергии собственными источниками когенерации шахтного метана и углесодержащих отходов.

Реализация этих направлений требует диверсификации как угольного производства, так и топливно-энергетического рынка в Украине.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди различных направлений исследований внимание учёных привлёк динамический эффект влияния рационального использования ресурсов на поступательное развитие самой экономики [4; 5]. Вопрос о необходимости внедрения экономического механизма рационализации природопользования и охраны окружающей среды (в том числе в горной промышленности) рассматривались в работах отечественных экономистов Амоши А. И. [10], Данилишина [3], Дорогунцева С. И., Мищенко В. С., Коваль Я. В, Новоторова О. С., Паламарчука М. М. [4], Красавина А. П., Корчевой Ю. П. [7], Мищенко В. С. [3], Сотник И. О. [1], Улицкого О. А. [8] и др. Вместе с тем значительное количество вопросов остаётся открытым для исследования.

Актуальность. Потенциальная потребность в продуктах угольного производства в условиях рынка обуславливает использование маркетинговой концепции формирования рынка угольной продукции.

Цель исследования – раскрыть потенциал природно-ресурсного потенциала продуктов угольного производства, сформулировать методические подходы к оценке остаточного энергетического и материального остаточного потенциала попутных источников основного угольного производства.

Изложение основного материала.

Минерально-сырьевой потенциал. Содержащиеся в угольном пласте и вмещающих его породах химические элементы подразделяют на углеобразующие (С, Н, О, N, Si, Al, Fe, Ca, Mg, Na, K, S) и попутные, или «малые», химические элементы, средний уровень содержания которых не превышает 0,1 весовых процента. По содержанию и массе в ШП и отходах углеобогащения преобладают кремнистые соединения, железистые, глинозёмные и известковые. Они представляют собой минеральную составляющую, потенциально пригодную для вовлечения в промышленное производство. Содержание в них полезных минералов колеблется в широких пределах – от фонового (кларки), присущего любому месту земной коры, до концентраций, характерных для природных месторождений ПИ.

Наиболее перспективные направления использования конкретных источников для промышленной утилизации отходов могут быть установлены по размеру модулей золы, образовавшейся в результате сжигания углей и минералогическому составу отходов ОФ, вычисленных Днепропетровским отделением Украинского государственного института минеральных ресурсов по соотношению преобладающих в ней остатков основных минералов.

Перегоревшие породы кремневого и железистого модулей – это, прежде всего, сырьё для дорожного строительства, керамического производства, производства строительных материалов и конструкций. В принципе они являются конкурентами традиционным первичным месторождениям. Однако из-за невостребованности ВПР угольного и топливно-энергетического производства оценить их потенциал можно чисто условно, игнорируя экономические факторы. Например, в 2009 году на ремонт и строительство автомобильных дорог в Украине предусмотрено 16,36 млрд. грн. Однако в Донецкой области в рамках программы подготовки к чемпионату Европы 2012 года по футболу было предусмотрено строительство всего 12 км объездных дорог со сметной стоимостью 256 млн. грн. О массовом вовлечении отходов в дорожное строительство при таких объёмах финансирования речи нет. В

то же время из-за экономического кризиса заморожены объекты строительства, не востребованы производственные мощности предприятий строительных конструкций, кирпичные заводы и т. д.

В этих условиях в качестве методического подхода к оценке потерь могли бы быть условно использованы концептуальные цены, основанные на издержках конкретного производства. Такие цены, рассчитанные по издержкам производства без учёта рыночного фактора, в экономике подразделяют на предельные, технические и целевые. Для оценки в денежном выражении прямой замены ППР на ШП либо отходы обогащения угля может быть использована техническая цена C_1 , равная затратам на замещение товара R_1 и постоянных расходов C_n при равных объёмах реализации продукции, то есть:

$$C_m = R_1 + C_n, \text{ грн.} \quad (1)$$

Особое место во вторичных отходах угольного и энергетического производства принадлежит гидроксиду алюминия (Al_2O_3) как потенциальному источнику получения исходного сырья для производства алюминия. Для выплавки алюминия традиционно используют бокситы – смесь гидроксидов алюминия, оксидов железа и кремния.

Более 90 % месторождений бокситов находится в странах с тропическим климатом. В Украине крайне ограничены запасы глинозёмосодержащих руд и они экспортируются из-за рубежа. Аналогом такой руды могут быть как вмещающие угольный пласт породы, так и отходы обогащения. Особо высокая концентрация глинозёма содержится в золе ТЭК от сгоревшего угля. Однако по кремневому модулю (не ниже 2 единиц) эти ресурсы уступают стандартным сортам боксита, предлагаемого на мировом рынке. Результаты статистической обработки данных свидетельствуют, что во флотохвостах содержится 42,8 %, в породе – 89,3 % и золе ТЭЦ – 63,2 %, содержащего в среднем 27 % Al_2O_3 , или соответственно 36,4 %, 18,4 % и 13,7 % этого минерала с концентрацией более 25 %. Одна часть этого ресурса может быть частично использована непосредственно в производстве алюминия, другая (после обогащения) – в абразивном производстве. Наряду с этим бокситы пользуются спросом для производства флюсов в чёрной металлургии, для производства абразивных и огнеупорных материалов. Именно этот сектор мирового рынка испытывает дефицит сырья с более низкими качественными характеристиками глинозёма, что позволяет производителям сохранять конкурентоспособность из-за более низких затрат на производство своей продукции. Это позволяет расширить сферу потребления отходов за счёт использования вторичного сырья с меньшим содержанием Al_2O_3 . Следовательно, есть все основания считать, что вовлечение в производство отходов с наиболее высоким глинозёмно-кремневым модулем может стать источником не только для диверсификации внутреннего сырьевого рынка, но и для экспорта в другие страны. Для инвесторов в производство глинозёма следует учредить, как минимум, следующие льготы:

- безвозмездное использование углепородных отвалов, золонакопителей ТЭЦ, накопителей флотохвостов ОФ для утилизации содержащихся в них ресурсов;
- установить частичное снижение налогов на добавленную стоимость пропорционально уменьшению техногенной нагрузки на ОС в результате сокращения их объёмов.

Что касается методических подходов к оценке потерь, то они могут оцениваться как упущенная экономическая выгода, в результате возможного замещения первичного сырья вторичными отходами в соответствии с мировыми ценами на сырьё и учётом затрат на его доведение до соответствующих кондиций. В 2011-2012 гг. цены на бокситы, используемые в производстве огнеупорных и абразивных материалов и изделий, достигали 640 \$/т.

Малые химические элементы. Общее число химических элементов, концентрация которых в каменных углях не превышает 0,1 весового потенциал, достигает 70, однако в пределах чувствительности рядовых методов анализа их около 30 [5]. Все они от долей до сотен граммов на тонну рассеяны по всей массе угля в виде солеобразных и комплексных соединений с органическим веществом, в виде изоморфной примеси в золаобразующих минералах и значительно реже – в свободной форме либо в форме собственных минералов. При разведке и освоении УМ малые элементы изучают и оценивают в качестве ценных, токсичных, технологически вредных и полезных микроэлементов.

Остаётся крайне низкой эффективность извлечения из угля ценных компонентов – пока в промышленных масштабах из побочных продуктов коксования извлекается только германий. Значительные ресурсы германия и других ценных элементов остаются невостребованными, хотя экспериментально на Северодонецком химико-металлургическом комбинате установлено, что подшихтовка обогащённых германием зол донецких углей к германиеносным аргиллитам технически возможна и целесообразна (извлечение элемента составляет 50-60 % от ресурсов в угле). Рентабельность может быть повышена за счёт расширения перечня извлекаемых элементов, технологически связанных с германием [6].

Обнадёживающие результаты по комплексному извлечению из зол углей германия, галлия, молибдена, свинца, цинка получены на стендовых установках в Институте горючих ископаемых и Государственном институте редких металлов (Москва). В научно-исследовательском институте химической технологии (Москва) в лабораторных условиях разработана принципиальная технология перевода из зол ТЭС в раствор галлия, скандия и иттрия с последующим извлечением этих элементов ионообменными смолами.

Технологические исследования по извлечению других ценных элементов из зол углей, в частности, вольфрама, рения, ртути, серебра, золота, не вышли из поисковой стадии, но, как показывают результаты экспериментальных работ, наибольший эффект достигается при использовании золы, полученной при слоевом сжигании угля, дающем максимальное шлакообразование и минимальный выход летучей золы, обогащённой легко возгоняемыми металлами. При пылефакельном сжигании угля, применяемом на крупных тепловых электростанциях, наибольший практический интерес в качестве коллективного «рудного» концентрата представляет самая тонкая фракция золы, улавливаемая последним на пути движения пылегазового потока электрофильтром.

Из сказанного следует, что угли на сегодняшний день не являются (за исключением германия и отчасти галлия) реальным сырьевым источником получения редких и ультраредких металлов как в ДНР, так и в зарубежных странах. Вместе с тем развитие новых отраслей промышленности с широким применением композиционных материалов с заданными свойствами резко повысило бы спрос на некоторые из них. Большие изменения ожидаются на рынке скандия и галлия в связи с созданием нового поколения лазеров на галлий-скандий-гадолиниевых гранатах, которые по эффективности более чем в два раза превосходят другие твёрдотельные лазеры, а также висмута в связи с созданием высокотемпературных сверхпроводников типа Bi-Sr-Ca-Cu-Q [7]. Резко повысился спрос на индий в связи с открытием новой перспективной области его применения – защитные теплоизолирующие покрытия стекол автомобилей и зданий, предохраняющие от образования на них инея и льда. По оценке экспертов спрос на перечисленные металлы, а также на ниобий в ближайшие 10-15 лет на мировом рынке будет расти, быстрее, чем на другие дефицитные металлы. Темпы этого роста по различным оценкам составят от 3 до 20 % ежегодно. Ожидаются достаточно высокие, по данным Горного бюро США (порядка 5 %, а в Японии до 19 %) темпы мирового потребления германия в связи с широкой перспективой его использования в волоконно-оптических линиях связи и производства пластиковой тары для пищевых продуктов.

Ресурсный потенциал шахтных вод. Роль водных ресурсов при переходе мирового сообщества к устойчивому развитию приобретает особое значение. Являясь одним из главных источников жизни, водные ресурсы по мере роста населения и развития цивилизации испытывают всё возрастающую антропогенную нагрузку, что снижает их ассимиляционный потенциал к самовосстановлению. Поэтому методический подход к оценке потерь ресурсного потенциала природных вод, оказавшихся в зоне ведения горных работ, должен учитывать ущерб от загрязнения и минерализации атмосферных осадков подземных пресных вод, поверхностных природных гидрологических систем, засоление и заболачивание почвы в результате её подтопления ШВ, а также вовлечение в промышленное производство пресной воды питьевого качества в случаях, когда взамен неё может быть использована ШВ, пригодная для технических целей и т. д. Последствия и масштаб воздействия шахтных сбросов на каждый из объектов не одинаков и требует индивидуального подхода.

Нельзя игнорировать и то, что на ряде шахтных полей в Донбассе состав материнских вод по качеству соответствует требованиям стандартов, установленным для питьевой воды. Поэтому размеры экологического ущерба могут условно определяться размерами увеличения

или сокращения соответствующих платежей и сборов за спецводопользование, хотя такой подход, строго говоря, не адекватен ущербу, нанесённому ОС.

Сложности выбора методических подходов к оценке остаточного ресурсного потенциала ВПР этим не ограничиваются. Выдача лицензии на разработку УМ законодательно не предусматривает промышленную разработку воды, природного газа и горных пород, содержащих, скажем, попутные металлические и другие ПИ, поэтому их преобразование в товарную продукцию в юридическом толковании в частном, рассматриваемом нами случае, представляет собой «коллизсионное право» внутригосударственного масштаба, т. к. часть подземных вод является не попутным, а самостоятельным продуктом, образовавшимся в результате синергетического эффекта, вызванного геотектоникой.

Что касается внутришахтных вод, то зарегистрировано открытие, в соответствии с которым «природные водопритоки на шахтах Донбасса при разработке пластов ниже зоны газового выветривания (ЗГВ) не обуславливаются грунтовыми паводковыми водами, а создаются выделяющейся материнской водой, содержащейся в под- и надработанном угольном массиве».

В научной литературе описаны различные методические подходы к экономической оценке ПР с целью установления размеров платы за их использование. Они условно сгруппированы следующим образом:

- затратный – по величине затрат на добычу, освоение и использование ПР;
- результативный – по размеру денежного дохода от реализации первичной продукции;
- затратно-ресурсный – по величине затрат на освоение ПР плюс доход от его использования, то есть комбинация двух предыдущих подходов;
- рентный – по величине дохода субъекта хозяйственной деятельности, получаемого от использования предоставленного ему ПР;
- восстановительный – по совокупности (компенсации) затрат на воспроизведение использованного ПР;
- монопольно-ведомственный – по размеру компенсационных платежей за использование ресурса, необходимых на покрытие потребностей специализированных государственных служб, осуществляющих монопольное управление ПР.

Только один первый из числа перечисленных методических подходов не предусматривает наличия рынка ПР с его неизменными атрибутами (спрос, цена, доход, конкурентность и т. д.), и по этому признаку он будет нами впервые использован для оценки потенциальной стоимости ВПР угольного производства C в виде суммы затрат ζ на освоение её ресурса

$$C = \sum_{i=1}^{i=n} \zeta_i, \quad (2)$$

где ζ_i – статьи расходов на содержание водосборников, насосных установок шахтного водоотлива, очистных и обеззараживающих сооружений и установок, расход электроэнергии, налоговые сборы, экологические платежи, часть общеадминистративных и других расходов.

Частично результативный подход может служить основой для разработки методики опосредованной оценки потенциала ВПР в перспективе – по мере развития технологий и производства, освоения территорий, качественных преобразований ресурса в течение времени (например, опреснение воды в шахтных прудах-осветлителях до уровня санитарных норм, предъявляемых для рекреационных зон) и т. д.

По отношению к другим минеральным отходам можно было бы в качестве методического подхода использовать общепринятый термин «упущенные экономические возможности», но исключительно при наличии рыночного спроса на них. Между тем не исключены методические подходы к оценке потенциала ВПР, используемых с познавательной целью (физика, санитария, экология и др.), не требующие экономической оценки. В то же время следует признать, что минеральные ресурсы должны иметь не только оценку как минерально-ресурсный потенциал. Каждый из источников отходов основного производства должен иметь паспорт, содержащий информацию о составе и концентрации веществ в отходах аналогичных, используемых в промышленном производстве, размещённый в Интернете, доступный для предпринимателей.

Например, несмотря на наличие в составе шахтных сбросов таких вод, которые после соответствующей технологической подготовки могут стать конкурентной продукцией на рынке водных ресурсов, многочисленные попытки разрешить связанные с этим проблемы успеха в Украине не имели, и дефицит воды в восточных и южных областях сохраняется. В связи с этим некоторые специалисты предлагают другие пути для вовлечения этого ПР в сферу промышленного потребления. А. А. Улицкий предлагает, например, решить эту, бесспорно, крайне актуальную проблему путём извлечения из шахтных водотоков промышленно ценных химических элементов и соединений [8]. Опираясь на ссылки на литературные источники, автор приводит данные о широко распространённых галургических производствах по переработке производственных стоков в экономически развитых зарубежных странах (США, ФРГ, Италия, Япония, Израиль), где, в отличие от Донецкого региона, из гидроминерального сырья добывают многие из элементов, содержащихся в ШВ. Автор считает, что для развития в Донбассе таких производств есть все экономические, технические предпосылки и что такой подход даёт возможность в перспективе в определённой степени компенсировать затраты на деминерализацию ШВ, что в конечном счёте увеличит баланс водных ресурсов и улучшит экологическую обстановку в регионе.

Несмотря на значительные отличия в составе и концентрации химических элементов и соединений в ШВ перспективными с точки зрения организации промышленной добычи являются Южно-Донбасский, Красноармейский и Центральный угленосные районы.

