

УДК 082.1:336

**ФОРМИРОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СТРАТЕГИЧНОСТИ РЕСУРСОВ**

И.А. Ангелина, д. э. н., доцент

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

e-mail: irinaangelina5566@gmail.com

С.В. Салита, к. э. н., доцент

ГОУ ВПО «Луганский национальный
университет имени Владимира Даля»,
г. Луганск, ЛНР,

e-mail: svetlanaluga@yandex.ua

**FORMATION OF KEY ABILITIES OF AN ENTERPRISE BASED ON
ANALYSIS OF STRATEGIC RESOURCES**

**I.A. Angelina, Doctor of Economics,
assistant professor**

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

e-mail: irinaangelina5566@gmail.com

**S.V. Salita, Candidate of Economics,
associate Professor**

SEI HPE «Lugansk Vladimir Dahl
National University», Lugansk, LPR,
e-mail: svetlanaluga@yandex.ua

Реферат

Цель. Формирование ключевых способностей предприятия на основе анализа стратегических активов.

Методика. В процессе исследования использованы методы: теоретического обобщения и сравнения, анализа и синтеза – при определении уровня стратегических ресурсов и сущности дефиниций ключевые способности; диалектического познания – при определении основных целей, принципов и функций ключевых способностей предприятия, а также этапов построения этапы конкурентных позиций ключевых способностей предприятия.

Результаты. На основании проведенного анализа оценки стратегических ресурсов, на основе которого определен уровень стратегичности ресурсов, разработаны этапы конкурентных позиций ключевых способностей предприятия.

Научная новизна. Автором доказано, что способности и компетенции предприятия являются стратегическими ресурсами, проведенный анализ уровня стратегических ресурсов предприятия позволяет определить уровень

стратегичности ресурсов и разработать этапы конкурентных позиций ключевых способностей предприятия.

Практическая значимость. Результаты статьи представляют интерес для Министерства промышленности и торговли ЛНР, Министерства экономического развития ЛНР, Управления экономики администрации г. Луганска, органов исполнительной власти в целях формирования конкурентных позиций предприятий.

Ключевые слова: *ключевые способности, стратегические ресурсов, предприятия, анализ, ресурсная поддержка, конкурентная стратегия.*

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами Идентификация способностей предприятия и формирование их эффективной конфигурации (ключевые сферы компетенции), дает возможность определить конкурентные преимущества, основанные на ключевых способностях, осуществить конкурентное позиционирование предприятия и сформировать конкурентную стратегию предприятия, основанную на конфигурации ключевых способностей.

Анализ последних исследований и публикаций. Предпосылками для исследования ключевых способностей как стратегического актива предприятия и формирования их эффективной конфигурации являются постулаты ресурсной теории, концепции компетентностного подхода К. Прахальда и Г. Хемеля [1], ресурсный подход Дж. Барни [2], исследования Д. Тиса в области «превосходящих активов» и «отличительных способностей» [3], исследования Е. Вартановой в области стратегической компетенции предприятия [4, 5], О.Вербы, О. Малярчук и Е. Гребешковой в области анализа и формирования динамических способностей и компетенций предприятия [6, 7], согласно которым обеспечение конкурентных преимуществ предприятия находится в плоскости именно внутриорганизационных факторов: ресурсов и способностей, комбинация которых формирует компетенцию предприятия как отличительную характеристику, определяющую уникальность предприятия в конкурентной среде. Исследование подходов к анализу ключевых способностей дает возможность идентифицировать стратегические активы и ресурсы предприятия, формирующие его ключевые способности предприятия.

Целью статьи является формирование ключевых способностей предприятия на основе анализа стратегичности ресурсов.

Для достижения поставленной цели определены следующие задачи:

провести анализ научных взглядов на определение термина «ключевые способности предприятия»;

определить возможности ресурсной поддержки процесса формирования ключевых способностей;

провести анализ стратегических ресурсов исследуемого предприятия;

выявить уровень стратегичности ресурсов предприятия;

разработать этапы конкурентных позиций ключевых способностей предприятия.

Изложение основного материала исследования. С точки зрения ресурсной теории, все ресурсы предприятия можно подразделить на три вида [8]: основные ресурсы, активы, ключевые способности.

Основные ресурсы – это ресурсы, которые могут быть приобретены на рынке. Например, ресурсы, связанные с обеспечением логистики, включая материальные ресурсы и навыки. В процессе преобразования и использования эти ресурсы становятся частью активов и способностей предприятия, осуществляя непосредственный вклад в производство продукции [8]. Согласно ресурсному подходу Дж. Барни, ресурсы – это все активы, способности, организационные процессы, информация, знания, которые контролируются предприятием и предоставляют возможности разрабатывать и реализовывать стратегии, обеспечивающие повышение уровня рациональности и эффективности предприятия [2]. Если ресурсы востребованы предприятием, они превращаются в факторы производства. Те из них, которые создают добавленную стоимость и / или благодаря своим определенным параметрам позволяют формировать конкурентные преимущества, становятся активами, которые подразделяются на материальные и нематериальные. Учитывая, что источниками добавленной стоимости, которую создают эти активы, являются люди (их знания, опыт, интеллектуальные способности, репутация и т.д.), представляется логичным ввести их в состав стратегических активов предприятия [7].

Активы представляют собой совокупность доступных факторов, которыми владеет или управляет предприятие [9]. Активы могут быть созданы только в результате процесса накопления путем инвестирования в течение определенного времени. Активы могут быть ощутимыми или неосязаемыми, но в любом случае они являются "видимыми" ресурсами. Примерами активов может быть оборудование, патенты, торговые марки, сформулированные и кодифицированные знания, складские и информационные системы, телекоммуникационные системы [10].

Способности предприятия является совокупностью индивидуальных знаний, навыков, ресурсов и аккумулированных знаний, которые позволяют предприятиям координировать свою деятельность по эффективному использованию ресурсов. Примером таких способностей предприятия является система дистрибуции компании Wal-Mart и система предоставления отсрочек компании Hewlett-Packard, система электронного банкинга Приватбанка "Приват-24", умение работать в команде, умение организовывать закупки, разрабатывать новые продукты и выполнять заказы.

Отличие между активами и способностями заключается, прежде всего, в том, что способности формируются на основе знаний и сложных процессов их получения, накопления, преобразования и использования; таким образом, способности – это ресурсы знаний, которые объединяют знания и организационные связи, существующие в корпоративной памяти предприятия. Способности также отличаются от других ресурсов возможностью их развития при применении. Чем больше способности используются, тем более сложными

для подражания они становятся и тем в большей степени они соответствуют отличительным признакам способностей.

Среди всех активов предприятия отдельно следует выделить категорию стратегических активов. Они являются составляющими ресурсов предприятия. Обоснование теории формирования конкурентных преимуществ на основе постулатов ресурсной теории привело к расширению трактовки ресурсного обеспечения функционирования предприятия, в частности, авторами ресурсной теории было предложено наряду с материальными и нематериальными ресурсами использовать ключевые способности и компетенции для оценки стратегического потенциала предприятия (К. Прахалад и Г. Хамел) [1] и динамических способностей предприятия (Д. Тис) [3].

По мнению Д. Тиса, стратегические активы – это такие активы и способности предприятия, которые обеспечивают его устойчивым конкурентным преимуществом. Стратегические активы состоят из превосходящих активов и "отличительных" способностей. "Отличительные" способности основаны на процессах, сочетающие в себе физические активы и человеческое сотрудничество, содержат в себе знания предприятия: явные и неявные [3]. Такое определение "отличительных" способностей Д. Тиса мы можем трактовать как ключевые способности, что отвечает основным составляющим и определяющим признакам ключевых способностей предприятия.

Дж. Барни выделяет следующие признаки стратегических активов [2]:

- они должны быть ценными для предприятия;
- для них не должно существовать заменителей;
- их сложно воспроизвести или скопировать;
- они должны быть редкими в однородной конкурентной среде.

Концептуальное определение ключевых способностей предприятия как уникальной для каждого предприятия совокупности бизнес-атрибутов (знаний, опыта и организационных связей), которая в сочетании с ресурсами и технологиями определяют способность предприятия производить высококонкурентные продукты, процессы или услуги и обеспечивают ему конкурентные преимущества и может использоваться как объект конкурентного позиционирования предприятия, полностью соответствует всем признакам стратегических активов по Дж. Барни. Таким образом, ключевые способности предприятия как источник его конкурентных преимуществ, могут быть в полной мере использованы в стратегическом анализе и управлении предприятием: в стратегическом анализе, стратегическом позиционировании, формировании конкурентной стратегии предприятия.

Задача использования ключевых способностей в стратегическом управлении предприятием является сложной и многогранной, поскольку подразумевает анализ способностей, формирующих конкурентные преимущества, определение конфигурации способностей, составляющей основу конкурентного успеха предприятия, и ее сравнение с аналогичными конфигурациями конкурентов, выявление конкурентной позиции предприятия,

а также способностей, развитие которых необходимо для поддержки и усиления конкурентной позиции предприятия.

Таким образом, из всей совокупности способностей следует выделять:

наиболее сильные способности, имеющие высокий потенциал развития;

слабо выраженные способности, развитие которых принципиально важно для обеспечения конкурентных преимуществ предприятия;

малоперспективные способности, которые не являются источником конкурентных преимуществ.

Анализ ключевых способностей предоставляет информацию, касающуюся всех активов, ресурсов и технологий, определяющих конкурентные преимущества предприятия. Все они в определенной конфигурации формируют ключевые сферы компетенции, которая, по мнению В.А. Вербы и Е.В. Гребешковой, является "неотъемлемой составляющей его стратегических активов, отражает комплекс коллективного знания, опыта и возможностей предприятия, в сочетании с уникальной технологией позволяет создавать (поддерживать) конкурентные преимущества и обеспечивать неповторимое отличие предприятия в определенном рыночном окружении" [7].