Потенциал шахтного газа-метана. Первые попытки использовать ШМ в качестве энергоресурса сделаны свыше ста лет назад. В настоящее время промышленная разработка УМ на горючий газ в ряде стран занимает прочное место (ЮАР, США, ФРГ). Число угледобывающих стран, где активно ведутся работы по промышленной утилизации ШМ и по преобразованию угля в синтетическое топливо, по мере увеличения цен на нефть и природный газ становится всё больше. Ущерб экономике Украины от потерь газа-метана в виде выбросов в атмосферу газозадушенной смеси достигает миллиарда и более кубометров в год. При этом не учитываются скопления газа в природных пустотах, закрытых и поставленных на консервацию шахтах, запасы в месторождениях, не подлежащих по геологическим условиям для разработки подземным или открытым способом. Неиспользуемый энергетический потенциал метана мы подразделяем на активную и пассивную части. К первой из них мы относим газ техногенного происхождения вскрытых месторождений, ко второй – территорию Украины, где расположены не вскрытые залежи каменного и бурого угля, лигнитов, горючих сланцев, торфяники, в которых содержится метан. В данной работе ограничимся рассмотрением вскрытых месторождений каменного угля в Донбассе, где уже нарушена сорбционная связь метана с твердым телом.

Анализ показывает, что доля метана действующих шахт при существующих способах дегазации и промышленной утилизации крайне ограничена и поэтому не может радикально повлиять на структуру топливно-энергетического баланса Украины [9]. Информация о газовых ресурсах угленосной толщи Донбасса достаточно обширная, хотя достоверной оценки запасов метана в недрах Украины нет, поскольку, как уже упоминалось, расчёт произведён по плотности ресурса и площади месторождений. Кроме того, разведочное бурение проводилось на недостаточную (с точки зрения геологоразведки месторождений на газ) глубину (5 км).

По данным бывшего Государственного комитета Украины по геологии, ресурсы метана, рассчитанные по шахтным полям и участкам, подлежащим дегазации, то есть тех, которые выделяют более 10 м³/ч метана на 1 т горной массы, в 1988 г. составляли 1083 млрд. м³ (в рабочих угольных пластах – 562 млрд. м³, в нерабочих – 521 млрд. м³). С учётом газа, содержащегося во вмещающих породах и скоплениях, общие запасы метана в украинской части Донбасса оценивались в 1,3 трлн. м³, из них может быть извлечено 850 млрд. м³ (65,4%). Приведённые данные относятся к числу наиболее пессимистических, так как, напомним, получены при разведке на уголь, которая выполнена до глубины 1200 м, и лишь по некоторым регионам Донбасса до 1800 м, и не учитывались запасы во вмещающих породах, хотя основной объём метана (82 %) сосредоточен именно в них. По оптимистическим прогнозам, при постановке специальных разведочных работ на газ до глубин 5000-5500 м запасы метана УМ могут быть существенно увеличены.

Подавляющее число специалистов горного дела склонно рассматривать оперативную дегазацию УПМ в процессе очистных работ как самостоятельную операцию по обеспечению

безопасности ведения горных работ, которая несовместима с коммерческой деятельностью. Поэтому каптированная газоздушная смесь дегазационных шахтных установок, по их мнению, может быть использована на внутрипроизводственные либо местные коммунальные нужды преимущественно для выработки электро- и теплоэнергии когенерационными установками [10].

Во время нахождения в шахте часть свободного метана не успевает выделиться из горной массы и вместе с потоками угля, породы и воды выносится на поверхность и растворяется в земной атмосфере. Основная часть (около 80 % общего объёма газа) разбавляется вентиляционной струей (до 0,5-1,0 %) и тоже выбрасывается в атмосферу. И только около 20 % газа каптируется в шахтной дегазационной сети. Из-за его низкой концентрации каптированная газоздушная смесь взрывоопасна и не соответствует требованиям, предъявляемым когенерационными установками к топливу. И только треть каптированного метана утилизируется в топливно-энергетических установках, а две трети выбрасываются в атмосферу или сжигается.

Для вовлечения всего каптированного газа требуется его концентрирование путём насыщения природным либо синтетическим газом, строительства специальных станций и прокладки газопроводов. В подавляющем числе случаев даже при выполнении всех этих и других условий этот газ из-за рассредоточенности его источников на большой территории и малых объёмов вряд ли может быть конкурентоспособным с природным газом, особенно используемым в индустриальном производстве. Хотя, как свидетельствует мировой опыт, утилизация метана непосредственно на шахтах обеспечивает сокращение расхода энергоресурсов и объём выбросов ПГ в атмосферу, что приносит ощутимый экономический эффект. Вместе с тем проблемы извлечения углеводородного топлива из недр Донецкого кряжа намного значимее, масштабнее и сложнее, чем очерчены дегазацией и проветриванием угольных шахт.

Условно источники метана можно подразделить на три группы: УМ, намечаемые к отработке, из которых промышленная добыча метана осуществляется через скважины, пробурённые с поверхности в процессе заблаговременной (5-7 лет) и предварительной (до начала очистных работ) дегазации; скопления газа в закрытых и поставленных на консервацию шахтах; углегазовые месторождения с некондиционными пластами, пористые породы, пропластки, скопления метана (Лаврентьевский, Павловский купола и др.), антиклинальные складки и различные тектонические нарушения; жидкие углеводороды, сопутствующие залежам угля в свитах девона карбона.

При этом капитальные затраты на содержание дегазационных установок следует относить на себестоимость реализуемой продукции. Содержащийся в нарушенном УПМ метан находится в связанном состоянии, и его потенциал как источника энергии может быть оценён по геологическим оценкам метанообильности угля и вмещающих его пород как абсолютная величина. Что касается вскрытых УМ, то выделяющий при его отработке метан условно можно подразделить на технический и промышленный потенциалы. К числу первых относится весь газ, выделяющийся как из массива с исходящей вентиляционной струей, так и из угля, породы и воды в процессе их транспортирования и хранения. Для улавливания этой газоздушной смеси нет промышленных установок, и она пока не может быть преобразована в другие виды энергии. И только часть метана, каптированная шахтными дегазационными установками, может быть использована как топливо, о чём было подробнее сказано ранее.

Таким образом, реальные экономические потери от выбросов в атмосферу части каптированного метана предлагается оценивать с учётом функционального назначения дегазации – обеспечения безопасности ведения горных работ. Исходя из этого, в расчёт не принимаются компенсация затрат на сооружение дегазационных и буровых установок и к учёту принимается часть эксплуатационных расходов на извлечение и трансформирование газоздушной смеси, пропорциональная объёму метана, выброшенного в атмосферу после каптации.

Выводы. Таким образом, предложенные методические подходы дают возможность:

– инвестору на базе данных конкретного объекта установить его остаточный материально-энергетический потенциал для непосредственного использования либо для промышленной переработки;

– соответствующим государственным и муниципальным органам власти оценить эффективность использования субъектом хозяйственной деятельности переданного ему в пользование месторождения.

Однако для всесторонней эколого-экономической оценки объекта инноваций/инвестиций важное значение имеет возможность предварительно оценить направления возможного использования и экономический эффект от использования ВПР.

Список использованных источников

1. Сотник И. О микроэкономических последствиях ресурсосбережения / И. Сотник // Экономика Украины. – 2009. – № 10. – С. 27-35.
2. Защита окружающей среды в угольной промышленности / А. П. Красавин. – М., Недра, 1991. – 221 с.
3. Данилишин Б. М. Природно-ресурсный потенциал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко, Я. В. Коваль, О. С. Новоторов, М. М. Паламарчук. – Київ, РВПС України. 1999. – 716.
4. Устойчивое использование и управление природными ресурсами (Отчёт Европейского агентства окружающей среды № 9. – 2005 // Ресурсосберегающие технологии. – 2006. – № 14. – С. 3-84.
5. Саранчук В. И. Физико-химические основы переработки горючих ископаемых / В. И. Саранчук, В. В. Отовский, Г. А. Власов. – Донецк: Схід. видавн. дім, 2001. – 304 с.
6. Орлов А. В. Природные и техногенные залежи угольных месторождений северо-восточного Донбасса / А. В. Орлов, Н. С. Бурлуцкий // Уголь Украины. – 2004. – № 3. – С. 34-35.
7. Корчевой Ю. П. Современное создание развития чистых угольных технологий в энергетике / Ю. П. Корчевой, А. Ю. Майстренко, А. И. Топол // Энерготехнология и ресурсосбережение. – 2009. – № 4. – С. 80-88.
8. Улицький О. А. Екологічні та економічні аспекти очищення шахтних вод Донбасу / О.А. Улицький // Уголь Украины. – 2009. – № 10. – С. 28-30.
9. Авдеева А. М. О скоплениях (залежах) свободных газов в угленосных отложениях юго-западного Донбасса / А. М. Авдеева, А. Н. Зося // Уголь Украины. – 2004. – № 11. – С. 28-32.
10. Жикаляк Н. В. Оценка потенциальной добываемости газа метана при дегазации угольных пластов Донбасса / Н. В. Жикаляк, В. А. Кравцова, Л. А. Нашкерский, И. М. Писковой // Матеріали міжнародної конференції «Форум гірників - 2009». – Д.: Національний гірничий університет. – 30 вересня – 2 жовтня 2009 р. – 2009. – С. 137-144.

УДК 332.1:351.82

НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ С МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

**ПЕТРУШЕВСКИЙ Ю. Л.,
д-р экон. наук, профессор, зав.
кафедрой учёта и аудита,
РЕВУНОВ А. Е., аспирант, ГОУ ВПО
«Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»**

В статье рассмотрены вопросы взаимодействия власти и бизнеса, а также выделены основные направления развития такого взаимодействия. Обосновано, что приоритетным направлением развития Донецкой Народной Республики является поддержка и развитие малого и среднего бизнеса и создание необходимой инфраструктуры для его роста. При этом указаны задачи власти и бизнеса с определением ожиданий такого взаимодействия.

Ключевые слова: направления взаимодействия; принцип баланса интересов; малый и средний бизнес; инфраструктура бизнеса; предпринимательство.

У статті розглянуто питання взаємодії влади і бізнесу, а також виділено основні напрямки розвитку такої взаємодії. Обґрунтовано, що пріоритетним напрямком розвитку Донецької Народної Республіки є підтримка і розвиток малого і середнього бізнесу та створення необхідної інфраструктури для його зростання. При цьому вказано завдання влади і бізнесу з визначенням очікувань такої взаємодії

Ключові слова: напрямки взаємодії; принцип балансу інтересів; малий та середній бізнес; інфраструктура бізнесу; підприємництво.

The paper deals with the interaction between business and government, as well as the basic directions of development of such cooperation. It is proved that the priority development of the Donetsk People's Republic is the support and development of small and medium-sized businesses and the creation of the necessary infrastructure for its growth. At the same time indicated the problem of power and business with certain expectations such interaction.

Keywords: areas of cooperation; the principle of balance of interests; small and medium businesses; business infrastructure; business

Постановка проблемы. Развитие малого и среднего бизнеса всегда были приоритетными направлениями развития экономики любой страны. Сейчас актуальность поддержки и развития малого и среднего бизнеса обусловлена тем, что развивающееся предпринимательство помогает решить наиболее важные задачи государства: снижение безработицы, наполнение бюджета, повышение качества выпускаемой продукции, что ведёт к развитию экономической, социальной, инвестиционной, инновационной политики Республики. Решение перечисленных задач основано на взаимодействии власти и бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций. Особое внимание в изучении взаимодействия властных и предпринимательских структур уделяли следующие ученые-экономисты Донецкой Народной Республики: Азарян Е. М., Ангелина И. А., Губерная Г. К., Марзюк А. Г., Миньковская М. В. Особенности развития малого и среднего бизнеса в ДНР рассматривались Кошелевой Е. Г., Гребенюк К. А., Крамаренко А. А., Широбоковой В. А., Миньковской М. В. и др.

Анализ публикаций перечисленных авторов позволяет констатировать, что на сегодняшний день недостаточно изучены вопросы направлений взаимодействия власти и бизнеса в Донецкой Народной Республике, что обусловило цель и задачи статьи.

Целью статьи является определение основных направлений взаимодействия между властью и бизнесом при соблюдении баланса интересов.

Для этого были поставлены и решены следующие задачи:

- проведение анализа программы перспективного развития города Донецка;
- выделение основных направлений взаимодействия власти и бизнеса;
- разработка системы инфраструктурного обеспечения малого и среднего бизнеса.

Изложение основного материала исследования. Взаимодействие любых экономических субъектов основано на *принципе баланса интересов*. Впервые данный термин относительно взаимодействия властных и предпринимательских структур (ВВПС) был введён И. А. Ангелиной: «баланс социально-экономических интересов властных и предпринимательских структур – это система показателей (критериев, параметров), характеризующих соотношение социально-экономических интересов между органами государственной власти и субъектами предпринимательства в ходе утверждения и реализации бюджетных программ, которая определяет условия их сотрудничества и границы взаимодействия» [1]. При этом интересы каждого конкретного субъекта не всегда могут быть реализованы в полной мере. Таким образом, наиболее эффективной системой считается та система, в которой взаимодействие её субъектов основано на максимальном удовлетворении и минимальном подчинении и подавлении интересов обеих сторон.

Основными принципами ВВПС, по мнению Федосеева А. М. являются:

- обеспечение консенсуса экономических интересов взаимодействующих сторон;
- легитимность субъектов взаимодействия;
- обоюдная морально-этическая, а в известных пределах – регламентируемая

соответствующим законодательством материальная, административная и судебная ответственность сторон;

– наличие эффективно действующего обоюдного мотивационного механизма взаимодействия;

– нацеленность на эффективное использование всей совокупности экономических ресурсов национальной экономики в целях ее устойчивого роста и социального прогресса всего общества;

– сбалансированность действия механизмов рыночного саморегулирования и государственного воздействия на функционирование и развитие экономических и социальных процессов [2].

В Донецкой Народной Республике примером взаимодействия власти с малым и средним бизнесом является Программа восстановления и развития экономики и социальной сферы города Донецка на 2016 год [3].

По указанной Программе из запланированных 410 мероприятий требуют финансирования 339, при этом совместные для властных и бизнес структур только два:

– № 250 Привлечение средств специальных фондов (предприятий) на улучшение финансового обеспечения лечебно-профилактических учреждений в сумме 5791,2 тыс. рос. руб. (отрасль – здравоохранение);

– № 300 Проведение городских, районных спортивно-массовых соревнований, участие команд и спортсменов в соревнованиях высшего уровня планируется за счёт бюджета города и его районов в сумме 1850,0 тыс. рос. руб., а также привлечённых предприятий 160,0 тыс. рос. руб. (отрасль – физическая культура и спорт) для популяризации спорта и здорового образа жизни среди населения, увеличение количества занимающихся всеми видами физической культуры и спортом.

Создание благоприятных условий для развития бизнеса (нефинансируемые мероприятия) также можно считать элементом взаимодействия власти и предпринимательства в г. Донецке:

– разработка нормативно-правовой базы, направленной на развитие и государственную поддержку малого и среднего бизнеса;

– создание прозрачного и чёткого механизма взаимодействия органов власти и субъектов предпринимательской деятельности;

– упрощение таможенных процедур;

– совершенствование работы банковской системы для расчёта с контрагентами;

– разработка и внедрение единой налоговой и финансовой политики, направленной на действенную поддержку субъектов предпринимательской деятельности;

– внедрение льгот по налогообложению для предпринимателей, осуществляющих деятельность в районах, находящихся в непосредственной близости от зоны боевых действий;

– устранение административных барьеров на пути развития малого бизнеса;

– разработка и принятие нормативно-правовой базы для обеспечения возможности заключения договоров с контрагентами Российской Федерации;

– налаживание внешнеэкономических и новых торговых связей;

– оказание государственной поддержки предприятиям агропромышленного комплекса, привлечение инвестиций;

– проведение «круглых столов» с заинтересованными субъектами хозяйственной деятельности по вопросу осуществления внешнеэкономической деятельности для импорта товаров, произведённых в Российской Федерации и ближнем зарубежье, с целью расширения ассортимента реализуемой продукции, снижения уровня цен на потребительском рынке.