Таким образом, доказано, что способности и компетенции предприятия являются стратегическими активами. В сочетании с ресурсами, они позволяют производить продукты с новыми потребительскими свойствами, которые обладают конкурентными преимуществами. Определение возможностей ресурсной поддержки процесса формирования ключевых способностей предлагается осуществлять с использованием концепции стратегических ресурсов на основе расчета интегрального показателя стратегичности ресурсов, что позволяет выявить степень развития ресурсов предприятия.

Стратегические ресурсы – это ресурсы, которые играют важную роль в процессе реализации стратегии предприятия. Ресурсы становятся стратегическими для предприятия, если они соответствуют признакам стратегических активов: они ценны для предприятия, сложно поддаются имитации, обладают социальной сложностью, они являются редкими в конкурентной среде. Сплоченный высокоэффективный коллектив, личные отношения внутри команды, репутация среди поставщиков и потребителей – типичные примеры социально сложных ресурсов, требующих соответствующего подхода к управлению ними.

Анализ стратегических ресурсов предприятия осуществляется на основе VRIO-анализа, использование которого базируется на выборе перечня индикаторов анализа стратегических ресурсов предприятия, позволяющих осуществить выбор и сравнение конфигурации стратегических ресурсов, формирующих его конкурентные преимущества. В качестве перечня индикаторов оценки стратегических ресурсов предприятия использованы ключевые характеристики способностей предприятия: устойчивость, уникальность, долгосрочность, сложность имитации. Пример анализа стратегических ресурсов машиностроительных предприятий на основе VRIO-анализа представлен в табл. 1.

Таблица 1 – Система измерителей стратегических ресурсов предприятия по методу VRIO-анализа

Группы ресурсов	VRIO-параметры анализа стратегических ресурсов			
	Устойчивость	Уникальность	Сложность имитации	Долгосрочность
Материальные	Доступность ресурсов в течение производственного цикла. Развитость производственной инфраструктуры	Наличие уникальных производственных комплексов, уровень специализации оборудования	Зависимость от источников сырья (приближенность к сырьевой базе и складам готовой продукции, развитость инфраструктуры сбыта продукции (железнодорожная, автомобильная)	Потенциал использования материальных ресурсов (в т. ч. технических), доля в создании потребительской ценности
Информационно-интеллектуальные	Степень новизны используемых технологий. Соответствие стандартам качества продукции. Доля инновационных технологий в структуре технологий производственного процесса	Наличие патентов, прав на разработку ресурсов, производственных секретов, ноу-хау, разрешительных документов, лицензий, проектно-геолого-экономической экспертизы	Наличие клиентских баз данных, опыт управленческого персонала	Наличие долгосрочных интеллектуальных активов, создающих конкурентные преимущества (клиентские базы, ноу-хау, уникальный опыт персонала и т.д.). Наличие систем информационной безопасности
Финансовые	Наличие и достаточность собственных оборотных активов, доступ к долгосрочным источникам финансирования предприятия, инвестиционные программы и проекты	Структура капитала (коэффициент финансовой независимости, коэффициент защищенности кредиторов)	Кредитная история предприятия (уплата процентов за использование кредитом, фактическое погашение задолженности)	Наличие долгосрочных источников финансирования, инвестиционных программ и проектов, надежных бизнес-партнеров
Человеческие	Сформированность, слаженность и устойчивость трудового коллектива. Текущее кадров. Уровень мотивации персонала	Уровень квалификации производственного персонала предприятия	Наличие программ обучения и стажировки	Уровень компетентности персонала предприятия и возможности ее постоянного развития

Это позволяет выявить стратегические ресурсы предприятия, которые принимают участие в обеспечении конкурентных преимуществ предприятия. О. Малярчук предлагает, в зависимости от степени соответствия групп ресурсов VRIO-параметрам, оценивать ресурсы исследуемых предприятий по

шкале от 0 до 1. Диапазон возможных интервальных значений стратегичности ресурсов определен в табл. 2.

Таблица 2 – Оценка уровня соответствия ресурсов предприятия VRIO-параметрам и их количественная интерпретация [6]

Интервальная шкала значений оценок	VRIO – параметры			
	Устойчивость	Уникальность	Сложность имитации	Долгосрочность
0 – 0,24	Низкий уровень проявления			
0,25 – 0,49	Достаточный уровень проявления			
0,5 – 0,74	Средний уровень проявления			
0,75 – 1	Высокий уровень проявления			

Оценку стратегичности i -й группы ресурсов предприятия на основе VRIO-анализа возможно осуществлять на основе показателя среднеквадратического отклонения (R_{ij}) (1) [6]:

$$R_{ij} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (1 - x_{ij})^2}{n}}, \quad (1)$$

где R_{ij} – среднеквадратическое отклонение оценки i -го ресурса от эталонной;

x_i – индивидуальные значения признака.

Расчет показателя $g_{ij} = (1 - R_{ij})$, позволяет оценить разницу в уровне количественной оценки ресурса предприятия от «эталона», т.е. ресурса, отличающегося стратегической ценностью. Эталоном является ресурс с присвоенной оценкой «1», как ресурс с самой высокой стратегической ценностью для предприятия.

Расчет интегрального показателя стратегичности ресурсов дает возможность сравнить значимость различных групп ресурсов при реализации стратегических целей развития предприятия. Расчет интегрального показателя стратегичности ресурсов предприятия осуществляется по формуле 2 [6]:

$$SR = (r_m * r_f + r_f * r_l + r_l * r_{int} + r_{int} * r_m) \div 2, \quad (2)$$

где SR – интегральный показатель стратегичности ресурсов;

r_m – материальные ресурсы;

r_f – финансовые ресурсы;

r_l – трудовые (человеческие) ресурсы;

r_{int} – информационно-интеллектуальные (нематериальные) ресурсы.

На основе использования приведенных формул была осуществлена оценка стратегичности ресурсов исследуемых предприятий: ГП "Лутугинский научно-производственный валковый комбинат", ООО "Луганский завод

трубопроводной арматуры "МАРШАЛ", ЧАО "Научно-производственный центр "ТРАНСМАШ" и др.

В качестве примера приведен анализ стратегичности ресурсов ГП "Лутугинский научно-производственный валковый комбинат". Материально-техническая база предприятия состоит из вертикальных центробежных и горизонтальных машин для отливки валков, термических печей, вальцедельных установок, локомотивов. На предприятии имеется научно-исследовательская лаборатория, оснащенная современными приборами. Все прокатные валки проходят неразрушающий контроль качества способом на установке фирмы «Lismar». Завод имеет всю необходимую инфраструктуру для крупномасштабного производства, включая собственные подъездные пути, электронные весы, линии газоснабжения (высокого давления), собственную электрическую подстанцию и линии водоснабжения.

На предприятии используются технология производства валков, известная среди конкурентов, однако имеются сертификаты соответствия качества продукции. Среднеучетная численность штатных работников по состоянию на 31.12.2017 года – 567 человек. Работники предприятия характеризуются профессионализмом и соответствием квалификации. К концу 2017 года – началу 2018 г. финансовое состояние предприятия постепенно стабилизируется; на конец 2017 г. коэффициент общей ликвидности – 2,55, коэффициент абсолютной ликвидности – 0,55, рентабельность хозяйственной деятельности составляет 10,4 %. Результаты VRIO-анализа ГП "Лутугинский научно-производственный валковый комбинат" представлены в табл. 3.

Таблица 3 – Оценка стратегичности ресурсов ГП "Лутугинский научно-производственный валковый комбинат"

VRIO – параметры стратегичности ресурсов					R _{ij}	r _{ij}
Группы ресурсов	Устойчивость	Уникальность	Сложность имитации	Долгосрочность		
Материальные ресурсы	0,8	0,6	0,5	0,8	0,35	0,65
Нематериальные ресурсы	0,4	0,35	0,25	0,5	0,63	0,37
Человеческие (трудовые) ресурсы	0,6	0,6	0,55	0,6	0,41	0,59
Финансовые ресурсы	0,7	0,3	0,6	0,7	0,45	0,55

Оценка стратегичности ресурсов ГП "Лутугинский научно-производственный валковый комбинат" на основе интегрального показателя стратегичности ресурсов:

$$Sr_1 = (0,65 \cdot 0,37 + 0,37 \cdot 0,59 + 0,59 \cdot 0,55 + 0,55 \cdot 0,65) / 2 = 0,571.$$

По результатам оценки стратегичности ресурсов предприятия можно сделать вывод, что стратегичность ресурсов ГП "Лутугинский научно-производственный валковый комбинат" оценивается на среднем уровне.

Графическая интерпретация результатов оценки стратегичности ресурсов предприятия представлена на рис. 1.