Кроме того, наращивание темпов экономического роста, повышение конкурентоспособности города предполагается за счёт следующих нефинансируемых мероприятий:

– стимулирование развития действующих и создание в городе новых наукоёмких производств;

– техническое переоснащение предприятий промышленного комплекса с целью повышения конкурентоспособности продукции;

– обеспечение возможности своевременной транспортировки сырья и готовой продукции;

– содействие созданию инновационного сектора в промышленности;
 – сохранение кадрового потенциала и социальной защиты работников;
 – помощь промышленным предприятиям в расширении рынков сбыта, сохранение конкурентных позиций на традиционных рынках.

Анализ программы развития города Донецка привел к необходимости определения основных направлений взаимодействия власти и бизнеса (табл. 1) для комплексного представления аспектов сотрудничества. Основными направлениями взаимодействия власти и бизнеса являются: экономическое, нормативно-правовое, социальное, информационное, инвестиционное, инновационное, производственно-материальное.

Таблица 1

Направления взаимодействия власти с малым и средним бизнесом

<i>Задачи органов власти</i>	<i>Ожидания власти</i>	<i>Направления взаимодействия</i>	<i>Ожидания малого и среднего бизнеса</i>	<i>Задачи бизнеса</i>
Обеспечение законодательно-правовой базой и пакетом административных услуг	Выполнение законов	Нормативно-правовое	Принятие законов в пользу бизнеса	Соблюдение законов
Снижение налоговой нагрузки, применение льгот	Наполнение бюджета	Экономическое	Осуществление деятельности, получение роста прибыли	Уплата налогов
Выполнение социально значимых функций государства	Повышение уровня доверия	Социальное	Создание новых рабочих мест, улучшение условий труда, соц. пакет	Социальная направленность
Информационное обеспечение	Получение статистической информации	Информационное	Удовлетворение потребности в информации	Предоставление отчётности
Стимулирование и юридическое сопровождение инноваций	Развитие инновационной деятельности	Инновационное	Поддержка инновационного пути развития	Разработка и внедрение новой техники и технологий
Поиск инвесторов	Создание проектов	Инвестиционное	Вложение инвестиций	Реализация проектов
Протекционистская политика	Развитие международных связей	Производственно-материальная	Увеличение каналов сбыта	Производство готовой продукции
Внедрение экологически чистых производств и технологий	Уменьшение выбросов	Экологическая	Контроль выбросов в окружающую среду	Уменьшение выбросов
Контроль денежных обращений	Поддержка росс. рубля	Монетарная	Стабилизация валюты	Отказ от гривны

В законодательной сфере Народный Совет Донецкой Народной Республики принимает к рассмотрению законопроекты, разработанные министерствами и ведомствами (специальными комиссиями), при этом возможно привлечение профсоюзов, союза предпринимателей и других общественных организаций. Параллельно с этим базовое законодательство направлено на оказание определённых административных услуг субъектам предпринимательства, а также обеспечивает законное выполнение государством своих функций.

Осуществление деятельности, использование ресурсов, получение и рост прибыли предприятий позволяет наполнять бюджет Республики, а применение налоговых льгот стимулирует развитие приоритетных отраслей и видов деятельности (экономическое направление взаимодействия власти и бизнеса). При этом основной задачей государства является снижение налоговой нагрузки, а также разработка и применение льгот для предпринимательских структур. Основными задачами предпринимателей при этом взаимодействии является своевременная и полная уплата налогов.

Социальное направление сотрудничества в ДНР предполагает выполнение социально-значимых функций государством посредством подготовки кадров для бизнеса и повышения квалификации персонала, содействия в поиске нужных специалистов через фонды занятости, предоставления льгот в налогообложении при трудоустройстве социально незащищённых слоёв населения и прочее. Эти направления позволят государству повысить уровень доверия населения, что создаст базу для продуктивной работы. Со своей стороны, предпринимательскими структурами обеспечивается создание новых рабочих мест, улучшение условий труда работников и обеспечение социальным пакетом (оплата отпусков, больничных, материальной помощи и т. п.).

Хотелось бы отметить, что в Донецкой Народной Республике происходит развитие социального партнёрства. Примером такого развития является приказ Министерства образования и науки ДНР № 741 от 8 июля 2016 года, в котором говорится о создании Совета по социальному партнёрству для обеспечения взаимодействия сторон при принятии решений по основным проблемным и перспективным вопросам, касающимся подготовки и трудоустройства специалистов для становления и развития экономики Донецкой Народной Республики. Властные структуры, удовлетворяя потребность в своевременной и полной информации, могут контролировать и воздействовать на предпринимательские структуры и общество, получая статистические данные для формирования макроэкономических показателей и разработки тактических и стратегических программ развития Республики, а также определения бюджетных ориентиров на следующий бюджетный период.

Производственно-материальное взаимодействие предполагает восстановление после боевых действий объектов производства (возможно за счёт помощи государства), создание новых производств и саму производственную деятельность (выпуск готовой продукции). Властные органы должны обеспечить открытый доступ товаропроизводителям к ресурсной базе и к рынкам сбыта, разработать основы протекционистской политики (защита собственного производителя). Инновационная сфера насыщает экономику новой техникой и технологиями, источником чего являются инновационные бизнес-идеи. В свою очередь, властные структуры должны разработать мероприятия по стимулированию и юридическому сопровождению инноваций в ДНР.

Экологическое направление затрагивается предпринимателями постоянно, особенно в Донецком регионе, где многие предприятия используют химически опасные вещества и технологии. Поэтому внедрение экологически чистых производств и технологий должно поддерживаться властными структурами и контролироваться объём выбросов в окружающую среду.

Монетарное направление взаимодействия выделено нами специально, так как в условиях экономической блокады все предприятия ДНР отказались от гривны как основной валюты и поддержали переход на российский рубль. Со своей стороны, власти Республики должны контролировать денежное обращение (в первую очередь, курс обмена валют, уровень инфляционных процессов, ценовую политику предприятий и прочее).

Эффективность взаимодействия властных и предпринимательских структур может базироваться на развитии инфраструктурной сферы при таком сотрудничестве (рис. 1).

Остановимся более детально на рассмотрении данного аспекта. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства – это совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, целью функционирования которых является создание благоприятных условий для развития предпринимательства. Это обеспечивается путём оказания комплексной и адресной поддержки малым и средним предприятиям в различных направлениях: информационном, обучающем, научно-техническом, технологическом, финансовом, имущественном. Наряду с этим осуществляется оказание целого спектра деловых услуг, деловых контактов [4].

Для решения широкого круга возникающих проблем необходимо вокруг местных центров поддержки малого и среднего бизнеса создать (привлечь на конкурсной основе) по 15-20 малых и средних предприятий или организаций, реализующих основные рыночные функции: рыночную адаптацию и обучение, консалтинг, маркетинг, рекламу, дизайн, информатику, торговлю, лизинг, инжиниринг, организационно-финансовое и технологическое сопровождение.



Рис. 1. Система инфраструктурного обеспечения малого и среднего бизнеса
(составлено авторами на основании [5])

Эти предприятия, являясь звеньями сервисной сети, будут обеспечивать непосредственную поддержку и развитие малого и среднего предпринимательства, а также прохождение учебной практики начинающими предпринимателями. Таким образом, местный фрагмент инфраструктуры будет включать административно управляемый центр, его сервисную систему и собственно малые и средние предприятия [5].

Выводы по данному исследованию.

1. Программа восстановления и развития экономики и социальной сферы города Донецка на 2016 год позволяет выявить благоприятные условия для развития бизнеса в городе Донецке.

2. Анализ программы развития города Донецка привёл к необходимости определения основных направлений взаимодействия власти и бизнеса для комплексного представления аспектов сотрудничества.

3. Эффективность взаимодействия властных и предпринимательских структур базируется на развитии инфраструктурной сферы при таком сотрудничестве.

Список использованных источников

1. Ангелина И. А. Методический подход к анализу и оценке взаимодействия властных и предпринимательских структур / И. А. Ангелина // Весник ДонНУЭТ. Серия «Экономические науки». – 2014. – № 1(61). – С. 64-70.
2. Федосеев А. М. Основы взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса с органами государственного и регионального регулирования / А. М. Федосеев. // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2009. – № 2. – С. 173-176.
3. Программа восстановления и развития экономики и социальной сферы города Донецка на 2016 год. Администрация г. Донецка. Тенденции социально-экономического развития города за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gorod-donetsk.com/programma-vosstanovleniya-i-razvitiya>
4. Синяева И. М. Инфраструктура поддержки малого бизнеса / Маркетинг в малом бизнесе: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080111 «Маркетинг» / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с.
5. Алтынникова Л. А. Формирование инфраструктуры малого бизнеса / Л. А. Алтынникова И. М. Голайдо, И. В. Кузнецова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/29998.doc.htm

УДК 334.722

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТНЫХ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР****РОСЛАВЦЕВА Н. А.,
ст. препод., ГО ВПО «Донецкий
национальный университет
экономики и торговли имени
М. Туган-Барановского»**

На основании статистической информации проведён сравнительный анализ малого и среднего бизнеса Российской Федерации и Украины для обоснования его в Республике, что требует внимания властных структур Республики, а также предложена концептуальная схема взаимодействия властных и предпринимательских структур. Предложена концептуальная схема организации взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Ключевые слова: *властные структуры; предпринимательские структуры; концепция.*

На підставі статистичної інформації проведено порівняльний аналіз малого і середнього бізнесу Російської Федерації та України для обґрунтування його в державі, що вимагає уваги владних структур Республіки, а також запропонована концептуальна схема взаємодії владних і підприємницьких структур. Запропоновано концептуальну схему організації взаємодії владних і підприємницьких структур.

Ключові слова: *владні структури; підприємницькі структури; концепція.*

On the basis of statistical information, a comparative analysis of small and medium-sized businesses of the Russian Federation and Ukraine was carried out to substantiate it in the state, which requires the attention of the authorities of the Republic, and a conceptual scheme for the interaction of power and business structures was proposed. A conceptual scheme for organizing interaction between power and business structures is proposed.

Keywords: *power structures; business structures; concept.*

Постановка проблемы. В Донецкой Народной Республике особое внимание уделяется развитию малого и среднего предпринимательства (МСП), что не лишено оснований, так как данный вид бизнеса является маневренным и легко подстраивается под новые условия хозяйствования. Однако провести ретроспективный анализ развития взаимоотношений власти и МСП в Республике не представляется возможным, так как до недавнего времени её территории входили в состав Украины и самостоятельных статистических данных ещё не накоплено. Поэтому предлагаем рассмотреть результаты статистических исследований Украины и Российской Федерации для обоснования роли МСП в экономике государства, что требует внимания властных структур Республики.

Развитие отношений между властью и бизнесом сталкивается с целой группой проблем: отсутствие должного опыта такого партнёрства, неразвитость законодательной и нормативной базы на всех уровнях, ситуация политической и экономической нестабильности, отсутствие механизма контроля и анализа таких взаимоотношений. Решение таких проблем возможно при разработке концептуальной схемы организации взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Анализ публикаций. Значительный вклад в исследования проблем взаимодействия властных и предпринимательских структур в процессе становления их взаимоотношений внесли отечественные учёные-экономисты Е. М. Азарян, И. А. Ангелина, О. Гальчинский, Я. Жалило, Н. Иващенко, Р. В. Кочубей, С. Ромашенко, А. Савченко, Н. Г. Чумаченко.

Цели статьи. На основании изучения статистической и теоретической информации сформировать концептуальную схему организации взаимодействия властных и предпринимательских структур. Для достижения поставленной цели были выделены следующие задачи: проанализировать статистические исследования Российской Федерации и Украины для обоснования роли малого и среднего бизнеса государства; обосновать теоретический аспект понятия «концепция»; сформулировать концептуальную схему организации взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Изложение основного материала. Картина развития малого и среднего предпринимательства Российской Федерации и Украины не однозначна. Развитие малых предприятий Украины в последние два года несёт убытки, которые являются бременем для экономики или источником теневой экономики. Проблемы малого бизнеса требуют детального анализа и устранения, так как наблюдается большая социальная значимость данного вида предпринимательства (количество занятого населения на уровне с большими предприятиями).

Анализируя результаты взаимодействия власти и бизнеса на примере развития МСП в Украине и Российской Федерации, можно отметить результативность функционирования субъектов предпринимательства и актуальность государственной поддержки представителей малого и среднего бизнеса. Удельный вес предприятий Российской Федерации в основных экономических показателях свидетельствуют о значительной роли малых предприятий в экономической жизни государства среди других хозяйствующих субъектов:

- среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) и отдельно по договорам ГПХ составляет выше 20 %;
- оборот предприятий также колеблется в пределах 20 %;
- средняя численность внешних совместителей достигает 50 %;
- внеоборотные и оборотные активы имели положительную динамику с 2010 года (21-22 %) до 2013 года (около 40 %), но к 2014 году значительно сократились;
- капиталы и резервы малых предприятий стабильно составляют 20 % от соответствующего показателя всех хозяйствующих субъектов РФ [1].

Сравнение уровня развития малого и среднего предпринимательства в России с другими странами показывает заметное отставание по ряду показателей. Так, доля сектора малого и среднего предпринимательства в ВВП в Канаде и Японии составляет 57 %, в Германии – 49 %, в общем показателе занятости населения колеблется от 47 % в Канаде, до 77 % – в Японии. Результаты анализа деятельности институтов развития федерального уровня показывают отсутствие скоординированной политики их продвижения и в целом недостаточную эффективность работы [2].

В табл. 1 дано сравнение малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и Украине.

Табл. 1. Развитие малого и среднего предпринимательства в РФ и Украине

Сравнительный анализ показывает, что в Российской Федерации число малых предприятий с положительной динамикой в пять раз превышает таких субъектов в Украине (где в 2014 г. наблюдалась отрицательная динамика). В то же время число средних предприятий в Украине превышает таких субъектов в РФ на 20-30 % в 2011-2014 года. Таким образом, можно утверждать, что в РФ созданы благоприятные условия для развития малого предпринимательства, а в Украине – среднего. Однако отсутствие статистических данных по развитию МСП в Российской Федерации за 2015 год не даёт возможности проведения сравнительного анализа с Украиной. В то же время аналитический обзор двух соседних государств подтверждает целесообразность развития МСП в ДНР.

Малый и средний бизнес, несмотря на политическую и экономическую нестабильность в Республике, быстро реагирующий на изменения и приспосабливающийся к разным условиям работы, продолжает развиваться. Подтверждением тому являются оперативные данные города Донецка за период с сентября 2014 года по 01.01.2016 г. Так, за этот период зарегистрировано 5425 предприятий малого бизнеса (56 предприятий на 10 тысяч человек наличного населения) с численностью занятых 38,2 тысячи человек, и 23 186 физических лиц-предпринимателей, у которых работает почти 10 тыс. чел. А в 2017 году ожидается, что количество малых предприятий возрастёт на 15,6 %, а численность работников на них – на 16,3 % [3]. Поэтому особенно важным является изучение проблем развития малого и среднего предпринимательства в условиях молодой Республики.