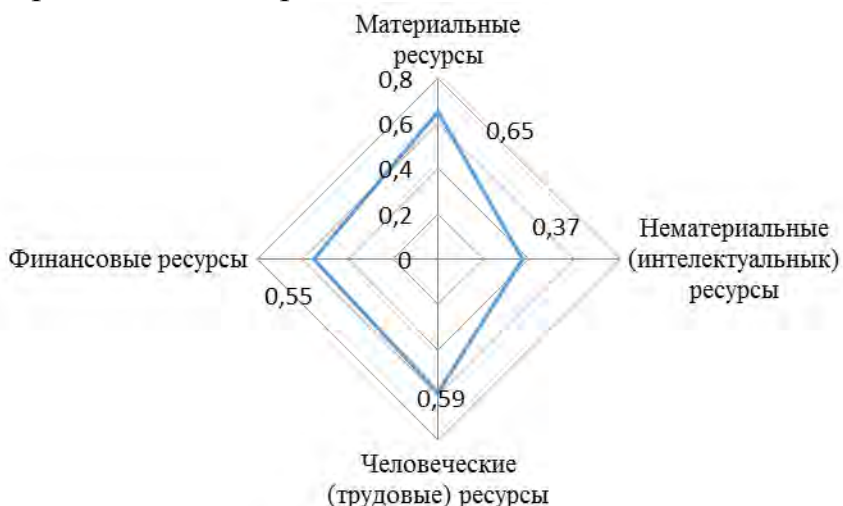


Рисунок 1 - Профиль стратегичности ресурсов ГП "Лутугинский научно-производственный валковый комбинат"

По результатам анализа стратегичности ресурсов предприятия можно сделать вывод также о конкурентной позиции, занимаемой предприятием. Было выявлено, что предприятия с подобным значением стратегичности ресурсов занимают довольно устойчивую конкурентную позицию, для которой характерен приоритет материальных и человеческих ресурсов, стратегичность которых оцениваются приблизительно одинаково. Это позволяет предприятию успешно осуществлять рутинные процессы в своей деятельности, для чего обычно имеющихся ресурсов бывает достаточно. Что касается конкурентных преимуществ такого предприятия, то они, как правило, базируются на наличии значительных производственных мощностей, размере предприятия, позволяющего экономить за счет эффекта масштаба, а также иногда успешно осуществлять НИОКР, использовании традиционных (иногда устаревших) технологий, которые имеют высокую степень диффузии в отрасли, наличии высококвалифицированных человеческих ресурсов. Конкурентными слабостями такого предприятия могут быть слабо развитые инновационные (и в целом динамические способности), адаптационные способности, недостаток инвестиционных ресурсов для осуществления необходимого масштаба инновационной деятельности.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что ключевые способности предприятия можно классифицировать как составляющую стратегических активов предприятия, поскольку они отвечают их отличительным признакам. В то же время, ключевые способности могут формировать конкурентные преимущества только в комбинации с ресурсами, качество и степень развития которых предлагается оценивать на основе показателей их стратегичности.

Обеспечение конкурентных преимуществ предприятия на основе формирования его ключевых способностей требует формирования конкурентной стратегии, целью которой является развитие ключевых способностей предприятия, формирующих его конкурентные преимущества.

Список литературы

1. Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / К. Прахалад, Г. Хамел; пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. — 288 с.
2. Barney J.B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J.B. Barney // *Journal of Management*. — 1991. — № 17(1). — P. 99-120.
3. Teece D.J. Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance / D.J. Teece // *Strategic Management Journal*. — 2007. — № 28. — P. 1319-1350.
4. Вартанова Е.В. Способности предприятия: сущность и отличительные черты / Е.В. Вартанова, С.В. Салита // *Современные фундаментальные и прикладные исследования*. — 2013. — № 3(10). — С. 62-66.
5. Вартанова О.В. Компетенція підприємства у стратегічному управлінні підприємством: формування і розвиток: [монографія] / Олена Вікторівна Вартанова. — Луганськ: Вид – во СЛУ ім. В.Даля. — 2012. — 340 с.
6. Малярчук О.Г. Динамічні здатності підприємства: способи виявлення та відстеження розвиненості / О.Г. Малярчук, О.М. Гребешкова // *Бізнес-Інформ*. — 2013. — № 7. — С. 321-326.
7. Верба В.А. Діагностика компетенцій підприємства / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // *Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць*. — Вип. 18. — 2007. — С. 166–172.
8. Nonaka I. Managing industrial knowledge: creation, transfer and utilization / I. Nonaka, D.J. Teece. — London; Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications, 2001. — 344 p.
9. Amit R. Strategic assets and organizational rent // R. Amit, P. Schoemaker // *Strategic Management Journal*. — 1993. — № 1. — Vol. 14. — P. 49-58.
10. Schulze W.S. The two schools of thought in resource – based theory: definitions and implications for research / W.S. Schulze // *Advances in Strategic Management*. — Vol. 10. — 1994. — P. 57 – 62.
11. Tidd J. From strategic management to strategic competence: Measuring technological, Market and Organization Innovation / J. Tidd [2nd Edition]. — Imperial College Press: London, 2006. — 437 p.

**РАЗВИТИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН
КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
В СТАНОВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВА**

И.С. Бондаренко,
канд. экон. наук, доцент,
А.С. Дидык, магистрант,
А.А. Раба, магистрант

ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского», г. Донецк,
ДНР, e-mail: bondarenkois@yandex.ru

**THE DEVELOPMENT OF FREE ECONOMIC ZONES
AS A PROMISING DIRECTION
IN THE FORMATION OF THE STATE**

I.S. Bondarenko,
Candidate of Economics,
Associate Professor,
A.S. Didyk, magister,
A.A. Raba, magister

SO HPE «Donetsk National University of
Economics and Trade named after Mykhayilo
Tugan-Baranovsky», Donetsk, DPR,
e-mail: bondarenkois@yandex.ru

Реферат

Цель. Целью статьи является обоснование целесообразности создания свободных экономических зон (СЭЗ) на территории Донбасса и разработка первоочередных шагов в этом направлении.

Методика. В процессе исследования использованы общенаучные методы и методы статистического анализа (при определении тенденций деятельности СЭЗ на территориях Российской Федерации, Республики Беларусь, Республики Казахстан, а также при оценке промышленного потенциала Донецкого края).

Результаты. Выявлены закономерности развития СЭЗ в Российской Федерации, Республике Беларусь и Республике Казахстан; обоснованы перспективы создания таможенных складов в приграничной зоне с Российской Федерацией и Консалтингового центра по вопросам внешнеэкономической деятельности.

Научная новизна. Предложена схема внешнеторговой свободной экономической зоны по типу «Таможенный склад» на границе Донецкого региона с Российской Федерацией.

Практическая значимость. Полученные результаты направлены на ускорение социально-экономического развития Донецкого региона, привлечение инвестиций, расширение внешнеэкономических связей и приграничного сотрудничества.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, приграничное сотрудничество, свободные экономические зоны, таможенный склад, Донецкий регион, Российская Федерация.

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Географическое расположение Донбасса, его природно-климатические условия, мощный топливно-сырьевой, энергетический и производственно-технический потенциал указывают на необходимость создания в регионе таких образований, как специальные экономические зоны.

Мировая практика показала, что СЭЗ являются эффективным методом реализации региональной экономической политики, который используется для придания стимула развитию определенной территории путем активизации внутренних источников роста, а также привлечения в регион внешних факторов производства, прежде всего капитала и технологий.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематике создания, функционирования и эффективности СЭЗ посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых. Так, Б.Ш. Абакарова [1] отводит важную роль особым экономическим зонам (ОЭЗ) в экономическом развитии страны. А.Ю. Архипов [2] уделяет внимание развитию институтов ОЭЗ и приграничной торговли как структуры эффективного развития международной инвестиционной деятельности. Х.С. Бабаев [3] описывает кластерную модель конкурентных отношений в СЭЗ. А.М. Задорина [4] подчеркивает важность правового статуса СЭЗ на территории Республики Беларусь и ОЭЗ Российской Федерации, рассматривая их в системе мер поддержки евразийской интеграции. Вместе с тем разнообразие форм, путей реализации СЭЗ и их особенностей в рамках различных территориальных комплексов позволяют утверждать, что тема не утратила актуальности и требует дальнейшего исследования.

Изложение основного материала исследования. Со времен СССР Донецкий регион был одним из мощнейших территориально-производственных комплексов (ТПК – аналоги нынешних кластеров). На современном этапе Донбасс сохранил потенциал к восстановлению ТПК, в том числе посредством создания свободных экономических зон. Практика показывает, что функционирование и развитие СЭЗ способствуют интеграции в мировое экономическое пространство и укрепляют внешнеэкономические связи. Так, на территории стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) деятельность СЭЗ расширяется, привлекается всё большее количество резидентов, им предоставляются льготные налоговые условия, преференции и государственные гарантии.

На территории Российской Федерации СЭЗ начали создаваться с конца 1980-х годов. Действующие свободные экономические зоны для России – это масштабные территории, работающие на развитие регионов путем привлечения прямых российских и иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики, импортозамещающие производства, судостроение и туризм. Для российских компаний ОЭЗ – это возможность реализации амбициозных проектов и выхода на внешние рынки.

В Республике Беларусь первые СЭЗ начали создавать с конца 1990-х годов – «Могилев», «Минск», «Гомель-Ратон», «Гродноинвест», «Витебск»,

«Брест»; в Республике Казахстан – с начала 1990-х – «Астана – новый город», «Морпорт Актау», «Парк информационных технологий» (г. Алматы), «Онтустик» (Южно-Казахстанская область), «Бурабай» (Акмолинская область), «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» (Атырауская область), «Хоргос – Восточные ворота» (Алматинская область), «Павлодар» (Павлодарская область), «Сарыарка» (Карагандинская область), «Химический парк Тараз».

По данным Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами (РОСОЭЗ) [5], Департамента особых экономических зон, проектов развития регионов и моногородов Министерства экономического развития РФ [6], по состоянию на 2016 г. в России функционирует семнадцать федеральных ОЭЗ, из них восемь промышленных, пять технологических, три туристических и одна портовая.

По данным Министерства экономики Республики Беларусь [7], на территории государства функционируют шесть СЭЗ: первой была создана СЭЗ «Брест» в 1996 г., последней – СЭЗ «Могилев» в 2002 г. Согласно данным Министерства экономики Республики Казахстан в стране создано десять СЭЗ различных видов деятельности.

Для определения тенденций деятельности СЭЗ на территориях России, Республики Беларусь и Республики Казахстан проанализируем основные показатели их деятельности за 2014-2016 гг. (табл 1.)

Таблица 1 – Основные показатели деятельности СЭЗ в России, Республике Беларусь и Республике Казахстан в период 2014-2016 гг.¹

Показатель	ОЭЗ Российской Федерации			СЭЗ Республики Беларусь			СЭЗ Республики Казахстан		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Количество зон	27	28	17	6	6	6	10	10	10
Количество зарегистрированных резидентов	344	375	439	453	494	424	365	398	459
Количество созданных рабочих мест	10987	13608	18520	120000	124200	118500	180000	210000	233000
Количество осуществленных инвестиций	31430 млн. руб.	49090 млн. руб.	31481 млн. руб.	279,4 млн. долл.	234,4 млн. долл.	193 млн. долл.	147 млрд. тенге	215 млрд. тенге	375,5 млрд. тенге
Объем выручки, за вычетом НДС и (или) сумма доходов	48069 млн. руб.	53447 млн. руб.	64654 млн. руб.	82,5 трлн. бел. рублей	74,4 трлн. бел. рублей	70,8 трлн. бел. рублей	760 млрд. тенге	792 млрд. тенге	816,3 млрд. тенге

¹ Составлено на основе данных источников [5; 8; 9].