Анализ законодательной, финансовой и социальной базы помог выделить целый комплекс проблем, возникающих в процессе взаимодействия властных структур, требующих системного подхода к их решению. Выделим и рассмотрим 3 блока проблем (рис. 1), касающихся малого и среднего бизнеса ДНР

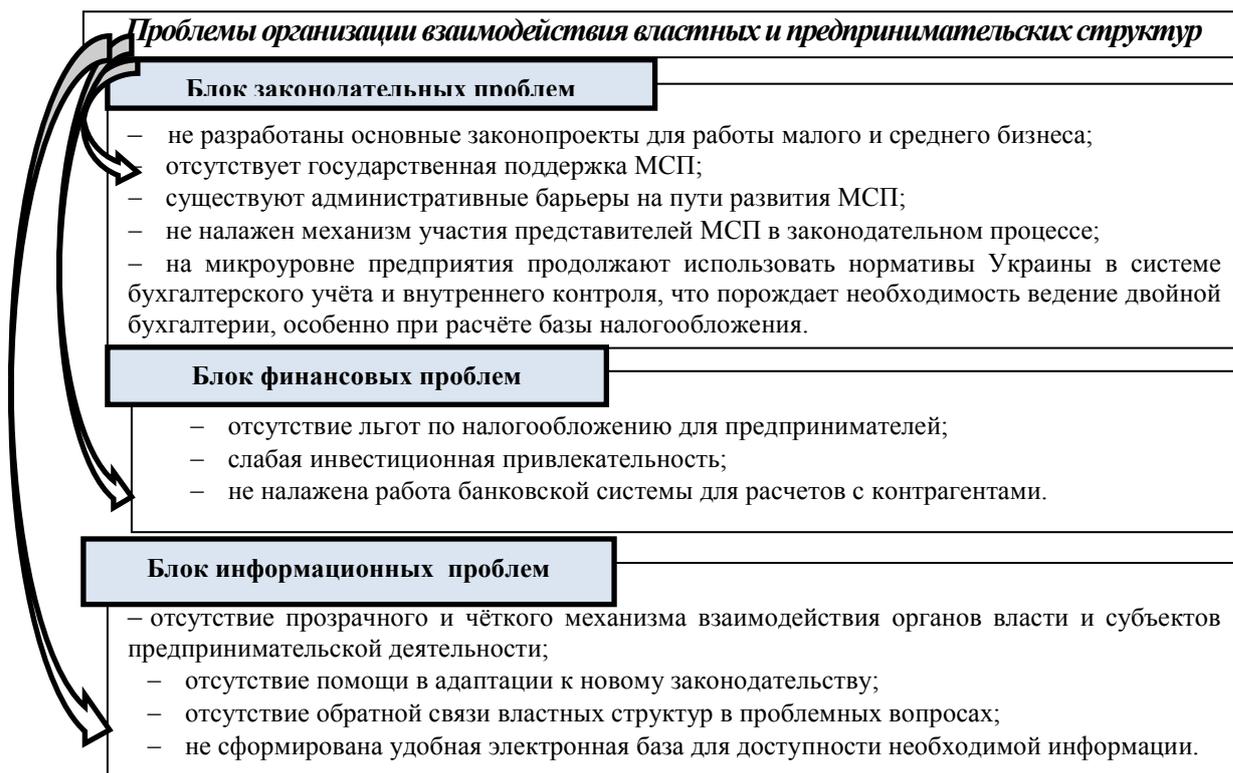


Рис. 1. Проблемы взаимодействия властных и предпринимательских структур

Блок законодательных проблем – охватывает круг проблем законодательного и нормативного характера; блок финансовых проблем – охватывает вопросы, связанные с банковской системой и налогообложением; блок информационных проблем – охватывает проблемы, связанные с налаживанием связи общественности и властных структур, а также с доступностью информации.

В литературе существуют различные определения понятия «концепция». Концепция (от лат. *conceptio*) – «система взаимосвязанных и вытекающих один из другого взглядов на те или

иные явления, процессы; способ понимания, трактовки явлений, событий; основополагающая идея какой-либо теории; общий замысел, главная мысль» [4, с. 346]. «Концепция – система взглядов на что-нибудь; основная мысль» [5, с. 293], совокупность идей и принципов научно-исследовательской деятельности в конкретной области науки [6, с. 75].

Наиболее точным и ёмким, на наш взгляд, является понятие, данное Д. М. Стеченко: «концепция – это начальный этап научного обоснования социально-экономического развития территории в реализации совокупных идей региональной хозяйственной политики, концентрированная форма научного обоснования целей, проблем и перспективных направлений социально-экономического развития региона, способ проведения в жизнь общегосударственной экономической стратегии, активизации региональных аспектов хозяйственной эффективности» [7, с. 44]. Хотелось бы отметить, что в данном определении в качестве региона будет иметься в виду Донецкую Народную Республику.

Предложенная концептуальная схема (рис. 1) строится на принципах партнёрства, факторах снижающих взаимодействие и мер по их нейтрализации. Целью концепции является повышение эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Основными задачами организации взаимодействия властных и предпринимательских структур являются: принятие основных закон и постоянное усовершенствование законодательной базы; уменьшение налоговой нагрузки; создание условий для доступности и прозрачности информации для уменьшения коррупционных схем; создание благоприятных условий для работы и жизнедеятельности в Республике для уменьшения текучести квалифицированных кадров. Субъектом выступают властные и предпринимательские структуры, которые осуществляют процесс взаимодействия (объект) в результате которого основными результатами должны быть: благоприятные условия для развития предпринимательства и повышение уровня социально-экономического развития Республики. Для достижения поставленных целей необходимо постоянное совершенствование процесса и постоянный поиск проблем. Выявление проблем при взаимодействии даст возможность быстро совершенствовать процесс и устранить напряжение между субъектами процесса.

Методология концептуальной схемы основана на комплексе частных показателей и общей эффективности бюджетной, социальной и коммерческой эффективности (сгруппировано автором), которые можно получить из финансовой, статистической и налоговой отчётности. Выделение и анализ факторов снижения уровня взаимодействия способствовало созданию мер по нейтрализации негативных факторов. К первой законодательной группе мер отнесём:

- совершенствование нормативно-законодательной базы;
- устранение административных барьеров.

Ко второй финансовой группе отнесём:

- поиск альтернативных источников финансирования;
- разработку налоговых льгот и упрощённой системы налогообложения;
- развитие государственно-частного партнёрства.

К третьей группе мер отнесём разработку программы «Электронная Республика».

Взаимодействие властных и предпринимательских структур рассматривается с двух сторон: влияние власти на бизнес и влияние бизнеса на власть.

Влияние власти на бизнес можно рассмотреть через механизмы, посредством которых происходит влияние:

- законотворческая деятельность властей;
- участие в иностранных и межрегиональных промышленных выставках, в форумах и во встречах вместе с правительством;
- использование административных ресурсов для налаживания контактов бизнеса с иностранными или иногородними компаниями;
- воздействие на развитие бизнеса через привлечение внешних инвестиций;
- размещение на конкурсной основе муниципальных заказов, которое при соблюдении честности и конкурентного духа стимулирует активность бизнеса;
- влияние на бизнес посредством других экономических способов воздействия: за счёт проведения налоговой политики, создания экономических зон, строительства технопарков и тому подобных мер экономической поддержки бизнеса;
- наличие определённого опыта «согласительных процедур», в результате которых не заключаются договора или соглашения.

Рис. 2. Концептуальная схема организации ВВПС (разработано автором)

В законодательстве существуют правовые процедуры, в которых предусматривается возможность возражать решениям представителей власти [8].

Влияние малого и среднего бизнеса на власть возможно с помощью общественных объединений. К общественным объединениям ДНР относятся Ассоциация «Предпринимателей ДНР» и Союз предпринимателей ДНР («СП ДНР»). Благодаря этим организациям происходит установление контактов предпринимателей друг с другом, а также с государственными структурами и международными партнёрами. «СП ДНР» оказывают информационную, моральную и материальную поддержку друг другу для развития своего бизнеса, создают совместные бизнес-проекты с деловыми партнёрами Донецкой Народной Республики и Российской Федерации.

Так, Ассоциация «Предпринимателей ДНР» подготовила перечень требований предпринимателей, которые необходимо исправить и дополнить в законодательстве ДНР. При этом правительство на часть из них отреагировало и внесло поправки к закону.

Основной целью бизнеса является получение максимальной прибыли. Для этого иногда применяется воздействие бизнеса на власть в направлении, которое выступает в качестве снижения налоговых ставок.

С целью получения максимальной прибыли также используются:

- лоббирование в парламенте законопроектов, предусматривающих снижение налогов; власть на это обычно идет под предлогом необходимости стимулирования экономического роста, хотя вовсе не обязательно, что средства, полученные от экономии платежей, предприятия направят в инвестиции;
- выбор в рамках законодательства этически неприемлемых схем налоговых платежей (оффшоры, искусственно создаваемые посредники, фирмы с работниками-инвалидами и др.);
- откровенные махинации криминального характера, связанные с сокрытием прибыли, искажением финансовой отчетности и т. п. [9].

Выводы:

1. На основании проведенного анализа статистических исследований Российской Федерации и Украины, обоснована роль малого и среднего бизнеса государства, а также можно утверждать, что в РФ созданы благоприятные условия для развития малого предпринимательства, а в Украине – среднего. В то же время, аналитический обзор двух соседних государств подтверждает целесообразность развития МСП в ДНР.

2. Сформулирована концептуальная схема организации взаимодействия властных и предпринимательских структур, целью которой является повышение эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Список использованных источников

1. Информация, использованная при анализе финансовых результатов до налогообложения по предприятиям Украины за 2010-2015 гг., размещенная на сайте Государственной службы статистики Украины <http://www.ukrstat.gov.ua> (по состоянию на 29.06.2016 г.).

2. Доклад Государственного совета Российской Федерации «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в 2013-2014 годах <http://www.arhcity.ru/data/228/Gossovet.doc>

3. Программа восстановления и развития экономики и социальной сферы города Донецка на 2016 год. Администрация г. Донецка. Тенденции социально-экономического развития города за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gorod-donetsk.com/programma-vosstanovleniya-i-razvitiya>

4. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка / РАН. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., доп. – М.: Азбуковник, 1997. – 944 с.

5. Современный словарь по педагогике / Сост. Рапацевич Е. С. – Мн.: Современное слово, 2001. – 928 с.

6. Ваганова В. И. Система профессионально-методической подготовки преподавателя физики в классическом университете. – М.: Прометей, 2005. – 200 с.

7. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком: навчальний посібник. – К.: Вища школа, 2000. – 223 с.

8. Бекарев А. М. Структура и механизмы взаимодействия бизнеса и власти на примере нижегородской области // А. М. Бекарев, С. Ю. Бычков / Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал), № 2(10), 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sisp.nkras.ru (Дата обращения 20.08.2016).

9. Влияние бизнеса на власть. Библиотека государственного и муниципального управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://isfic.info/pikul/gosupr69.htm> (Дата обращения 17.08.2016).

УДК 620.98:332.1

ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА

РЫТОВА Н. А.,
ст. препод. кафедры менеджмента
в производственной сфере, ГОУ ВПО
«Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

Обосновано, что существуют общие и специфические особенности организации производства, закупки электропоставщиками, передачи и реализации электроэнергии потребителям между обособленной частью ЭЭС ДР и ОЭС Украины. Определены объекты структур обеих систем. Установлены общие организационные, технические и экономические особенности ЭЭС ДР и ОЭС Украины, а также специфические особенности обособленной части ЭЭС ДР.

Ключевые слова: *электроэнергетическая система; структура; организационная, технологическая и экономическая особенности; производители и поставщики электроэнергии; диспетчеризация.*

Обґрунтовано, що існують загальні та специфічні особливості організації виробництва, закупівлі енергопостачальниками, передачі та реалізації електроенергії споживачам між відокремленою частиною ЕЕС ДР та ОЕС України. Визначено об'єкти структур обох систем. Встановлено загальні організаційні, технічні та економічні особливості ЕЕС ДР і ОЕС України, а також специфічні особливості відокремленої частини ЕЕС ДР.

Ключові слова: *електроенергетична система; структура; організаційна, технологічна та економічна особливості, виробники і постачальники електроенергії; диспетчеризація.*

It is proved that there are general and specific characteristics of the organization of production, purchases suppliers of electricity, transmission and sale of electricity to customers between the separate part power system's in Donetsk region and UES of Ukraine. Determine the objects of structure of both systems. Identified the general organizational, technical and economic features of power system in Donetsk region and UES of Ukraine, and also the specific features of the separate parts power system's in Donetsk region.

Keywords: *the electric power system; structure; organizational, technological and economic characteristics, manufacturers and suppliers of electric power; scheduling.*

Постановка проблемы. Проблеме эффективности электроэнергетики и установления влияющих факторов посвящено достаточно много исследований. В большинстве случаев авторы рассматривают отдельные виды эффективности, как правило, в сфере производства [1], реже в сфере поставок ее потребителям [2]. Только в некоторых из них уделяется внимание комплексному исследованию всех видов эффективности и их взаимосвязи со структурой и особенностями функционирования электроэнергетической системы.

В частности такие исследования были выполнены для объединенной энергетической системы (ОЭС) Украины [3]. Отсутствие такого рода исследований для Донецкого региона они определяют цель исследования.

Актуальность исследуемой проблемы. На эффективность электроэнергетики влияет множество факторов. При этом существуют разные виды эффективности, общие и свои специфические технологические, организационные и экономические особенности организации производства, закупки электропоставщиками, передачи и реализации электроэнергии потребителям. Эти особенности непосредственно определяют специфику формирования региональной электроэнергетической системы и ее эффективность. Установление этих особенностей является сегодня актуальным для Донецкого региона, где военно-политический конфликт привел к формированию непризнанного государства на его территории, не контролируемой властью Украины, и собственной электроэнергетической системы.

Цель статьи – определить объекты структуры и основные технологические, организационные и экономические особенности электроэнергетической системы Донецкого региона.

Изложение основного материала исследования. Современная электроэнергетическая система (ЭЭС) – это совокупность электрических станций (которые вырабатывают электроэнергию), магистральных линий электропередачи сверхвысоких напряжений, высоковольтных электроэнергетических сетей и подстанций (которые передают, распределяют и преобразуют электроэнергию), а также развитая сеть автоматического диспетчерского управления, обеспечивающие надежность функционирования систем электроснабжения народного хозяйства [4]. Очевидно, количество объектов и их взаимосвязь определяет особенности формирования любой ЭЭС.

До февраля 2015 г. ЭЭС Донецкого региона (ЭЭС ДР) организационно и технологически являлась частью ОЭС Украины, т. е. часть объектов ЭЭС ДР организационно и технологически входила в структуру ОЭС Украины. После определения Министерством энергетики и угольной промышленности Украины перечня энергообъектов, на которых органы государственной власти не осуществляют или не в полном объеме осуществляют свои полномочия [5], ЭЭС ДР, не контролируемой Украиной частью Донецкого региона, организационно обособилась. При этом технологические связи остались. Таковыми являются связь магистральными линиями электропередачи и совместное регулирование рабочей мощности электростанций Донецкого региона.

Следует отметить, что обособленная часть ЭЭС ДР, как любая система, состоит из целостного набора элементов, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой и имеющих общесистемные качества (признаки), свойственные каждому из них в отдельности и системе в целом [4]. Тем не менее, она имеет и свои специфические особенности. Чтобы установить общие свойства обособленной части ЭЭС ДР и ОЭС Украины следует определить их структуру. В структуру ОЭС Украины входят следующие объекты (рис. 1):

1) *производители электроэнергии.* На начало 2015 года функционировало 138 производителей электроэнергии. Из них: 14 теплоэлектростанций (ТЭС); 4 атомные электростанции (АЭС); 7 гидравлических электростанций (ГЭС) и 2 гидравлические аккумулирующие электростанции (ГАЕС); 27 теплоэлектроцентралей и других производителей малой мощности (блок-станции); 104 производителя разных форм собственности, которые вырабатывают электроэнергию из альтернативных (возобновляемых) источников энергии, в том числе: 5 производителей из энергии ветра; 37 производителей, которые вырабатывают электроэнергию на микро-, мини- и малых гидроэлектростанциях; 47 производителей из энергии солнечного излучения; 13 производителей из биомассы и биогаза, а также 2 производителя, которые вырабатывают электроэнергию как гидроэлектростанциями, так и из энергии солнечного излучения [6];

2) *оптовый поставщик электроэнергии.* Все производители и поставщики электроэнергии имеют равный доступ на оптовый рынок электроэнергии (ОРЭ) и заключают договора купли-продажи электроэнергии с ГП «Энергорынок», который выполняет функции оптового поставщика электроэнергии на основе соответствующей лицензии. Наличие одного оптового поставщика электроэнергии является специфической организационной особенностью ОЭС Украины [7];

3) *розничные поставщики*. В 2015 году функционировало 119 розничных поставщиков электроэнергии, из них 42 поставщика по регулируемому тарифу и 77 – по нерегулируемому [7];

4) *организации, осуществляющие передачу электроэнергии магистральными и локальными сетями*, но не имеющие права на ее поставку потребителям. Оперативное управление ОЭС Украины осуществляет ГП «НЭК «Укрэнерго», в состав которой входят 8 ЭЭС (Днепровская, Донбасская, Западная, Крымская, Южная, Юго-Западная, Северная и Центральная) [8];

5) *потребители электроэнергии*. Потребителями электроэнергии являются небытовые и бытовые потребители (население).

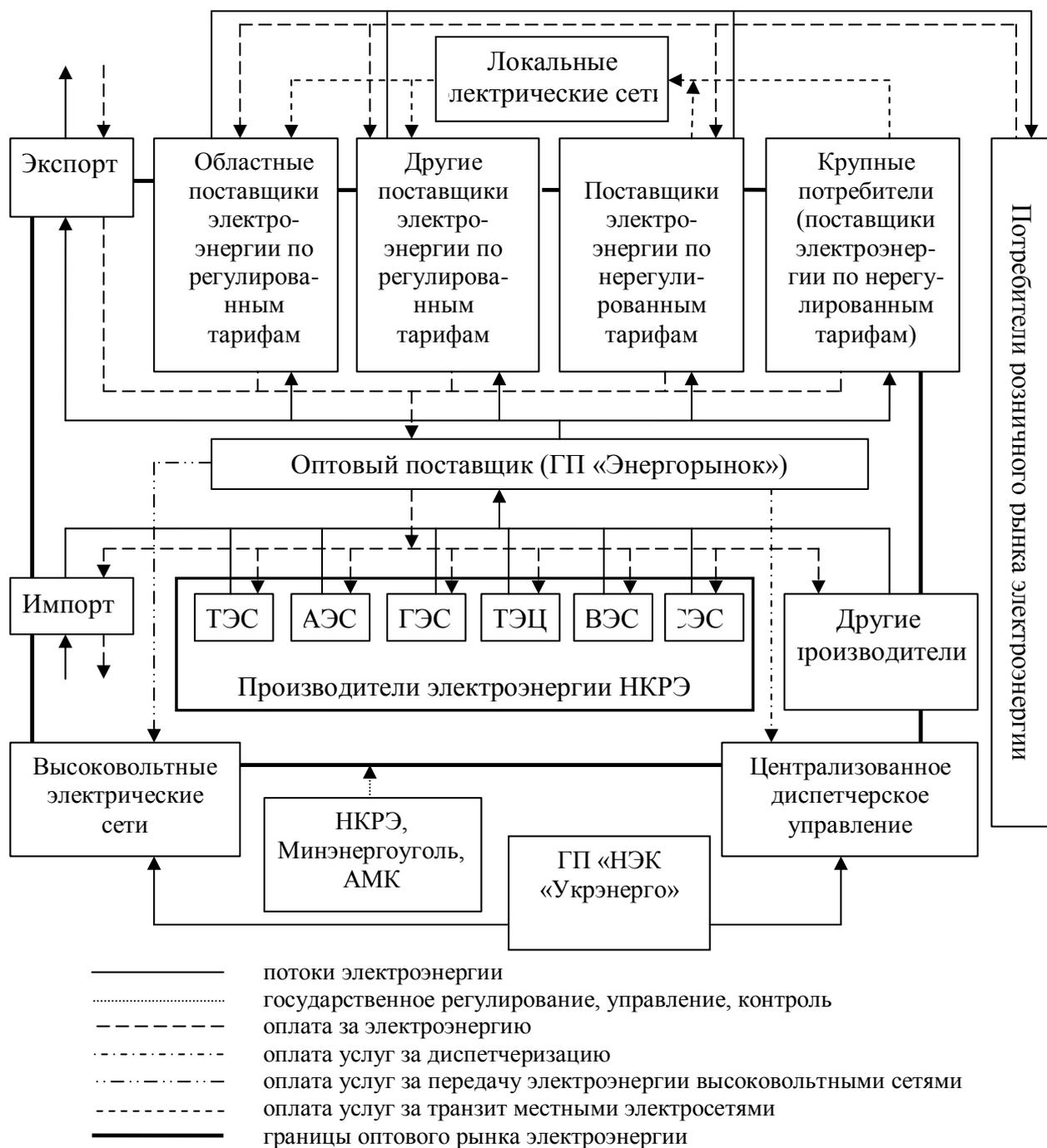


Рис. 1. Структура и взаимосвязи объектов ОЭС Украины [6]

Сегодняшняя структура обособленной части ЭЭС ДР отличается количеством объектов (табл. 1), а функции оптового и розничных поставщиков совмещает одно предприятия – Республиканское предприятие «Региональная энергопоставляющая компания» (РП «РЭК»). Кроме неё, были созданы собственные предприятия, обслуживающие локальные и магистральные электрические сети, а также инфраструктурные регулирующие организации. Это является организационной особенностью обособленной части ЭЭС ДР.

Таблица 1

Состав объектов обособленной части ЭЭС ДР

№	Группа	Объекты
1		Производители электроэнергии:
1.1	ТЭС	ГП «Энергия Донбасса (Старобешевская ТЭС), Зуевская ТЭС
1.2	ТЭЦ	Зуевская экспериментальная ТЭЦ, ТЭЦ ОАО «Силур»
1.3	Блок-станции	ПАО «Донецкий металлургический завод», ПАО «Ясиновский коксохимический завод», ПАО «Алчевский металлургический комбинат», ПАО «Алчевсккокс», ПАО «Концерн Стирол», ООО «Истэк» (Горловский коксохимический завод), ПАО «Енакиевский металлургический завод», Макеевский филиал ПАО «Енакиевский металлургический завод», ЧАО «Макеевкокс», ООО «Комбинат «Каргил», ООО «ТПК Укрсплав»
1.4	ВЭС	Новоазовская ВЭС
2		Поставщики электроэнергии
2.1	Оптовые закупки и розничная поставка	ДП РП «ГМСК» «Государственный оптовый рынок электрической энергии и мощности», РП «Региональная энергопоставляющая компания
4		Организации, осуществляющие передачу электроэнергии
4.1	Локальными сетями	РП «Региональная энергопоставляющая компания» ее филиалы
4.2	Магистральными сетями	РП «Государственная магистральная сетевая компания»
5		Потребители электроэнергии
5.1	Небытовые	Промышленность; сельское хозяйство; транспорт; строительство; коммунально-бытовые предприятия; небытовые потребители, приравненные к населению
5.2	Бытовые потребители	Население

В Донецком же регионе на ТЭС приходится около 94 % от общего объема производства электроэнергии (табл. 2). Остальные 6 % производятся на ТЭЦ, блок станции и ветровую электроэнергетику. То есть технологической особенностью обособленной части ЭЭС ДР является производство преимущественно тепловой электроэнергии.

В ОЭС Украины структура производства разнообразна и относительно стабильна (табл. 2).

Объективно её себестоимость выше, чем у других производителей традиционных видов электроэнергии, что повышает тарифы для потребителей. Это определяет экономическую особенность обособленной части ЭЭС ДР. Следует отметить, что обособление технологических, организационных и экономических особенностей носит дискуссионный характер, поскольку они тесно взаимосвязаны.

Например, было определено, что организационной особенностью обособленной части ЭЭС ДР является отсутствие оптового поставщика электроэнергии, но это снижает затраты, а следовательно, и тарифы на электроэнергию. Очевидно, это относится и к экономическим особенностям.

Общей организационно-технологической особенностью любой ЭЭС является необходимость диспетчерского регулирования, а именно регулирование технологических режимов работы объектов электроэнергетики и электроустановок потребителей.

Таблица 2

Структура производства электроэнергии [7; 9; 10]

Производитель электроэнергии	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	млн кВт·ч	%	млн кВт·ч	%	млн кВт·ч	%
Украина						
НАЭК «Энергоатом»	84979,2	47,08	78235,8	44,38	83220,2	50,19
ТЭС	71709,5	39,73	71112,4	40,34	62031,7	37,41
ГЭС	10357,1	5,74	13699,9	7,77	8638,8	5,21
ТЭЦ	12462,6	6,90	11517,3	6,53	9778,7	5,90
Производители из альтернативных источников	833,3	0,46	1551,9	0,88	2033,4	1,23
Другие производители	170,7	0,09	175,6	0,10	94,1	0,06
Всего по производителям электроэнергии	180512,5	100,00	176292,8	100,00	165796,8	100,00
Донецкий регион						
Произведено ТЭС	25537,7	89,70	25350,5	92,90	20369,3	94,10
Всего:	28470,1	100,00	27287,9	100,00	21646,4	100,00

В первую очередь, это связано с режимами и объёмами производства промышленных потребителей, а также техническими изменениями мощности производителей электроэнергии, связанными с плановыми и аварийными остановками энергоблоков.

До 2015 года за диспетчеризацию и обслуживание высоковольтных сетей отвечала Донбасская электроэнергетическая система ГП НАЭК «Укрэнерго». Её головной офис находился в Горловке, там же располагался региональный диспетчерский центр. Имелись отделения в Луганске и Макеевке. Они сохранились и сегодня, но находятся в подчинении Центральной диспетчерской службы обособленной части ЭЭС ДР [11]. Однако, техническая диспетчеризация по-прежнему осуществляется ОЭС Украины. Это объясняется тем, что «... даже если все наши ТЭС на территории Украины начнут работать всеми своими блоками, что само по себе практически невозможно, все равно будут проблемы. От Донецкой энергосистемы питается юг Украины и, собственно, юг самой Донецкой области: Мелитополь, Мариуполь – там будут проблемы. Также частично будут страдать Днепропетровская и Запорожская области» [12].

Общей технологической особенностью для любой ЭЭС являются технологические и коммерческие потери при передаче произведенной электроэнергии конечным потребителям. Технологические потери обусловлены объективными физическими процессами передачи, распределения и трансформации электроэнергии. Они определяются расчетным путем. В реальных условиях объём отпущенной электроэнергии и технологические потери определяются с погрешностями. Это обуславливает состав коммерческих потерь, связанных с несовершенством учета электроэнергии. Без учёта незначительных объёмов экспорта и импорта, технологические и коммерческие потери в Украине в 2015 году составили около 18,5 % от объёма электроэнергии, выработанной и отпущенной производителями в ОРЭ, что в 3 раза превышает аналогичные показатели в странах ЕЭС [13]. Очевидно, обособленная часть ЭЭС ДР, которая наследовала часть электроэнергетического оборудования и электрических сетей ОЭС Украины, также имеет высокий показатель технологических потерь электроэнергии. Это одновременно является и общей экономической особенностью ЭЭС, поскольку стоимость потерь электроэнергии прямо или косвенно учитывается в ценах для её потребителей.

Объективно общей технологической и экономической особенностью любой ЭЭС выступают экспорт и импорт электроэнергии. Это объясняется тем, что электроэнергия не накапливается в запасах. И если электроэнергии произведено больше, чем необходимо для потребления, то часть её поставляется в смежную ЭЭС, и наоборот. Также перетоки электроэнергии между ОЭС Украины с другими ЭЭС осуществляются в момент пиковых нагрузок.

Общей организационно-экономической особенностью ОЭС Украины и обособленной части ЭЭС ДР является практически одинаковая схема денежных потоков за потребленную электроэнергию между поставщиками, производителями и организациями инфраструктуры и

их директивное распределение. Директивное распределение денег происходит на счёте со специальным режимом распределения. В Украине они распределяются по ежемесячным нормативам, установленных НКРЭ [13], на текущие счета: диспетчера электроэнергетической системы НЭК «Укрэнерго»; производителей электроэнергии; оптового электроснабщика. В обособленной части ЭЭС ДР с текущего счета со специальным режимом использования в Центральном Республиканском Банке перечисляются на текущие счета энергопоставщика (РП «РЭК»), диспетчера (РП «Государственная магистральная сетевая компания») и производителей электроэнергии.

Также организационно-экономической особенностью обособленной части ЭЭС ДР является отсутствие организаций, осуществляющих передачу электроэнергии локальными сетями, но не имеющих права на её поставку потребителям. В отличие от Украины, РП «Государственная магистральная сетевая компания» осуществляет не только диспетчеризацию ЭС, но и имеет право поставлять электроэнергию по регулируемому тарифу [14].

Ещё одной такой особенностью обособленной части ЭЭС ДР является отсутствие платы за перетоки реактивной электроэнергии. По определению НКРЭ Украины перетоки – это технологически вредная циркуляция электрической энергии между источниками электроснабжения и приемниками сменного электрического тока, вызванная электромагнитной несбалансированностью электроустановок. Плата за неё – это плата за услуги, которые электропередающая организация или владелец технологических электрических сетей вынуждены предоставлять потребителю, если он эксплуатирует электромагнитно не сбалансированные электроустановки [13]. Оплата за перетоки реактивной электроэнергии, поступает на текущие счета розничных энергопоставщиков или электропередающих организаций.

Общей экономической особенностью обособленной части ЭЭС ДР и ОЭС Украины выступает приблизительно одинаковая структура потребления электроэнергии, где удельный вес небытовых потребителей составляет около 70 %. При этом потребление электроэнергии населением – относительно стабильна, и зависит большей частью от времени года и количества домохозяйств, проживающих на определенной территории. При этом экономической особенностью обособленной части ЭЭС ДР является отсутствие нерегулируемых тарифов на поставляемую электроэнергию и налога на добавленную стоимость на нее [14].

Важной экономической особенностью обособленной части ЭЭС ДР выступает проблема собственности. На этой территории Донецкого региона преимущественно действует государственная форма владения или распоряжения объектами электроэнергетики. Например, в сфере производства право владения принадлежит частному капиталу, но право распоряжения осуществляют соответствующие органы власти. Таким образом, право собственника распоряжаться объектами электроэнергетики ограничено властями Украины и ДНР вследствие военно-политического конфликта.

Выводы. Общими особенностями электроэнергетических систем Украины и Донецкого региона являются схожесть их структур и взаимосвязей объектов электроэнергетики, что вызывает потребность в их диспетчерском регулировании. При этом обе электроэнергетические системы несут большие технологические потери при передаче произведенной электроэнергии конечным потребителям. Также в них происходит постоянный экспорт и импорт электроэнергии, что объясняется объективными экономико-технологическими особенностями их функционирования.

С точки зрения организационных особенностей общей у обособленной части ЭЭС ДР и ОЭС Украины является практически одинаковая схема движения денег в виде платы за потребленную электроэнергию от потребителя к розничным поставщикам и далее производителям, которая предусматривает создание текущего счёта со специальным режимом использования средств. А общей организационно-экономической особенностью выступает одинаковая структура потребления электроэнергии, которая включает в себя небытовых потребителей и население.

Специфическими особенностями обособленной части ЭЭС ДР выступают:

– совмещение функций оптового и розничных поставщиков одним предприятием – РП «РЭК»;

– преимущественное производство одного вида электроэнергии – тепловой, что влияет на механизм формирования тарифов продажи электроэнергии в регионе и обуславливает более высокую ее себестоимость;

– осуществление передачи электроэнергии локальными сетями и поставки её потребителям одним предприятием – РП «ГМСК»;

– отсутствие платы за перетоки реактивной электроэнергии и нерегулируемых тарифов;

– превалирование государственной формы собственности с нерешённым механизмом права распоряжения электроэнергетическими объектами, находящимися в частной собственности.