На территории Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан – трех стран Евразийского экономического пространства – функционирует тридцать три СЭЗ. В России по состоянию на 2016 г. в семнадцати СЭЗ зарегистрировано 439 резидентов, которые обеспечили занятость более 18520 чел. Объем полученной российскими СЭЗ выручки в 2016 г. увеличился по сравнению с 2015 г. на 21% и составил 64654 млн. руб., несмотря на то, что в 2016 г. в СЭЗ было инвестировано на 35,9% меньше, чем в 2015 г. (31481 и 49090 млн. руб. соответственно).

Сокращение капиталовложений связано, прежде всего, с введением санкций стран Запада в отношении России, вследствие чего был закрыт доступ иностранным инвестициям на национальный рынок РФ. Кроме того, сырьевая экономика России до 2015 г. была нацелена на экспорторасширяющий тип экономического роста, что при высокой волатильности и ниспадающем тренде мировых цен на нефть ухудшило условия торговли страны. Значительные внутренние инвестиции были направлены на импортозамещение, что способствовало структурной перестройке национальной экономики, запуску новых, в том числе высокотехнологических, проектов, росту национального производства во многих отраслях, а также развитию региональной интеграции. Переход РФ от экспорторасширяющего типа экономического роста к импортозамещающему в условиях санкций прямо и косвенно способствует ускоренному развитию СЭЗ и эффективности деятельности их резидентов.

Согласно данным Министерства экономики Республики Беларусь [7] по состоянию на 2016 г. зарегистрировано 424 резидента на территориях шести СЭЗ, которые обеспечили занятость более 124200 чел. В 2016 г. объем выручки белорусскими СЭЗ составил 70,8 трлн. бел. рублей, а на развитие белорусских СЭЗ в 2016 г. инвестировано 193 млн. долл. Сокращение капиталовложений в 2016 г. на 17,7% по сравнению с уровнем 2015 г. и уменьшение количества резидентов СЭЗ в Республике Беларусь вызвали снижение объемов выручки на 4,8% и уменьшение количества рабочих мест на 4,6% по сравнению с 2015 г.

Данные Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан [8] свидетельствуют о том, что в стране по состоянию на 2016 г. было зарегистрировано 459 резидентов на территориях десяти СЭЗ, которые обеспечили работой 233 тыс. чел. В 2016 г. объем выручки казахстанскими СЭЗ составил 816,3 млрд. тенге (на 3,1% больше, чем в 2015 г.), и на развитие казахстанских СЭЗ в 2016 г. инвестировано 375,5 млрд. тенге (на 74,7% больше, чем сумма инвестиций в 2015 г.). Положительная динамика показателей казахстанских СЭЗ говорит о том, что правительство стремится динамично развивать территории, привлекая иностранных инвесторов и предоставляя налоговые льготы и государственные гарантии резидентам на территории СЭЗ.

В целом можно отметить, что в Российской Федерации наблюдается избирательный подход к созданию СЭЗ, а в Республиках Беларусь и Казахстан – комплексный (посредством кластеров).

Донбасс имеет все предпосылки для восстановления ТПК посредством создания СЭЗ. Так, свободные экономические зоны будут способствовать

восстановлению промышленности региона, оживлению депрессивных районов с закрытыми в 1990-х годах шахтами (Шахтерск, Торез, Снежное), развитию приграничной торговли путем создания терминалов, оптовых складов. Научно-технический потенциал донецких вузов следует использовать для создания технико-внедренческих зон, в т.ч. технополисов.

Учитывая нестабильные экономические, политические и социальные условия, которые сложились на современном этапе на территории Донецкого региона, целесообразным представляется начать с создания внешнеторговой свободной экономической зоны по типу «Таможенный склад» на границе Донецкого региона с Российской Федерацией (в приграничной зоне) (рис. 1).

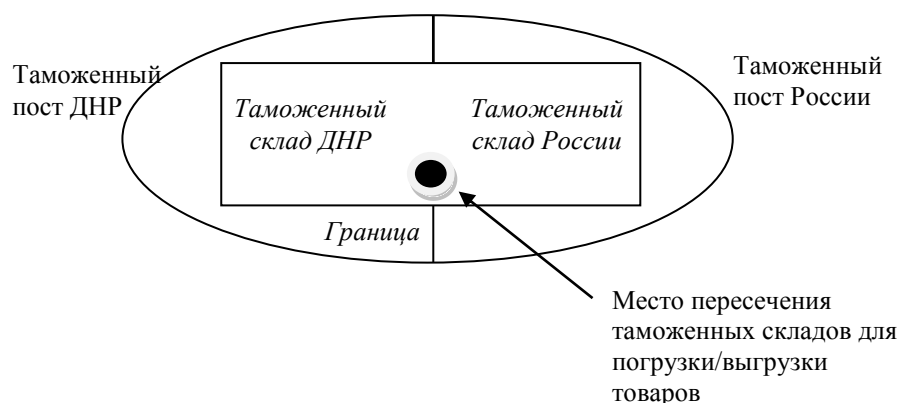


Рисунок 1 – Схема внешнеторговой свободной экономической зоны по типу «Таможенный склад» на границе Донецкого региона с Российской Федерацией

На рисунке показано, что таможенные склады на границе Донецкого края и Российской Федерации могут представлять собой транзитные или консигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров. Таможенные склады освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и на вывоз товаров.

С помощью создания таможенных складов на территории таможенных постов Российской Федерации и Донецкого региона обе стороны могут успешно решить такие задачи, как: активизация деятельности предприятий, расположенных на их территории; модернизация региональной промышленности; насыщение внутреннего рынка высококачественными товарами; развитие внешнеэкономических связей; расширение объемов и ассортимента экспорта и импорта; привлечение инвестиций; освоение новых технологий; развитие экономически отсталых районов; повышение квалификации рабочей силы и т.д.

Создание таможенного склада на границе Донецкого региона с Российской Федерацией, безусловно, облегчит доступ на российский рынок для отечественных предприятий, сблизит экономики двух государств, расширит

внешнеэкономические связи региона, усилит конкуренцию и, как следствие, повысит качество выпускаемой продукции.

Согласно официальному каталогу предприятий «Промышленный потенциал Донецкой Народной Республики» на территории Донбасса по состоянию на 2017 г. функционирует 193 предприятия и частных предпринимателя. Наибольшее количество предприятий функционирует в пищевой промышленности (44), машиностроении (37) и химической промышленности (25).

Уникальность потенциала Донбасса заключается в том, что его экономика представляет собой замкнутую энергонезависимую систему, в которой отечественные предприятия производят продукцию, являющуюся как готовым продуктом для внутреннего рынка, так и полуфабрикатом (сырьем) для других предприятий Донецкого края. Полностью обеспечивается внутренний рынок электро- и теплоэнергией, продуктами питания и пр.; излишки могут быть предметом экспорта.

Прослеживаются технологические цепочки: «добыча энергетического угля – выработка электроэнергии – энергетическая независимость – обеспечение внутреннего рынка + экспорт излишков электроэнергии»; «добыча коксующегося угля – производство кокса и вспомогательных продуктов для нефтехимической отрасли (альдегиды, кислоты, нафталин и т.д.) – производство металла – машиностроение, в т. ч. сельскохозяйственной техники, – сельское хозяйство – продукты питания»; «производство металла – изготовление метизов, в т.ч. проволоки, канатов, труб стальных – обеспечение внутреннего рынка + экспорт излишков».

Применение толлинговых операций и создание таможенного склада помогут решить проблему получения сырья, а также реализации продукции для предприятий, находящихся под внешним управлением, обеспечат занятость, ускорят продвижение донецких товаров на рынок Российской Федерации, позволят облегчить доступ российских товаров на внутренний рынок. Это, в конечном счете, укрепит внешнеэкономические связи региона и расширит внешнюю торговлю; оживит депрессивные районы; создаст больше рабочих мест для населения приграничных территорий и будет способствовать росту экономики регионов в целом.

В перспективе, после создания правового поля для функционирования СЭЗ (научно-технических, рекреационных, промышленно-производственных типов), в Донецком регионе предлагается организовать Консалтинговый центр по вопросам внешнеэкономической деятельности и международных экономических отношений, аккредитованный Министерством экономического развития ДНР.

Консалтинговый центр будет информировать и консультировать резидентов СЭЗ, обрабатывать информацию и оформлять статистические отчеты; контролировать функционирование СЭЗ в регионе и предоставлять аналитические обзоры непосредственно Министерству экономического развития ДНР.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- Донецкий край нуждается в ускорении социально-экономического развития, привлечении инвестиций, расширении внешнеэкономических связей и приграничных отношений. Создание СЭЗ является одним из методов реализации региональной экономической политики, который используется для придания стимула развитию определенной территории путем активизации внутренних факторов ее развития, а также привлечения в регион внешних источников: инвестиций, технологий, человеческого капитала и т.д.;

- анализ свободных экономических зон Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан демонстрирует, что созданные СЭЗ являются эффективным инструментом экономического развития территорий и решения региональных проблем, поскольку увеличиваются валютные поступления в регион, повышается уровень занятости населения;

- Донбасс имеет огромный потенциал к восстановлению территориально-производственного комплекса. В силу нестабильных условий, которые сложились в регионе, целесообразным представляется начать с создания внешнеторговой свободной экономической зоны по типу «Таможенный склад» на границе Донецкого региона с Российской Федерацией. В перспективе предлагается организовать Консалтинговый центр по вопросам внешнеэкономической деятельности и международных экономических отношений, аккредитованный Министерством экономического развития, для оказания помощи резидентам СЭЗ.

Список литературы

1. Абакарова, Б.Ш. Роль и место особых экономических зон в экономическом развитии страны [Электронный ресурс] / Б.Ш. Абакарова // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – №11. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-i-mesto-osobyh-ekonomicheskikh-zon-v-ekonomicheskom-razvitii-strany> (дата обращения: 01.12.2017).
2. Архипов, А.Ю. Институты особой экономической зоны и приграничной торговли как структуры эффективного развития международной инвестиционной деятельности [Электронный ресурс] / А.Ю. Архипов, П.В. Павлов, А.В. Татарова // Монография. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. – 294 с. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m1497/> (дата обращения: 05.12.2017).
3. Бабаев, Х.С. Кластерная модель конкурентных отношений в СЭЗ [Электронный ресурс] / Х.С. Бабаев, Р.А. Каримов // Вестник ТГУПП. – 2013. – №4 (56). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/klasternaya-model-konkurentnyh-otnosheniy-v-sez> (дата обращения: 12.12.2017).
4. Задорина, А.М. Правовой статус свободных экономических зон Республики Беларусь и особых экономических зон Российской Федерации к системе мер поддержки евразийской интеграции [Электронный ресурс] / А.М. Задорина // Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика,

право. – 2015. – №2 (3). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/pravovoy-status-svobodnyh-ekonomicheskikh-zon-respubliki-belarus-i-osobyh-ekonomicheskikh-zon-rossiyskoy-federatsii-k-sisteme-mer> (дата обращения: 13.11.2017).

5. РОСОЭЗ // RUSSEZ.RU: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russez.ru/oez/> (дата обращения: 13.11.2017).

6. Министерство экономического развития Российской Федерации // ECONOMY.GOV.RU: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/main/> (дата обращения: 15.11.2017).

7. Министерство по инвестициям и развитию Республики Беларусь // MID.GOV.KZ: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mid.gov.kz> (дата обращения: 15.11.2017).

8. Министерство национальной экономики Республики Казахстан // ECONOMY.GOV.KZ: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.kz/ru/> (дата обращения: 14.11.2017).

9. Министерство экономики республики Беларусь // ECONOMY.GOV.BY: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru> (дата обращения: 14.11.2017).

УДК 347.77

ПАТЕНТОВАНИЕ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ В МЕДИЦИНЕ: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ В ЗАЩИТЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

**В.В. Кучковой,
канд. экон. наук**

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»,
г. Донецк, ДНР, e-mail: marketing.innovacij@bk.ru

PATENTING AND LICENSING IN MEDICINE: INNOVATIVE ASPECTS IN THE PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY

**V. V. Kuchkovoy,
Candidate of Economic
Sciences**

SO HPE «Donetsk academy of management and
government service at Head of DPR», Donetsk,
DPR, e-mail: marketing.innovacij@bk.ru

Реферат

Цель. Цель статьи – изучить особенности и обосновать научный аспект в значимости и актуальности патентно-лицензионной деятельности в медицине, определить характеристики патентно-лицензионной деятельности как основного этапа маркетинговой деятельности в медицине.

Методика. В процессе исследования использованы методы анализа и синтеза, дедукции и индукции, систематизации и группировки, а также системный подход.

Научная новизна. Научно обоснованы значение и роль патентно-лицензионной деятельности, ее инновационный аспект в защите интеллектуальной собственности.

Практическая значимость. Патентно-лицензионная деятельность медицинских учреждений способствует решению таких важных задач в медицине, как стратегическое планирование, успешная конкуренция, конкурентная политика между странами в сфере производства лекарственных препаратов для эффективного регулирования отношений в области интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: *патентование и лицензирование в медицине, патентно-лицензионная деятельность, инновации в медицине, интеллектуальная собственность.*

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Конкурентоспособность продукции на рынке в значительной мере определяется ее качеством, поэтому ключевым фактором в развитии инновационной деятельности в медицине являются патентно-правовые характеристики медицинского препарата.

Патентно-лицензионная политика в сфере здравоохранения рассматривается как исключительно важный фактор обеспечения экономического роста и в мировой экономике играет важную роль в стратегии развития медицинских учреждений, предусматривает четкую позицию субъектов хозяйствования в управлении инновационной собственностью в медицине.

Анализ последних исследований и публикаций. Научные дискуссии по повышению качества медицинских услуг, совершенствованию патентно-лицензионных характеристик медицинских препаратов ведут ученые в области здравоохранения, маркетинга и специалисты медицины: А.А. Алексеев, В.А. Алексунин, Г.Л. Багиев, Е.Н. Голубкова, В.В. Иванов, П.В. Богаченко, Д.А. Каштанова, М.Ю. Архипова.

Высокий уровень качественной медицинской помощи – это основная цель внедрения эффективного медицинского управления в медицинском учреждении и использования патентно-лицензионной деятельности медицинских учреждений для эффективного регулирования отношений в области интеллектуальной собственности.

Изложение основного материала исследования. Современная стратегия развития государств в условиях глобальной конкуренции переходит на новый уровень коммерциализации, и важным фактором ее успеха является эффективное управление интеллектуальной собственностью (ИС) в стране в целом и на производственных предприятиях в частности.

Согласно статистическим данным в последние годы наблюдается значительный рост торговли лицензиями, позволяющими медицинским учреждениям, располагающим интеллектуальной собственностью и другим потенциалом, согласно нормативно-правовым актам в международной практике обеспечивать защиту прав на интеллектуальную собственность, что однозначно будет способствовать повышению конкурентоспособности выпускаемых препаратов.

Актуальной темой исследования является патентование и лицензирование, как основной этап маркетинговой деятельности в медицине.

Получить патент могут физические и юридические лица. Патент на изобретение в Российской Федерации действует в течение 20 лет с даты подачи заявки на его выдачу [1]. Патент представляет собой правовой документ, удостоверяющий исключительное право владельца на изобретение [2].

В Российской Федерации выделяют патенты на изобретения, промышленные образцы (дизайн-патенты) и полезные модели.

В США, которые характеризуются стабильным уровнем инновационной активности, патенты подразделяют на патенты на изобретения, дизайн-патенты, патенты на растения.

Но основной вид патентов в мире – это патенты на изобретения, и в медицинской сфере так же [3].

По данным международной статистики за 2016 г. наблюдается следующая тенденция: нерезиденты регистрируют большее количество патентов, чем резиденты в странах мира. Хотя, например, в Японии, Южной Корее и США такое соотношение не в пользу нерезидентов, что указывает на устойчивый экономический рост в данных странах (табл. 1).

Таблица 1 – Количество используемых патентов в странах-лидерах в 2016 г.

Страна	Резидентами	Нерезидентами	Итого
Япония	340861	60390	401251
США	111883	111536	223419
Германия	56757	98338	155095
Великобритания	25269	104084	129353
Южная Корея	68446	45548	113994
Франция	17090	81418	98508
Испания	2689	81294	83983
Швеция	7077	76364	83441
Италия	8860	71992	80852
Австрия	2506	75985	78491
Дания	2452	72151	74603
Беларусь	701	20347	21048

Согласно данным научных исследований центр научно-технической и патентной деятельности сместился в Азиатский регион, о чем свидетельствует присутствие в 1 кластере Республики Кореи, Китая и Японии.

Такие изменения в статистике вызваны структурными сдвигами в мировой экономике, последствиями трансформационных процессов и

вызовами мировой общественности в патентно-лицензионной деятельности ведущих компаний мира [3].

В области медицинских технологий наиболее часто регистрируют патенты полезности, защищающие функциональные аспекты нового изобретения, методы, концепции, устройства, компоненты продукта или то, что в отечественной практике называется полезными моделями [1; 2].

Объекты патентования в медицине представлены на рис. 1.



Рисунок 1 – Объекты патентования в медицине

Основные стадии регистрации патента на изобретение, то есть охранного документа, удостоверяющего исключительное право, авторство и приоритет изобретения, полезной модели либо промышленного образца, представлены на рис. 2.

Использование лицензий в медицинской области является широкомасштабным при производстве дженерика – оригинального препарата, и согласно технологиям производства это возможно по истечении прав на эксклюзивный выпуск лекарства. Лицензионное соглашение или лицензия в медицине – это документ, на основе которого могут быть ограничены права пользователя, в том числе в рамках территории и сроков использования, то есть документ, которым фиксируется полная передача прав на лекарственный препарат или медицинские технологии и другие виды ИС (медицинские устройства, способы производства препаратов, культуры клеток и штаммы бактерий и др.) [2, с. 57].

В настоящее время во всех развитых странах созданы специальные патентные организации, в том числе в медицине, с целью активизации инновационной политики, проводимой государством, направленные на поддержание коммерциализации медицинских технологий.



Рисунок 2 – Основные этапы регистрации патента на изобретение

В табл. 2 приведен перечень специальных патентных организаций мирового значения в сфере медицины.

В России уже сегодня созданы и функционируют специальные инвестиционные фонды, осуществляющие финансирование перспективных направлений инновационной деятельности, их грантовую поддержку в сфере медицины.

Решение таких важных задач в медицине, как стратегическое планирование, успешная конкуренция, конкурентная политика между странами в сфере производства лекарственных препаратов и медицинских технологий, будет эффективным только при условии проведения патентно-лицензионной политики.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В результате исследования:

изучены особенности и обоснован научный аспект в значимости и актуальности патентно-лицензионной деятельности в медицине;

определены характеристики патентно-лицензионной деятельности как основного этапа маркетинговой деятельности в медицине;

научно обоснованы значение и роль патентно-лицензионной деятельности и ее инновационный аспект в защите интеллектуальной собственности (табл. 2).