Каждая из выявленных особенностей в той или иной мере определяет специфику другой, повышая или ограничивая эффективность электроэнергетической системы. Это требует учёта этих особенностей при её оценке и формировании эффективной электроэнергетической системы на обособленной части Донецкого региона.

Список использованных источников

1. Копцев А. И. Основные факторы, формирующие эффективность производства электроэнергии в Российской Федерации / А. И. Копцев. – Вестник Оренбургского государственного университета, № 8 (144). – 2012. – С. 37-42.

2. Кук Д. К более эффективной и инновационной электроэнергетике в России. Материал для дискуссии Международного Энергетического Агентства / Д. Кук, А. Антонюк, И. Мюррей. Электронный ресурс. – [Режим доступа]: https://www.iea.org/publications/insights/insight-publications/russian_electricity_reform_ru.pdf

3. Кадермеева Д. С. Специфіка функціонування і суспільна ефективність електроенергетики України / Д. С. Кадермеева // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2014. – № 1(45). – С. 72-78.

4. Веснин В. Р. Менеджмент / В. Р. Веснин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finlit.online/voprosi-obschie-menedjment/menedjment.html>

5. Наказ Міністерства енергетики та вугільної промисловості України «Про затвердження переліку виробників електричної енергії» №100 від 18.02.2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?-currDir=50043>.

6. Головна сторінка: про ОРЕ України. [Электронный ресурс] / Державне підприємство «Енергоринок». – Режим доступа: <http://www.er.gov.ua/doc.php?p=2656>.

7. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2015 році [Электронный ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики. – Режим доступа: http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_2015.pdf

8. Мета та напрямки діяльності [Электронный ресурс] / Державне підприємство «Національна енергетична компанія «Укренерго». – Режим доступа: www.ukrenergogov.ua/pages/ua/targetandspheresofresponsibility.aspx

9. Статистичний збірник «Регіони України». Частина 2, 2015. [Электронный ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

10. Виробництво електроенергії та окремі техніко-економічні показники роботи електростанцій в Україні за 2015 рік. Статистичний бюлетень [Электронный ресурс] / Державна служба статистики України. Публікації. Енергетика. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Закон ДНР «Об электроэнергетике» [Электронный ресурс] / Постановление Народного Совета ДНР №I-131П-НС от 17.03.2015 – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-elektroenergetike/>

12. Голикова С. Собственная энергосистема ДНР и ЛНР: реальность или очередной блеф? / С. Голикова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mediavektor.org/4500-sobstvennaya-energostistema-dnr-i-lnr-realnost-ili-ocherednoy-blef.html>.

13. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері електроенергетики України «Про затвердження Порядку визначення відрахувань коштів на поточні рахунки постачальників електричної енергії за регульованим тарифом та на поточний рахунок із спеціальним режимом використання оптового постачальника електричної енергії» №

700 від 13.06.2013 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1168-13>.

14. Цель и направление деятельности. [Электронный ресурс] / РП ГМСК ДНР. – Режим доступа: http://msk-dnr.ru/index/cel_i_napравlenija_deyatelnosti/0-8

УДК 330.341.1

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

САВЕЛЬЕВА О. А.,
канд. экон. наук, доцент,
ВОПЛЮШКИНА Ю. И.,
магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий
национальный технический
университет»

Статья посвящена вопросам управления развитием человеческого потенциала на уровне организации. Приведена концептуальная схема управления развитием человеческого потенциала организации. Освещены цели, задачи, объект, субъект, принципы, функции, структура, а также внешние и внутренние факторы влияния на управление развитием человеческого потенциала.

Ключевые слова: *человеческий потенциал; развитие человеческого потенциала; концептуальная схема; управление развитием человеческого потенциала организации; факторы влияния.*

Статтю присвячено питанням управління розвитком людського потенціалу на рівні організації. Приведено концептуальну схему управління розвитком людського потенціалу організації. Розкрито цілі, завдання, об'єкт, суб'єкт, принципи, функції, структура, а також зовнішні та внутрішні фактори впливу на управління розвитком людського потенціалу.

Ключові слова: *людський потенціал; розвиток людського потенціала; концептуальна схема; управління.*

The article is devoted to questions of management of development of human potential at the level of organization. The conceptual scheme of management of development of human potential of the organization is given. The goals, tasks, object, subject, principles, functions, structure, as well as external and internal factors of influence on management of development of human potential are highlighted.

Keywords: *human potential; development of human potential; conceptual scheme; management.*

Постановка проблемы. В современных условиях руководство любой организации начинает осознавать тот факт, что наиболее ценным потенциалом, которым необходимо располагать, является человеческий потенциал. Организация ищет способы и пути использования профессиональных знаний и опыта своих сотрудников как внутри организации, так и за её пределами, включая взаимоотношения с потребителями и поставщиками. Степень использования человеческого потенциала организации определяет её успех, высокий уровень конкурентоспособности и период дальнейшего функционирования, создание условий для достижения целей и задач организации, учитывая возможные факторы риска её внутренней и внешней среды.

Актуальность исследуемой проблемы. Научно-практические и методологические аспекты изучения человеческого потенциала рассмотрены в работах многих отечественных и зарубежных учёных, а именно: Т. Шульца, Г. Беккера, Л. Сена, Дж. Минцера,

Э. Денисона, Дж. Кендрика, А. В. Докторович, Т. И. Заславской, Ю. Н. Попова, Н. Г. Кормина, Н. Г. Миценко, Е. А. Китайцевой, И. В. Соболевой, О. И. Иванова и др.

Но, несмотря на множество научных трудов, рассматривающих различные аспекты управления человеческим потенциалом, очень редко встречаются работы, посвящённые проблемам управления развитием человеческого потенциала на уровне организации.

Актуальность темы статьи, а также её недостаточная проработанность определили цель и задачи статьи.

Целью данной статьи является обоснование теоретических подходов к управлению развитием человеческого потенциала современной организации.

Изложение основного материала исследования. Так, в трудах Соболевой И.В. [1] человеческий потенциал рассматривается как накопленный населением запас физического и нравственного здоровья, общекультурной и профессиональной компетенции, творческой, предпринимательской и гражданской активности, реализуемый в разнообразных сферах деятельности, а также на уровне и в структуре потребностей.

По мнению Заславской Т.И. [2], человеческий потенциал – это готовность и способность национальной общности к активному саморазвитию, своевременному и адекватному ответу на множественные вызовы внешней среды и успешной конкуренции с другими обществами.

Более точное определение понятию «человеческий потенциал», на наш взгляд, даёт О. И. Иванов [3], определяя его как сформированную во взаимодействии с социальной средой совокупность систем универсальных (общих) и специфических (специализированных) потребностей, способностей и готовностей различных социальных общностей выполнять общественно-необходимую деятельность, основные социальные роли, функции, обеспечивающие как преемственность, так и новации в развитии жизненно важных общественных сфер, а также в обществе в целом.

Структура понятия человеческого потенциала включает два уровня, а именно: базовый, куда входят физическое, психическое, социальное здоровье, и деятельностный, включающий физиологический, психологический, интеллектуальный, социальный и культурный потенциалы. Несмотря на большое количество работ, к настоящему моменту понятие «человеческий потенциал» не получило строгого определения как научная категория, что затрудняет применение экономического аппарата для анализа управления процессами его развития в организации.

Концепция «человеческих ресурсов», основанная на признании экономической целесообразности капиталовложений, связанных с набором персонала, поддержанием его в трудоспособном состоянии, непрерывным обучением и выявлением качеств, потенциальных возможностей и способностей, заложенных в личности работника, с последующим развитием качеств, важных для его профессиональной деятельности, признает необходимость инвестирования в формирование и развитие человеческого потенциала, исходя из экономических целесообразностей, имеющих своей целью привлечение более качественного в профессиональном плане работника, создание условий для творческого и профессионального развития каждого сотрудника, что влечёт за собой необходимость более полного использования знаний, навыков работников. Отсюда изменяются и акценты работы с персоналом, в частности, делаются усилия по развитию и раскрытию скрытых возможностей работника [4].

Развитие человеческого потенциала организации рассматривается как формирование человеческих способностей и реализация приобретённых способностей в производительных целях организации. Формирование человеческих способностей подразумевает укрепление здоровья, приобретение знаний, совершенствование профессиональных навыков.

Управление развитием человеческого потенциала организации целесообразно определить как комплекс мероприятий, направленных на повышение знаний, информации, опыта персонала, организационных возможностей, использования в своей деятельности информационных каналов в результате взаимодействия персонала друг с другом и с информационными ресурсами, а также персонала и элементов физического капитала в процессе производства.

Для успешного развития человеческого потенциала организации необходимо управление этими процессами, которое тесно связано с целями и задачами организации.

На рис. 1 представлена концептуальная схема управления развитием человеческого потенциала организации, которая определяет возможность достижения целей организации, базируясь на принципах управления процессами развития потенциала, появляется возможность учитывать основные факторы, даёт возможность анализировать подсистемы управления формированием, использованием потенциала и развитием знаний и профессиональных навыков работников, использовать те или иные методы управления, состав которых зависит от специфических особенностей, финансовых возможностей и уровня организации [5].

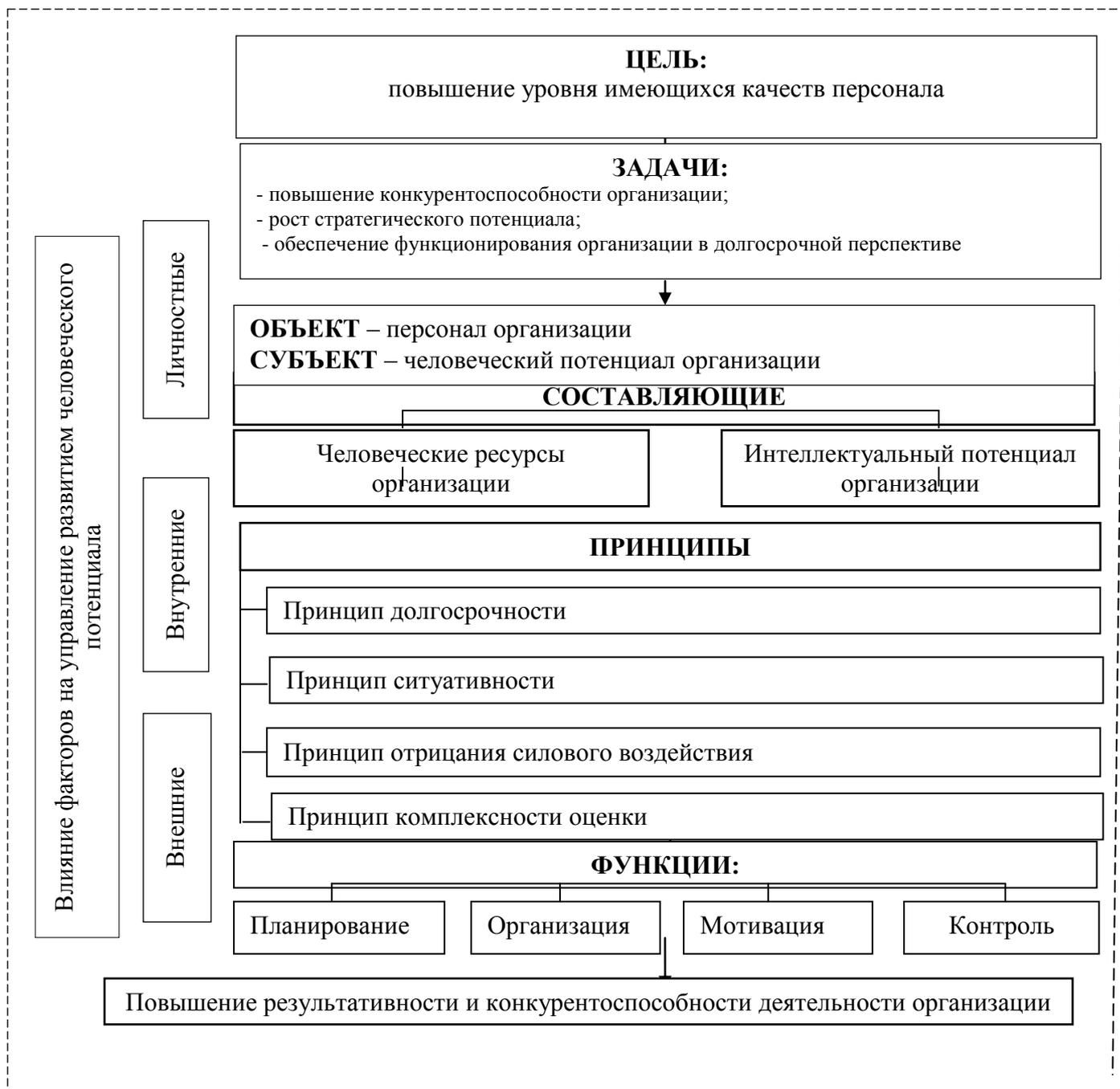


Рис. 1. Концептуальная схема управления развитием человеческого потенциала организации

Основной целью управления развитием человеческого потенциала является повышение уровня имеющихся качеств персонала, в том числе развитие физического и нравственного здоровья, общекультурной и профессиональной компетенции, трудовой активности и т. д.

Для достижения желаемого результата организация учитывает решение поставленных задач, а именно: повышение конкурентоспособности, рост стратегического потенциала, обеспечение своего функционирования в долгосрочной перспективе.

Управление развитием человеческого потенциала основывается на соответствующей кадровой политике организации, что, в свою очередь, оказывает влияние на её формирование. Мероприятия по повышению уровня развития человеческого потенциала организации ориентируются на факторы, которые можно разделить на три группы: внешние, внутренние и личностные (характеризующие особенности персонала конкретной организации).

Так, к числу внешних факторов относят: уровень экономического развития, социальную политику, уровень развития научно-технического прогресса, состояние рынка труда, систему образования, государственную кадровую политику и др.

Внутренние факторы состоят из: материально-технической базы организации, стиля управления, организационной культуры, условий и организации труда, должностного и квалификационного продвижения, мотивации и стимулирования труда, социального развития и др.

Особую значимость приобретают личностные факторы, включающие в себя: способности сотрудников; уровень их знаний, умений и навыков; личные мотивы сотрудников; желание и стремление персонала расширять свои возможности. Особенности персонала организации непосредственно влияют на уровень развития человеческого потенциала организации и проявляются в составляющих его потенциалах. Элементами человеческого потенциала организации (отдельного работника) являются естественный, личностный, трудовой, интеллектуальный, инновационный потенциалы. Каждый из этих элементов имеет свои характеристики; так, например, интеллектуальный потенциал характеризуется уровнем знаний, стремлением и быстротой овладения ими, профессиональной компетентностью, желанием обмениваться знаниями, идеями и опытом, критическим складом ума, восприимчивостью к новому. При комплексной оценке потенциала персонала организации учитываются характеристики каждого из составляющих его элементов.

На основе данных характеристик определяются факторы, влияющие на тот или иной элемент развития человеческого потенциала организации. Так, для повышения интеллектуального потенциала необходимо: привлекать и отбирать персонал, имеющий способности, знания, талант, а также развивать эти качества у персонала; развивать образовательную систему организации, поощрять работников, продолжающих образование; формировать у работников стремление повышения уровня знаний, компетенций; создать условия для восприятия нового, увеличить информационные потоки; формировать умение сбора информации, её обработки (используя при этом информационные технологии) и представления результатов в приемлемой форме и т. д.

Кроме названных выше факторов, на уровень развития человеческого потенциала организации влияют: миссия, цели и задачи организации, именно они определяют требования к персоналу конкретной организации.