Таблица 2 – Перечень специальных патентных организаций мирового значения в сфере медицины

№ п/п	Организация	Основные направления деятельности
1	BRITISH TECHNOLOGY GROUP (BTG)	Международная специализированная медицинская компания, занимающаяся развитием и коммерциализацией продукции, ориентированной на интенсивную терапию, рак и другие заболевания, в частности, варикозное расширение вен
2	ОБЩЕСТВО МАКСА ПЛАНКА (MPG) И ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ В GARCHING INNOVATION	Научные исследования проводятся в 80 институтах, которые расположены на всей территории Германии (естественные науки, медицина и гуманитарные науки)
3	PATENT APPLICATION GRANT, ГОНКОНГ	Это схема финансирования, направленная на помощь местным компаниям и изобретателям в патентовании и коммерциализации собственных изобретений
4	ENTERPRISE IRELAND PATENT FUND, ИРЛАНДИЯ	Фонд предоставляет поддержку в сфере интеллектуальной собственности изобретателям
5	TURTLE BAY TECHNOLOGIES	Инвестиционный патентный фонд, оказывающий услуги по управлению активами интеллектуальной собственности, разрабатывающий стратегию управления интеллектуальным капиталом, монетизацию активов и участие в защите патентных прав
6	INNOVATION NETWORK CORPORATION OF JAPAN (INCJ), ЯПОНИЯ	Целью фонда является покупка неиспользованных патентов (групп и пакетов патентов) в университетах и государственных научно-исследовательских институтах, а также предоставление лицензий на использование их в японских и зарубежных компаниях для разработки новых лекарств и методов лечения

С целью дальнейшего развития здравоохранения потребуются более активное вмешательство и контроль государства по созданию условий для реализации инновационного потенциала внутри страны в медицине. Поэтому важно изучить опыт зарубежных стран и способствовать обмену практиками в области медицины, что может стимулировать к разработке новых отечественных законов в системе патентирования и лицензирования в медицине.

Список литературы

1. «Патентный закон Российской Федерации» от 23.09.1992 N 3517-1 (ред. от 02.02.2006) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Защита интеллектуальной собственности в биомедицинской области: российская и зарубежная практика (обзор) / Д.А. Каштанова, П.И. Макаревич, Г.Я. Масленникова // «Государственный научно-исследовательский центр профилактической медицины» Минздрава России, Москва, Россия, Московский

государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия. – Научный журнал «Профилактическая медицина». - №3. – 2015. – С. 55-59.

3. Архипова М.Ю., Гутман С.Ю. Основные тенденции патентной активности в России и развитых странах мира / Научный журнал «Системы и средства информатики» / Ин-т проблем информатики РАН. Вып. 19 / Отв. ред. И.А.Соколов. - М.: Наука, 2009. – С. 252-266.

УДК 339.138

ФОРМИРОВАНИЕ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ МАРКЕТИНГОВЫХ УСЛУГ

О.В. Мелентьева,
канд. экон. наук, доцент¹

ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского», г. Донецк,
ДНР, e-mail: oks.m2010@yandex.ru

THE FORMATION OF BANK MARKETING IN THE MARKET OF MARKETING SERVICES

O.V. Melentieva,
candidate of Economic
Sciences, associate Professor¹

SO HPE «Donetsk National University of
Economics and Trade Named After M. Tugan-
Baranovsky», Donetsk, DPR,
e-mail: oks.m2010@yandex.ru

Реферат

Цель. С целью научного обоснования принятия управленческих решений на рынке маркетинговых услуг актуально на сегодня изучать основные теоретические аспекты формирования банковского маркетинга на рынке маркетинговых услуг, особенностей формирования данного рынка банковских услуг и тенденций его развития.

Методической основой статьи являются методы теоретического обобщения, сравнения, группировки, синтеза, индукции и дедукции, систематизации информации.

Результаты. В результате научного исследования дано определение банковского маркетинга и его значимости, роли в позиционировании товаров, услуг, компаний; выделены специфика маркетинга в банке и его особенности.

Научная новизна. Усовершенствованы теоретические аспекты формирования банковского маркетинга на рынке маркетинговых услуг; проведена классификация банковских услуг; выделены особенности рынка банковских услуг.

Практическая значимость. Полученные результаты направлены на усовершенствование функционирования и повышение эффективности

банковского маркетинга на рынке маркетинговых услуг как основного маркетингового инструментария.

Ключевые слова: *маркетинг, маркетинговые услуги, маркетинг в банке, стратегия маркетинга в банке, банковские учреждения, рынок маркетинговых услуг.*

Постановка проблемы и ее связь с важнейшими научными или практическими задачами. Банковская система любого государства представляет собой значимый элемент государственной экономики. Она способствует в целом устойчивому макроэкономическому развитию, направлена на удовлетворение спроса клиентов на банковские услуги, который по данным статистики набирает все новые обороты [1].

В мировой практике вопросам предупреждения и предотвращения банковских кризисов уделяется большое внимание, государство оказывает существенную поддержку банкам по восстановлению доверия к ним со стороны населения и обеспечения их финансовой устойчивости и стабильности, поскольку без стабильно функционирующей банковской системы невозможно развивать экономику страны и решать социальные задачи.

Таким образом, исходя из реальной ситуации на рынке банковских услуг к организации маркетинговой деятельности предъявляются новые компетенции к организации работы с банковской клиентурой.

Анализ последних исследований и публикаций. В публикациях ученых и экономистов тематика банковского маркетинга достаточно широко рассматривается с разных позиций. Проблемы организации маркетинга в банках и маркетинговых исследований рынка банковских услуг исследовали А.Г. Грязнова, М. В. Ершов, К.В. Рудый, С.Р. Моисеев. Проблему устойчивости банковского сектора рассматривали В.Н. Живалов, С.М. Ильясов, О.И. Лаврушин, Г.Г. Фетисов.

Однако сложность этих проблем, постоянно меняющаяся в стране экономическая ситуация, вызванная экономическими санкциями зарубежных стран со всей остротой и повседневной потребностью ставят перед банковской системой новые стратегические задачи в области маркетинга.

Постановка задачи. Основной задачей исследования является определение основных теоретических аспектов формирования банковского маркетинга на рынке маркетинговых услуг, особенностей формирования данного рынка банковских услуг и тенденций его развития.

Изложение основного материала исследования. Банки как мощные институты финансового рынка осуществляют аккумуляцию и дальнейшее размещение финансовых ресурсов, а также выступают одними из основных поставщиков источников для финансирования инвестиционных проектов. Специфика банковской инвестиционной деятельности заключается в том, что только банкам присущи такие операции, которые предусматривают аккумуляцию значительного объема ресурсов и трансформацию их в инвестиции и займы.

В России банки едва ли не самыми первыми озаботились проблемой построения грамотных коммуникаций со своими клиентами, обратились к маркетингу и стали активно использовать отдельные его элементы (таб. 1) [2-3].

Таблица 1 – Периоды становления банковского маркетинга

<i>Период</i>	<i>Этап</i>
начало 1990-х годов	начало становления
1995 год	банковский кризис
1998 год	экономический кризис
с 1998 по 2003 годы	развитие корпоративного бизнеса
с 2003 года	развитие розничного бизнеса
2008 год	финансовый кризис
с 2009 года	возрождение банковского бизнеса (депозиты)
с 2010 года	развитие банковского бизнеса (кредиты)
с 2011 года	развитие банковского бизнеса (малый и средний бизнес)
С 2014 года	введение жестких экономических санкций (замораживание активов, ограничение на предоставление займов и инвестиционных услуг, запрет на приобретение долговых обязательств санкционных банков, на выдачу кредитов сроком более 30 дней и т. д.)

Классификация банковских услуг по различным критериям тщательно дифференцированы и спектр банковских услуг настолько разнообразен, что уже довольно сложно выделить услуги банка традиционного характера и нетрадиционные услуги банков. В связи с этим появилась необходимость четкого определения классификационных признаков, учитывающих все особенности банковских услуг (таб. 2).

Таблица 2 – Классификация банковских услуг

<i>Классификация</i>	<i>Виды услуг</i>
1. В зависимости от соответствия специфике банковской деятельности	- специфические услуги, - неспецифические услуги.
2. В зависимости от субъектов получения услуг	- юридические лица, - физические лица.
3. В зависимости от способа формирования и размещения ресурсов Банк	- активные операции, - пассивные операции.
4. В зависимости от оплаты за предоставление	- платные услуги, - бесплатные услуги.
5. В зависимости от связи с движением материального продукта	- услуги, связанные с движением материального продукта, - чистые услуги.

Эволюция термина «банковский маркетинг» требует тщательного изучения и выявления особенностей трактовки данного понятия в различные периоды становления маркетинга в банке и отождествления данных терминов (таб. 3) [4].

Таблица 3 – Ключевые определения термина «банковский маркетинг»

<i>№ п/п</i>	<i>Автор (ы)</i>	<i>Определение</i>
1	Дж. Эванс, Б. Берман	Маркетинг представляет собой процесс планирования и воплощение замыслов, ценообразования, продвижения, реализации идей товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций.
2	В.Д. Миловидов	Банковский маркетинг представляет как предпринимательскую деятельность банка, направляющую поток финансовых услуг его клиентам.
3	В.М. Усоскин	Банковский маркетинг это взаимосвязь учета потребностей клиентуры и поиска наиболее выгодных рынков банковских продуктов.
4	К.Р. Тагирбеков	Банковский маркетинг – это деятельность, направленная на доведение банковского продукта до клиента с помощью определенного набора инструментов, в которые входят исследование рынка, реклама, продвижение услуги, стимулирование продаж, послепродажный контроль.
5	Т. Велисава	Банковский маркетинг – ведущая область хозяйственного управления, идеологии, стратегии, тактики и политики предприятия (банка) в данный конкретный момент для обеспечения оптимальной скорости продвижения банковской услуги от учреждения банка до конечного потребителя.
6	В. Сенчагов	Банковский маркетинг – конкретная деятельность по изучению рынка и продвижению на нем банковских услуг.
7	Г.Л. Макарова	Банковский маркетинг – система управления банковской деятельностью в рамках общей идеологии маркетинга.
8	С.П. Иванова	Банковский маркетинг – это процесс, который включает в себя планирование финансового рынка, налаживание коммуникаций, организацию продвижения банковских продуктов.
9	С.А. Гурьянов	Банковский маркетинг – это комплексная система организации создания и сбыта банковских продуктов, ориентированную на удовлетворение потребностей конкретных потребителей и получение прибыли на основе изучения и прогнозирования рынка.
10	А.Г. Грязнова	Банковский маркетинг – система мероприятий по комплексному анализу рынка, формированию и стимулированию спроса, учету действия рыночных факторов, рационализации продвижения продуктов по каналам обращения до конечного потребителя, финансовому обеспечению производства и обращению, ценообразованию, контролингу, рекламной и международной деятельностью.

В банковской сфере наблюдается быстрая изменчивость продуктового ряда, изменение концепций предоставления услуг, отождествление клиентом потребительских характеристик услуг с потребительскими свойствами материальных благ, которые можно получить за их счет.

В этом контексте, можно говорить только о бренде банка, как бренд учреждения, который наделяет услуги дополнительной ценностью, благодаря

его имени, надежности, известности, продолжительности работы, традициям и служит той основой, которая позволяет клиентам олицетворять нематериальные услуги с материальной субстанцией.

Специфика маркетинга в банковской сфере определена целью маркетинга в банке, задачами, что и указывает на особенности формирования банковского маркетинга на рынке маркетинговых услуг (рис. 1).



Рисунок 1 – Специфика маркетинга в банковской сфере

Первоочередной задачей функционирования банковской системы Донецкой Народной Республики на современном этапе ее развития является сохранение ее стабильности и развитие кредитования реального сектора, поскольку одним из основополагающих факторов функционирования банковской системы является состояние реального сектора экономики.

От успешного построения и реализации маркетинговой стратегии развития банка и уменьшения рисков зависит устойчивость банка. Для реализации маркетинговых стратегий в банковской сфере необходимо предусмотреть ряд конкретных действий или спланировать комплекс мероприятий, то есть разработать программу маркетинга банка с учетом маркетинговой рекламы.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В результате научного исследования определены основных теоретических аспектов формирования банковского маркетинга на рынке маркетинговых услуг,

особенностей формирования данного рынка банковских услуг и тенденций его развития.

Список литературы

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Нагапетьянца. — М.: Вузовский учебник, 2007.
2. Закирова Д. Ф., Закирова Э. Ф. Оценка влияния экономических санкций на банковскую систему Российской Федерации // Актуальные проблемы экономики и права. 2018. Т. 12, № 1. С. 19–32. DOI: [http:// dx.doi.org/10.21202/1993-047X.12.2018.1.19-32](http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.12.2018.1.19-32)
3. Майорова Ю.С. Банковский комплекс маркетинга // Менеджмент, маркетинг, предпринимательство. – 2012. – С. 124-137
4. Кетова Н.П. Отраслевой маркетинг: стратегии, функции, приоритеты: учеб. пособие / Н.П. Кетова. - М.: Вузовская книга, 2012. - 320 с.

УДК [334.012.61-022.55:658.14]+[005.336.4:339.7]

ФИНАНСИРОВАНИЕ СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

И.Ю. Охрименко, ГО ВПО «Донецкий национальный университет
аспирант экономики и торговли имени Михаила Туган-
Барановского», г. Донецк, ДНР,
e-mail: irinairene@mail.ru

MEDIUM-SIZED ENTERPRISES FINANCING: INTERNATIONAL EXPERIENCE OF SOLVING PROBLEMS

I.Y. Okhrimenko, SO HPE «Donetsk National University of Economics
postgraduate student and Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky»,
Donetsk, DPR, e-mail: irinairene@mail.ru

Реферат

Цель. Целью данной статьи является комплексный анализ основных финансовых ограничений, с которыми сталкивается средний бизнес, обобщение международного опыта решения проблем финансирования средних предприятий, а также определение перспектив повышения эффективности финансирования отечественного среднего бизнеса.

Методика. В работе использованы методы анализа и синтеза, статистические методы, элементы сравнительного анализа для обоснования перспектив формирования программы финансовой поддержки среднего бизнеса.

Результаты. Обобщены и проанализированы основные препятствия для среднего бизнеса на пути доступа к финансовым ресурсам в зарубежных

странах. Рассмотрены программы финансовой поддержки средних предприятий в мировой практике, выявлены их преимущества и недостатки. Разработаны рекомендации по формированию государственной поддержки финансирования отечественного среднего бизнеса.

Научная новизна. Проведен комплексный анализ проблем финансирования средних предприятий, который позволяет совершенствовать практические аспекты разработки программ финансирования среднего бизнеса как стратегически значимого элемента национальной экономики.

Практическая значимость. Полученные результаты направлены на разработку конкретной методики усовершенствования оказания финансово-кредитной помощи средним предприятиям с учетом современных экономических реалий.

Ключевые слова: *средний бизнес, финансирование средних предприятий, финансовый посредник, кредитование среднего бизнеса.*

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Роль средних предприятий в развитии национальных экономик нельзя недооценивать. Средний бизнес вносит значительный вклад в рост занятости населения и эффективности производства, тем самым ускоряя экономический рост страны. Однако развитие среднего бизнеса становится невозможным под влиянием таких факторов, как ограниченные ресурсы, недостаток финансирования, недостаток опыта управления и развития среднего бизнеса у менеджеров, неправильный выбор стратегии действия предприятия на рынке. Наиболее острые проблемы в последнее время связаны с финансированием средних предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследователи из Китая Ю Цао и Шоуяо Сюн разработали модель кредитного рейтинга для устойчивого финансирования малых и средних предприятий Китая, которую заинтересованные стороны могут использовать для оценки инвестиционного риска компаний, уделяя особое внимание их устойчивости [2]. Ксинганг Венг, Сяохуа Лв, Юйдзяо Ву и Сяожун Ли провели исследование по управлению кредитными рисками малых и средних предприятий, основанное на финансовой цепочке поставок [3]. А.Ю. Юданов исследовал составляющие успеха среднего бизнеса в мире и России [7]. Однако, несмотря на существующие исследования, проблема поиска источников финансирования средних предприятий недостаточно изучена.

Изложение основного материала исследования. На пути среднего бизнеса часто возникают множественные препятствия, когда речь идет о доступе к программам финансирования данного сегмента бизнеса. Такие ограничения препятствуют не только развитию средних предприятий, но и будущему экономическому росту страны. Например, в Китае средний бизнес находится в невыгодном положении из-за отсутствия истории погашения кредита и соответствующего залога. Кроме того, менеджмент средних предприятий сталкивается с проблемой достоверной информации ввиду отсутствия совершенной системы учета, что искажает реальное финансовое

положение предприятия перед банком. Также отсутствуют системы оценки кредитного рейтинга предприятий и поощрений средних предприятий для формирования их кредитной репутации [1]. Под влиянием всех перечисленных факторов банки неохотно кредитуют средние предприятия, а если и предлагают кредит, то под значительно завышенный процент по сравнению с кредитами для крупных фирм.

С целью поддержки среднего бизнеса в Китае правительство утвердило пятилетний план, в соответствии с которым будет создана такая система кредитных гарантий для среднего бизнеса, которая будет способствовать росту кредитования средних предприятий. Данный план предусматривает конкретные меры, которые включают сужение так называемой «цепочки финансирования», сокращение необоснованных затрат на финансирование, удерживание центральным банком ликвидности на «устойчивом и соответствующем» уровне, обеспечение эффективного выполнения целевых сокращений нормы обязательных резервов, содействие кредитованию определенных отраслей (в частности сельского хозяйства), создание системы страхования кредитов [1]. Однако действие данного плана оказалось весьма ограниченным: количество займов для среднего бизнеса увеличилось менее чем на 2% [5].

В последние годы в Китае активно развивается финансирование цепочки поставок. Банки, предприятия и связанные с ними учреждения уделяют все больше внимания финансированию средних предприятий на основе финансирования цепочки поставок.

В феврале 2016 г. Народный банк Китая опубликовал «Комментарии по финансовой поддержке повышения эффективности устойчивого промышленного роста и корректировки структуры». В данном документе подчеркивается, что необходимо «содействовать расширению цепочки поставок для присоединения к платформе финансовых услуг по счетам дебиторской задолженности посредством финансовой реформы для облегчения финансовых трудностей малых и средних предприятий» [4].

Финансирование цепочки поставок относится к своего рода интегрированным финансовым услугам. Данный метод основан на анализе правил внутренних транзакций в цепочке поставок, использовании кредитной модели самоликвидируемого торгового финансирования, внедрении новых элементов управления рисками, таких как основное предприятие, логистическая компания, инструменты для управления капиталом и т.д., предоставлении кредитной поддержки и других сопроводительных услуг для различных узлов цепочки поставок [3, с. 246]. Связь между финансовыми институтами и другими членами цепочки поставок по модели финансирования цепочки поставок представлена на рис. 1.

Ведение бизнеса с применением финансирования цепочки поставок не только подрывает традиционные кредитные требования коммерческих банков, но и увеличивает вероятность финансирования для средних предприятий. Однако возникает множество вопросов относительно финансового риска и

управления им. Например, события, связанные с торговлей металлом в Шанхае, когда порт Циндао профинансировал огромный кредит обманным путем.

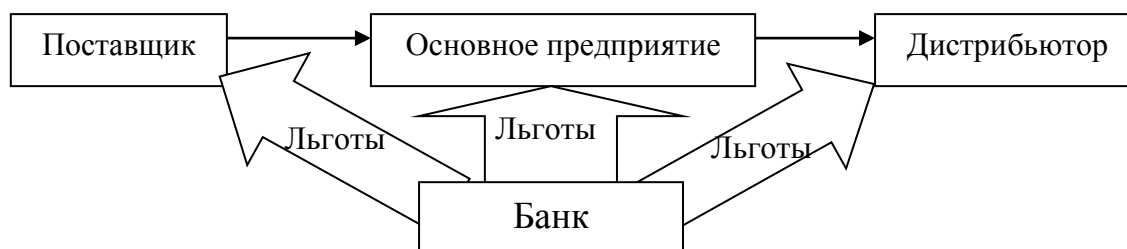


Рисунок 1 – Модель финансирования цепочки поставок (составлено по данным источника [3])

Несмотря на то что развитие системы финансирования цепочек поставок сталкивается с большим количеством проблем, усиление управления финансовыми рисками будет иметь большое значение для устойчивого и стабильного развития средних предприятий.