По мнению Чернышовой Т. Н. [6], развитие человеческого потенциала начинается с дошкольного периода (поскольку именно тогда начинается формирование личности) и заканчивается периодом трудовой деятельности человека, когда человеческий потенциал способен превратиться в человеческий капитал. Так, внутренними факторами, влияющими на развитие человеческого потенциала дошкольника, являются задатки, наследственность, качества личности, тогда как внешними – семья (родители), воспитатели. Для студента и школьника – знания, умения, навыки, компетенции, качества личности, мотивация к исследовательской деятельности, и соответственно влияют извне – учителя (школа) и преподаватели (ВУЗ). А для работника внутренними факторами являются знания, умения, навыки, компетенции, качества личности, мотивация к исследовательской деятельности,

самообразование, в то время как факторами внешнего влияния являются руководитель (организация), потребители, государство.

Необходимо учитывать важность составляющих человеческого потенциала организации при осуществлении управления его развитием, поскольку они оказывают непосредственное влияние на результативность и конкурентоспособность организации на рынке. Составляющими концептуальной модели управления развитием человеческим потенциалом являются человеческие ресурсы и интеллектуальный потенциал организации.

К человеческим ресурсам относят ту часть человеческого потенциала, которая представляет собой совокупность описывающих ресурсную трудовую составляющую характеристик работников организации, т. е. персонал и его качества, соотношенные с конкретным рабочим местом, социокультурные характеристики, а также личностно-психологические свойства людей, проявляющиеся в их отношении к организации, поставленным задачам, окружающим их коллегам и руководителям. Специфика человеческих ресурсов состоит в том, что люди наделены интеллектом, следовательно, их реакция на внешнее воздействие (управление) эмоционально-осмысленная, а не механическая. Вследствие обладания интеллектом люди способны к постоянному совершенствованию и развитию, что является наиболее важным и долговременным источником повышения эффективности любого общества или предприятия, организации. Люди выбирают конкретный вид деятельности исходя из своих потребностей, опираясь на которые осознанно ставят перед собой определённые цели.

Данные особенности как раз и предопределяют процесс развития, проявляющегося в переходе от управления персоналом к управлению развитием человеческим потенциалом. Кроме того, резко возросшая конкуренция, усиление внимания организаций к вопросам снижения издержек, изменения в организационных структурах, резко возросшая роль знаний и борьба за таланты и другие тенденции, происходящие в экономике, – всё это вместе привело к расширению деятельности, связанной с развитием человеческого потенциала организации, которая всё более и более вытесняет концепцию работы на производстве, ограниченную только работой с кадрами.

Интеллектуальный потенциал организации, как правило, подразделяют на внешние отношения и внутренние элементы. Внешние отношения – это отношения с потребителями, поставщиками, конкурентами и местными сообществами, а также имидж организации. Внутренними элементами интеллектуального потенциала организации являются организационная структура, культура организации, компьютерные и административные системы и системы сетевого воздействия.

Интеллектуальный потенциал организации в целом развивается в процессе внедрения новых эффективных технологий современного менеджмента, в процессе формирования новых баз данных. Нарращиванию интеллектуального потенциала организации способствуют также внедрение позитивных этических норм, нацеленность действий всех подразделений на эффективное функционирование организации.

В основе управления развитием человеческого потенциала заложены следующие принципы.

Принцип долгосрочности предполагает достижение высокого уровня развития человеческого потенциала, соответствующего требованиям организации и современной экономики, требует значительный период времени, поскольку он накапливается годами, и сам в значительной степени определяет своё развитие.

Результаты влияния развития человеческого потенциала на эффективность функционирования организации проявляются в течение длительного времени и в различных формах. Управление развитием человеческого потенциала требует учёта постепенности, эволюционного характера его развития, объективных организационных законов, в частности, «закон меньшинства», в силу которого прочность цепи определяется наиболее слабым ее звеном, а возможности развития человеческого потенциала наиболее слабым ее элементом.

Принцип ситуативности требует предварительной диагностики сложившихся конкретных условий в организации, применение различных исходных этапов управления развитием человеческого потенциала в зависимости от сложившейся ситуации.

Результаты диагностики человеческого потенциала определяют подходы к его дальнейшему развитию, а методы воздействия на человеческий потенциал будут различными, в зависимости от уровня развития наиболее слабого элемента.

Принцип отрицания силового воздействия предполагает, что человеческий потенциал не поддается простому манипулированию, а способен развиваться лишь в условиях, способствующих формированию творческих начал.

Принцип комплексности оценки предполагает, что оценка воздействия человеческого потенциала на деятельность экономической системы должна учитывать не только прямое воздействие на эффективность организации, но и множество неявных направлений его влияния [7].

Основным элементом раскрытия человеческого потенциала организации является трудовой потенциал, следовательно, эффективность функционирования любой организации напрямую зависит от его состояния и степени использования. Трудовой потенциал направлен на раскрытие способностей и возможностей персонала организации в общественно-значимой деятельности организации.

Основными функциями управления развитием человеческого потенциала являются увеличение трудовой и творческой отдачи сотрудников организации за счет создания особых условий, способствующих самораскрытию потенциала индивидов, а также эффективное использование высвобождаемой человеческой энергии для обеспечения конкурентоспособности и функционирования.

Наиболее общими функциями управления развитием человеческого потенциала организации являются: планирование развития, организация развития, руководство развитием, контроль развитием.

Управление развитием человеческого потенциала по функциям дает возможность увеличить трудовую и творческую отдачу сотрудников организации за счёт создания особых условий, способствующих самораскрытию потенциала индивидов, эффективно использовать высвобождаемую человеческую энергию для обеспечения конкурентоспособности и функционирования.

Результатом управления развитием человеческого потенциала является повышение результативности и конкурентоспособности деятельности организации. Это определяется тем, как повышается компетенция работников организации и как она используется в целях повышения конкурентоспособности организации в целом. Компетенция работников увеличивается путём их обучения, проведения тренингов, формирования соответствующей корпоративной культуры.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования одним из важнейших составляющих элементов должно быть управление развитием человеческого потенциала, представляющее собой комплекс мероприятий, направленных на повышение знаний, информации, опыта персонала, организационных возможностей, использования в своей деятельности информационных каналов в результате взаимодействия персонала друг с другом и с информационными ресурсами, а также персонала и элементов физического капитала в процессе производства.

Именно такое управление позволяет увязать индивидуальное поведение каждого работника организации с общими стратегическими целями и ценностями и отражает повышение качества персонала.

Список использованных источников

1. Соболева И. В. Человеческий потенциал российской экономики: проблемы сохранения и развития / И. В. Соболева. – М.: Наука. – 2007. – 202 с.
2. Заславская Т. И. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе / Т. И. Заславская // *Общественные науки и современность*. – 2005. – № 3. – С. 10.
3. Иванов. О. И. Человеческий потенциал (вопросы теории) / О. И. Иванов // *Санкт-Петербургский социологический ежегодник*. 2010 / Отв. ред. А. О. Бороноев, Р. А. Костин. СПб.: Изд-во СПб.ГУСЭ. – 2010. – С. 8-28.
- Катайцева Е. А. Сущность понятия «человеческий потенциал» / Е. А. Катайцева // *Вестник российской академии государственной службы при президенте Российской Федерации*. – 2009. – № 6. – С. 30-35.

4. Воротынская А. М. Развитие человеческого потенциала как фактор обеспечения экономической безопасности предприятия. Автор. дис. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономическая безопасность), Санкт-Петербург – 2013.

5. Байкова Оксана Викторовна. Формирование и развитие человеческого потенциала управления: Теоретико-методический аспект, 2004, кандидат экономических наук. – Москва 08.00.05.

6. Чернышова Т. Н. Факторы формирования и реализации человеческого потенциала // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 5 (77). – С. 33.

7. Гибадатова Г. Р. Особенности воспроизводства человеческого потенциала на микроуровне. [Электронный ресурс] // Г. Р. Гибадатова. – Режим доступа: <http://bgscience.ru/lib/6761/>

УДК 330.46

КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

СТЕШЕНКО И. В.,
канд. экон. наук, доцент каф.
информационных технологий,
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной
службы при Главе Донецкой
Народной Республики»

В статье рассмотрена проблема разработки концепции создания информационно-финансового центра развития денежной системы. Основной целью его создания является увеличение вклада денежной системы в развитие современной экономики.

Ключевые слова: денежная система; информационно-финансовый центр; информационные технологии; субъекты хозяйствования.

У статті розглянута проблема розробки концепції створення інформаційно-фінансового центру розвитку грошової системи. Основною метою його створення є збільшення вклада грошової системи в розвиток сучасної економіки.

Ключові слова: грошова система; інформаційно-фінансовий центр; інформаційні технології; суб'єкти господарювання.

In the article the problem of development of conception of creation is considered informatively-financial center of development of the money system. The primary purpose of his creation is an increase of deposit of the money system in development of modern economy.

Keywords: money system; informatively-financial center; information technologies; management subjects.

Постановка проблемы. Денежное обращение – кровеносная система экономики. От его успешного функционирования зависят хозяйственная активность, экономический рост, благополучие общества. Сущность денег, банковской системы, кредитно-денежной политики государств изучали много разных учёных. Тем не менее, как показывает финансовая практика часто выходит из-под контроля экспертов и политиков. Кредитно-денежные кризисы различной степени тяжести обрушиваются весьма неожиданно. Денежная система относится не только к наиболее сложным, но и к трудно предсказуемым элементам экономики.

Поэтому для изучения развития денежного обращения важным является определение качественных характеристик, факторов, влияющих на изменение этих характеристик,

критериев, индикаторов и показателей развития, исследование понятие эффективности стратегии развития денежной системы по повышению её устойчивости относительно поставленных целей субъектами хозяйствования. В работе предлагается создание информационно-финансового центра стратегического развития денежной системы, который является необходимым условием для инновационного развития денежной системы в современных условиях.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы понятия, структуры, свойств денежной системы и её элементов рассматривались в работах современных учёных: Бланка И. А. [1], Литовских А. М. [2], Нешитой А. С. [3], Поляка Г. Б. [4], Стоянова Е. С. [5], Боди Зви, Мертона Роберта К. [6], Маршалла Джона Ф., Бансал Випула К. [7].

Цель статьи. Обосновать необходимость создания информационно-финансового центра стратегического развития денежной системы в современных условиях.

Изложение основного материала исследования. Информационно-финансовый центр стратегического развития денежной системы – это центр, в котором в режиме реального времени сосредоточена вся информационно-финансовая информация, полученная от субъектов хозяйствования, на основании которой осуществляется моделирование, прогнозирование случайных процессов, происходящих в денежной системе, регулирование координации денежных потоков между субъектами хозяйствования, что способствует принятию стратегических управленческих решений по дальнейшему устойчивому, прогрессивному развитию денежной системы в современных условиях (рис. 1).



Рис. 1. Информационно-финансовый центр стратегического развития денежной системы

Определяющая концептуальная идея создания информационно-финансового центра стратегического развития денежной системы заключается в следующем:

1. Исследование процессов протекающих в денежной системе, как фундаментального элемента экономической системы, для разработки концепции развития денежной системы в быстро меняющихся современных условиях.

2. Формирование практических рекомендаций по регулированию координации денежных потоков между экономическими субъектами хозяйствования на макроуровне в целях обеспечения устойчивого роста и модернизации современной экономики.

3. Основой создания информационно-финансового центра, является использование современных информационных технологий, которые позволяют на новом уровне развиваться денежной системе.

Формой организации – модель структурной формы интеграции, которая представляет собой тесную системную взаимосвязь экономических субъектов хозяйствования и информационно-финансового центра. Основные концептуальные положения представлены на рис. 2.



Рис. 2. Основные концептуальные положения создания информационно-финансового центра стратегического развития денежной системы

Структура информационно-финансового центра стратегического развития денежной системы представлена на рис. 3.

Приоритетной и долгосрочной целью деятельности информационно-финансового центра стратегического развития денежной системы является увеличение вклада денежной системы в развитие современной экономики.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих основных задач:

- координация денежных потоков на макроуровне;
- поддержания устойчивости и эластичности денежной системы;
- повышения доходности субъектов хозяйствования и тем самым повышения доходности денежной системы;
- создание условий и возможностей для финансовой реализации больших программ и проектов субъектами хозяйствования.

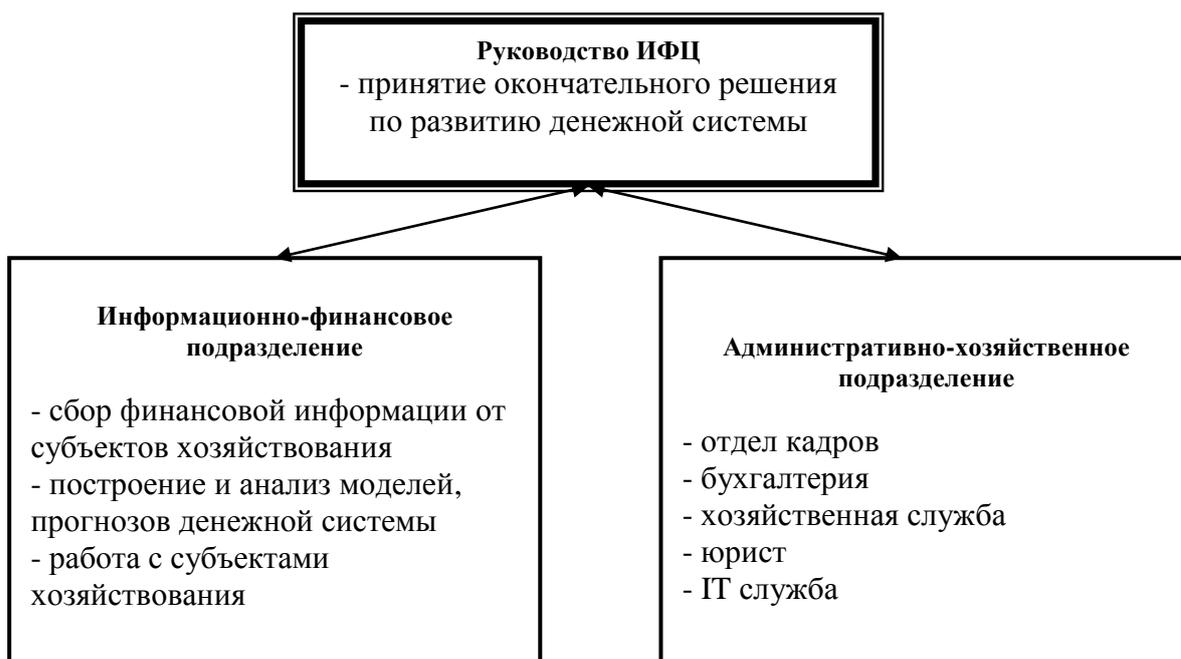


Рис. 3. Структура информационно-финансового центра стратегического развития денежной системы

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Информационно-финансовый центр стратегического развития денежной системы является необходимым условием для инновационного развития денежной системы, ориентирован на координацию денежных потоков на макроуровне и достижение синергетического эффекта от этой координации в целях устойчивого развития денежной системы как основы развития экономики в современных условиях.

Список использованных источников

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Литовских А. М. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие / А. М. Литовских, И. К. Шевченко. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. – 135 с.
3. Нешиной А. С. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / А. С. Нешиной. Издательство: Дашков и К, 2013 г. – 640 с.
4. Поляка Г. Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник / Г. Б. Поляка. Издательство: Юнити-Дана, 2011. – 639 с.
5. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник - 4-е изд., перераб. и доп. / Е. С. Стоянова. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.
6. Боди Зви, Мертон Роберт К. Финансы.: Пер. с англ.: учебное пособие / Зви Боди, Роберт К. Мертон. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 592 с.
7. Маршалл Джон Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер. с англ. / Джон Ф. Маршалл, Випул К. Бансал. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.

УДК 338.1

МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

ШИЛЕЦ Е. С.,
д-р экон. наук, профессор,
ТУРАЛИНА А. Г.,
ст. препод. каф. «Международная
экономика», ГОУ ВПО «Донецкий
национальный университет»

В статье исследованы проблемы устойчивого развития отраслей промышленности в контексте инновационных преобразований. Проведен анализ предпосылок, сущности и факторов устойчивости экономических систем. Определены перспективные направления реализации конкурентных преимуществ предприятий. Предложен механизм устойчивого развития отраслей промышленности в условиях трансформационных преобразований экономики.

***Ключевые слова:** устойчивое развитие; глобальные преобразования; конкурентные преимущества; инновации.*

У статті досліджено проблеми сталого розвитку галузей промисловості в контексті інноваційних перетворень. Проведено аналіз передумов, сутності і факторів стійкості економічних систем. Визначено перспективні напрямки реалізації конкурентних переваг підприємств. Запропоновано механізм сталого розвитку галузей промисловості в умовах трансформаційних перетворень економіки.

***Ключові слова:** сталий розвиток; глобальні перетворення; конкурентні переваги; інновації.*

The article researches the problems of the sustainable development of industries in the context of innovative transformations. The analysis of prerequisites, essence and factors for sustainability of economic systems has been conducted. Perspective trends for fulfillment of competitive advantages of enterprises have been defined. The sustainable development mechanism of industries under conditions of economy transformations has been offered.

***Keywords:** sustainable development; global transformations; competitive advantages; innovations.*

Постановка проблемы. Экономика государств на современном этапе развития общества в условиях усиления глобальных трансформационных процессов нуждается в устойчивом сбалансированном росте. Увеличение и изменение спроса, а также требований к качеству продукции обостряет вопросы, связанные с эффективностью работы всех хозяйствующих систем.

В постоянно меняющихся условиях влияния научно-технических достижений на эффективность воспроизводственного процесса сбалансированность экономики является залогом качественной перестройки государства на пути к усилению конкурентоспособных преимуществ на мировой арене. Поскольку стабилизация экономики государства возможна только при устойчивом росте её структурных элементов, таких, как предприятия, отрасли и регионы, то актуализируются вопросы разработки организационно-экономического механизма развития данных направлений.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам, связанным с экономической устойчивостью посвящены работы таких учёных, как: Л. Р. Туктарова, Е. В. Корчагина, Е. В. Шеврина, И. А. Литвиненко, Б. К. Злотин, Г. С. Мерзликина, С. В. Чупрунова, Э. А. Уткина, А. В. Каспиров и др.

Система наиболее общих подходов с нашей точки зрения, раскрывающих сущность понятия представлена в табл. 1.

Таблица 1

Систематизация определений понятия устойчивого экономического развития

Автор	Определение
Л.Р. Туктарова	Экономическая устойчивость предприятия – многоплановое понятие, кото-рое объединяет финансовые, производственные, инвестиционные, социаль-ные и другие аспекты функционирования предприятия и определяет взаимосвязь, как с внешними факторами рыночной среды, так и с внутренними факторами, определяющими организацию хозяйственной деятельности предприятия [5]
И.А.Литвиненко	Синтез совокупности свойств важнейших составляющих элементов хозяй-ственной системы: производственной деятельности, организационной работы, материально-технической базы, ресурсного обеспечения, кадро-вого и интеллектуального потенциалов, которые определяют интегри-рованное качество хозяйственной системы по отношению к сложной внеш-ней среде и рыночным отношениям, а также по отношению к подобным системам другого уровня [3]
Е.В. Шеврина	Способность предприятий в относительно длительный период времени сохранять и наращивать собственный производственный потенциал с целью сохранения значимого сегмента рынка [9]
Б.К. Злобин	ЭУ отражает сущность особенного состояния хозяйственной системы в сложной рыночной среде, гарантирующего целенаправленность её движения в настоящем и прогнозируемом будущем [1]
Г.С. Мерзликina	Понятие устойчивости фирмы (предприятия) рассматривается как состояние её равновесия, которое предполагает её адаптивность к изменениям, в первую очередь внешней среды [4]
С.В. Чупрунов	Определяет устойчивость системы как способность сохранять режим поведения при действии внешних и внутренних возмущений [7]
Э.А. Уткин	Процесс противодействия фирмы негативным внешним обстоятельствам, её реакция на возмущения, выводящие её из этого состояния равновесия [6]
А.Д. Шеремет	Определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность [10]
А.В. Каспиров	Состояние деятельности предприятия, характеризующееся устойчивыми экономическими показателями, которые изменяются в допустимых пределах под воздействием возмущающейся среды [2]

Несмотря на наличие научных разработок учёных по данной проблематике, необходимо отметить, что специфика и многогранность проявлений трансформационных процессов в формировании устойчивости экономики государства и ее структурных элементов под влиянием цикличности развития, возникает объективная необходимость дальнейшего исследования в данном направлении. Всё вышесказанное обуславливает актуальность темы исследования.

Суть устойчивого развития хозяйствующих систем состоит в обеспечении высоких показателей социального, экономического и экологического характера в долгосрочной перспективе. Таким образом, для получения стабильного экономического роста в будущем, необходимо обеспечить устойчивость на всех стадиях производственного процесса с эффективным управлением и новейшими технологиями уже сейчас.

При изучении данного направления развития внимание экономической науки сконцентрировано преимущественно на финансовых и экономических аспектах, технологов на технологической устойчивости, а экологов – экологической. В этой связи возникает необходимость определения данного понятия в едином комплексном подходе.

На наш взгляд, под *устойчивым развитием* предприятий (отраслей, хозяйств) следует понимать систему взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов внешней и внутренней среды, направленных на обеспечение эффективности воспроизводственного процесса и повышение конкурентоспособности на основе формирования инновационно-инвестиционного механизма, направленного на разработку и реализацию ряда концептуальных мер.

При этом предприятия отрасли должны сформировать долгосрочную эффективную стратегию в условиях перехода к устойчивому развитию.

Для выработки механизмов и определения значимых инструментов долгосрочной стратегии управления государством в производственном секторе необходимо определить факторы устойчивого развития промышленных предприятий в условиях трансформации экономической системы.

Существует две основных группы факторов, которые так или иначе влияют на состояние работы предприятий и отраслей промышленности – внешние и внутренние, которые предложены автором на рис. 1.

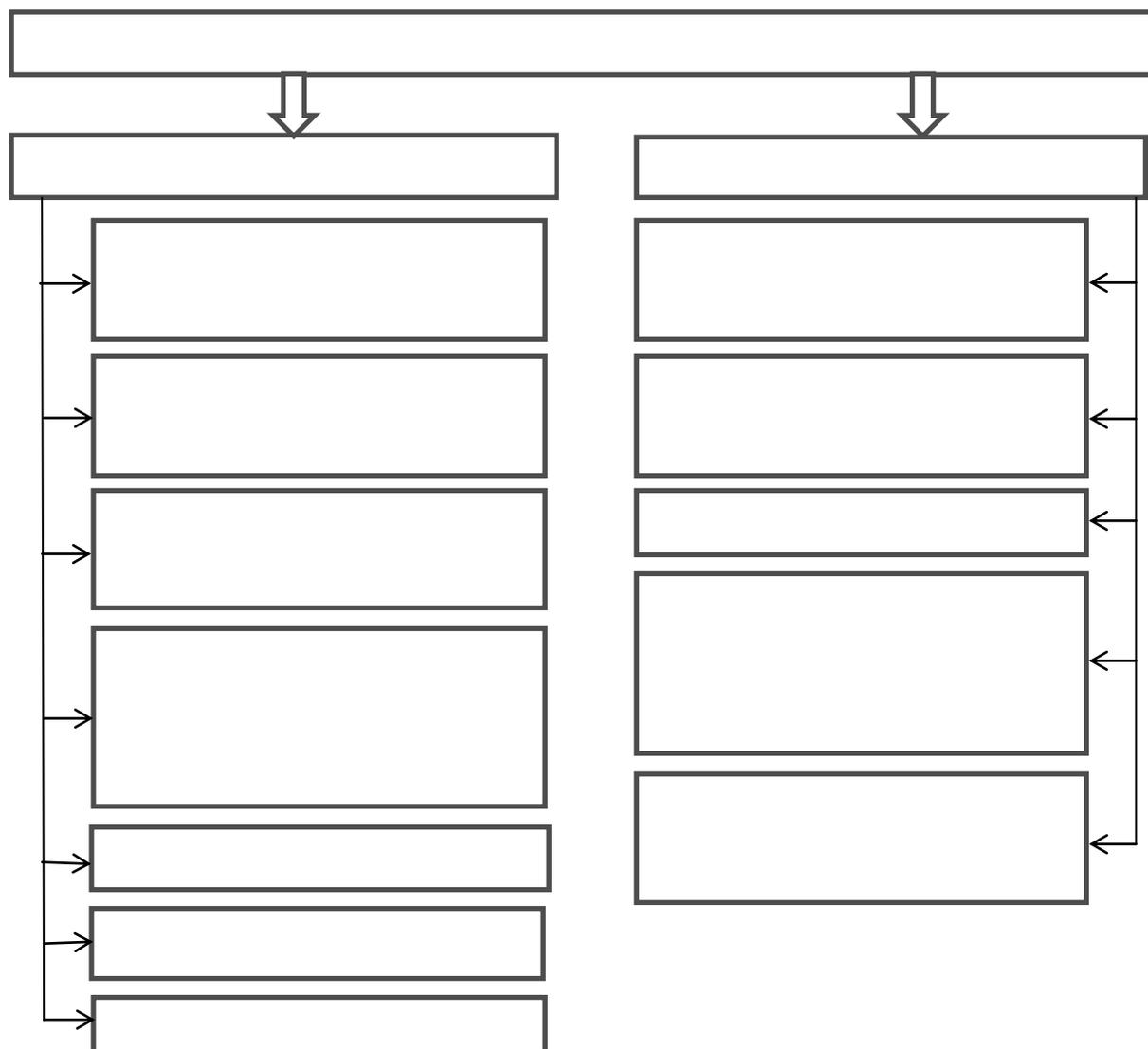


Рис. 1. Факторы устойчивого развития отраслей промышленности

К числу *внутренних факторов* относятся:

- организационно-правовая форма собственности;
- структура предприятия;
- ресурсный потенциал;
- технологические возможности;
- развитие информационных технологий;
- инвестиционные возможности;
- финансовые затраты;
- организационные методы ведения бизнеса;
- система менеджмента.

Рис. 2. Механизм обеспечения устойчивого развития отраслей промышленности в условиях трансформационных преобразований

К *внешним факторам* – экономическое и правовое устройство государства, уровень инновационной активности и государственной поддержки науки, а также природно-географические (географическое положение, климатические условия, доступность ресурсов и т. д.).

В условиях нарастания роли конкурентных преимуществ одним из главных вариантов решения экономических и социальных проблем является использование технологических инноваций. Каждое предприятие стремится усовершенствовать имеющиеся технологические решения для обеспечения эффективного воспроизводственного процесса.

Главной предпосылкой интенсивного роста на сегодняшний день является использование предприятиями отрасли инновационной стратегии развития. Технологические инновации играют важнейшую роль в обеспечении устойчивого экономического роста, создавая условия для технологического развития путём развития сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок при тесном взаимодействии науки и производства. В последние десятилетия всё большее значение для развития любого предприятия наряду с технологическими преобразованиями в воспроизводственном процессе играют также инновационные стратегические идеи в управленческой, маркетинговой и сбытовой сферах деятельности.

При этом необходимо отметить, что инновации требуют немалых финансовых вложений. Для получения и приращения дохода необходимо финансирование инновационных проектов. Устойчивое развитие экономики, которое основывается на потенциале стратегических отраслей промышленности невозможно без мобильных факторов производства в сфере инновационной и инвестиционной деятельности.

Итак, направления устойчивого развития сводятся к следующему:

- повышение эффективности производства, которое позволяет своевременно решать возникшие проблемы в условиях изменения хозяйственной среды;
- гармонизация интересов субъектов рынка, ведущая к сохранению их рыночных позиций;
- движение к общему экономическому равновесию, укрепляющему условия сбалансированного (равновесного) экономического роста, преодолевающего хозяйственные диспропорции;
- государственная политика, способствующая привлечению инвестиций и развитию инновационных технологий.

Сбалансированность по эффективности формирует соразмерность уровня развития связанных между собой отраслей, предприятия которых входят в технологическую цепочку. Поэтому важно проводить стратегические преобразования по нескольким направлениям развития.

Постепенный переход на инновационный тип развития основа реформирования отраслей промышленности и экономики. Инновационный процесс обусловлен научно-технической сферой и проходит в едином цикле наука – образование – производство – рынок. Образование играет все возрастающую роль в повышении эффективности и конкурентоспособности экономики.

В свою очередь, объективные перспективные потребности выступают тем рычагом, который приводит в действие процесс воспроизводства посредством выражения содержания этих потребностей в определённых экономических интересах взаимодействующих субъектов экономических отношений, требующих своей реализации в долгосрочной перспективе.

Одним из основных средств успешной адаптации экономической системы к неопределённым и быстро изменяющимся условиям среды является наличие эффективного хозяйственного механизма, главным, из элементов которого является управление, обеспечивающее формирование и реализацию такого вектора развития, который даёт наилучшие в сложившейся ситуации конечные результаты с учётом экономических интересов субъектов хозяйствования.

Механизм должен содержать в себе все факторы, оказывающие влияние на процесс воспроизводства, его эффективное управление на всех уровнях государственного регулирования в рамках трансформационных преобразований политической и экономической сфер экономики государства.

В качестве критериев, характеризующих условия расширенного воспроизводства и устойчивого экономического роста в отраслях промышленности, предлагается использовать следующее:

- обновление техники и модернизация производства;
- эффективное использование ресурсов;
- экономия материальных ресурсов;
- развитие сферы научных разработок и взаимодействия с организациями образования и науки;
- аккумуляция и привлечение инвестиций;
- повышение квалификации кадров;
- повышение трудовой дисциплины, усиление мотивации к труду;
- природоохранные мероприятия;
- совершенствование системы менеджмента;
- проведение эффективной маркетинговой и логистической политики;
- освоение опыта корпораций;
- рационализация внешнеэкономических связей и т. д.

Механизм устойчивого развития отраслей промышленности в контексте глобализации экономики и радикальной трансформации экономики представлен на рис. 2.

Таким образом, процесс глобальных преобразований, как основная тенденция современности, оказывает огромное влияние на экономику каждой страны. Государства сегодня могут эффективно функционировать лишь при достаточном уровне развития инновационной активности и инвестиционной привлекательности.

Для обеспечения устойчивого развития отраслей промышленности государства необходим целостный механизм, который бы сочетал в себе весь спектр факторов и инструментов, положительно влияющих на воспроизводственный процесс наряду с государственными преобразованиями.

Список использованных источников

1. Злобин Б. К. Концепция экономической устойчивости хозяйствующих систем. – М.: Экономика, 2000.
2. Каспиров А. В. Управление устойчивым развитием промышленного предприятия: автореферат дисс. ... на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Саратов, 2001.
3. Литвиненко И. А. Экономическая устойчивость корпоративных хозяйственных систем в России: дис. канд. эк. Наук. – М.: РАГС, 1996.
4. Мерзликина Г. С. Экономическая состоятельность производственных систем. – М.: Высшая школа, 2007.
5. Туктарова Л. Р. Анализ подходов к определению понятия «экономическая устойчивость предприятия» / Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2009. – № 4. – С. 144-147.
6. Уткин Э. А. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Зеркало, 1998.
7. Чупрунов С. В. Диагностика устойчивости промышленного предприятия: системно-методологические проблемы и подходы. – Иркутск, БГУЭП, 2004.
7. Хрипко С. В. Проблемы устойчивого развития региона в условиях трансформации экономики // Экономические науки. – 2011. – № 2. – С. 193-196.
8. Ходос Д. В., Иванов С. Г. Устойчивое функционирование АПК как фундамент развития региональной экономики // Российское предпринимательство. – 2013. – № 21(243). – С. 22-32.
9. Шеврина Е. В., Оценка экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий: автореферат дисс... канд. экон. наук. – Челябинск, 2000.
10. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1998.