Таким образом, чтобы лучше обеспечить финансирование проектов для средних предприятий, целесообразно разработать систему оценки кредитного риска в перспективе финансирования цепочки поставок.

Согласно отчету финансовой компании GE Capital 80% средних компаний в Европе считают управление капиталом сложным из-за неустойчивых денежных потоков и других финансовых проблем. Доступность средств для инвестирования в возможности роста также является одной из главных проблем с финансированием [6]. Наиболее острые финансовые проблемы, с которыми сталкивается средний бизнес в ЕС, по оценке экспертов GE Capital, представлены на рис. 2.

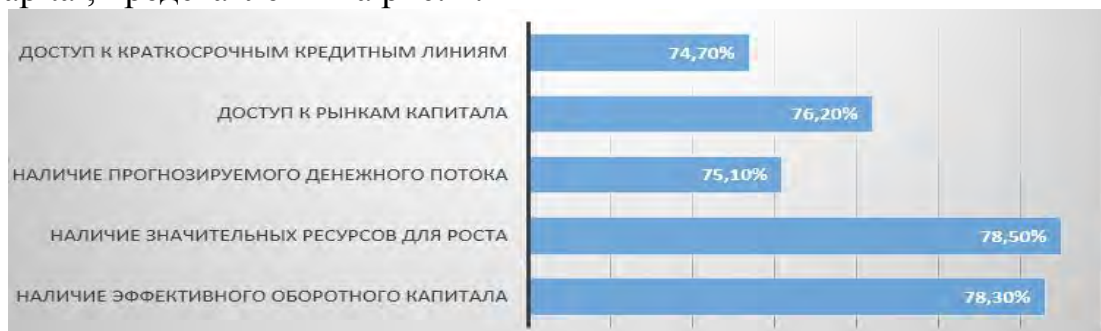


Рисунок 2 – Основные финансовые проблемы среднего бизнеса в ЕС по оценке GE Capital [6]

По данным GE Capital, проблемы с финансированием создают большие препятствия для британских и итальянских средних компаний. Управление оборотным капиталом, снижение способности прогнозировать денежные потоки и отсутствие финансирования для роста – все это создает серьезную угрозу для среднего бизнеса. В Италии на это отчасти повлияли нынешние экономические проблемы и менее прозрачные рынки капитала [6].

В сложившихся условиях Европейская Комиссия работает над улучшением условий финансирования среднего бизнеса в Европе путем стимулирования предоставления кредитов и венчурного капитала с помощью

финансовых инструментов. Также Комиссия помогает странам ЕС обмениваться положительным опытом улучшения доступа к финансированию.

К основным программам ЕС по улучшению доступа к финансированию для среднего бизнеса следует отнести следующие [8]: План действий по улучшению доступа к финансированию для МСП; Программа конкурентоспособности малых и средних предприятий (COSME) на 2014-2020 годы; Стратегии конкурентоспособности и инноваций (CIP); Программа по исследованиям и инновациям «Горизонт 2020: ИнновФин – финансирование для инноваторов».

Европейская Комиссия постоянно отслеживает изменения в сфере доступа среднего бизнеса к финансированию через совместный с Европейским центральным банком Обзор доступа к финансированию предприятий (SAFE). Кроме того, Комиссия организывает Дни доступа к финансированию для МСП во всех странах ЕС в целях повышения осведомленности о наличии финансирования со стороны ЕС.

Для поиска финансовых посредников для среднего бизнеса в ЕС был создан портал доступа к финансам. В качестве посредника могут выступать Европейский инвестиционный банк, Европейский инвестиционный фонд и органы управления государств-членов ЕС. Программы финансирования доступны средним предприятиям, осуществляющим свою деятельность в сфере инноваций, предприятиям на ранней стадии развития для повышения энергоэффективности, а также для сохранения природного капитала [8].

Результатом внедрения вышеперечисленных программ стало уменьшение процента отклоненных заявок средних предприятий на кредиты. По данным Еврокомиссии и Европейского центрального банка, в 2017 г. около 5% заявок от среднего бизнеса на банковские кредиты были отклонены. В то время как в 2009 г. данный показатель составлял 13%, при этом 34% не получали полное запланированное финансирование [9].

Таким образом, финансовая помощь среднему бизнесу направляется в местные, региональные или национальные органы власти или финансовых посредников, таких как банки и организации венчурного капитала, которые предоставляют финансирование через финансовые инструменты. Программы финансирования ЕС, как правило, не предоставляются в качестве прямого финансирования во избежание злоупотребления статусом среднего предприятия. Прямая помощь доступна только для проектов, которые конкретно способствуют осуществлению программы или политики ЕС. Вышеприведенные данные свидетельствуют об эффективности реализации программ ЕС по улучшению доступа к финансированию для бизнеса.

В Российской Федерации доступ среднего бизнеса к заемному финансированию остается достаточно ограниченным. В современных экономических условиях российские кредитные организации продолжают ужесточать требования к предприятиям-заемщикам, а также повышать ставки по кредитам (до 30% годовых), делая их недоступными для большинства предприятий. Результатом сложившейся ситуации стало снижение объемов

предоставленных кредитов средним предприятиям более чем на 5% (по данным Банка России) [10].

Однако государственные органы РФ предпринимают конкретные меры для поддержки среднего бизнеса. Так, с 2005 г. Минэкономразвития РФ реализует специальную программу по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов федерации для оказания государственной поддержки средним предпринимателям на региональном уровне. Данная программа предусматривает комплекс мер, направленных на удовлетворение потребностей предпринимателей в финансовых, имущественных и информационных ресурсах. Таким образом, создается сеть инфраструктуры поддержки среднего бизнеса в регионах, которая включает: фонды содействия кредитованию; центры поддержки предпринимательства; центры кластерного развития; региональные центры инжиниринга; центры сертификации, стандартизации и испытаний; центры поддержки экспорта; многофункциональные центры для бизнеса.

Кроме того, средним предприятиям предоставляется и прямая финансовая помощь посредством субсидии на компенсацию затрат для модернизации производства, гранты начинающим предпринимателям по франшизе и субсидии социальным предпринимателям.

Также Минэкономразвития утвердило Стратегию развития Национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года, в рамках которой совершенствуются процедуры взаимодействия с предпринимателями, повышается эффективность использования ресурсов, разрабатываются новые гарантийные продукты. Такая система предусматривает внедрение трехуровневой целевой модели оказания гарантийной поддержки субъектам среднего бизнеса (рис. 3).

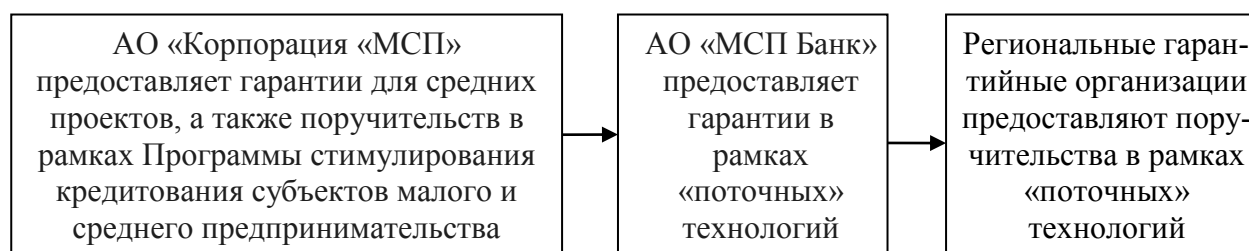


Рисунок 3 – Целевая модель оказания гарантийной поддержки субъектам среднего бизнеса

Вопрос высоких процентных ставок по кредитам для средних предприятий также не остался без внимания. Для снижения процентной ставки субъектам МСП АО «Корпорация «МСП» реализуется «Программа 6,5» совместно с Минэкономразвития России и Банком России. Размер процентной ставки для конечного заемщика по данной программе составляет до 9,6% для средних предприятий. В данной программе участвуют 32 уполномоченных банка, ее работа координируется советом директоров Корпорации МСП под председательством Министра экономического развития РФ [10].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, финансирование среднего бизнеса является одной из важнейших задач, поскольку оно влияет на общее состояние экономики страны и ее рост. Учитывая, что средний бизнес вносит значительный вклад в национальный ВВП, его неспособность инвестировать в возможности роста является серьезным препятствием.

В первую очередь для осуществления целевой поддержки среднего бизнеса целесообразно создать уполномоченный орган государственной власти по поддержке и развитию среднего предпринимательства. Такому органу совместно с центральным банком следует разработать меры по облегчению доступа средних предприятий к банковскому финансированию, в частности специальные схемы кредитования для долгосрочного инвестиционного финансирования. Также следует предоставлять более длительные льготные периоды, кредитные гарантии в рамках государственных программ, ориентированных конкретно на средний бизнес, и более благоприятные правила принятия залогового обеспечения. Не менее важным является поддержание инициатив по повышению информированности средних предприятий о действующих программах финансирования.

Однако следует избегать слепого копирования зарубежного опыта по разработке и реализации программ финансовой поддержки средних предприятий. Государственным органам необходимо учитывать современные экономические реалии, особенности государственного устройства и административно-территориального деления страны, а также менталитет современного предпринимательства.

В перспективе целесообразно разработать механизм встраивания кластера средних предприятий в цепочку поставщиков крупных фирм, а также содействовать «выращиванию» среднего бизнеса из малых предприятий.

Список литературы

1. China's SMEs Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ocbcwhhk.com/webpages_cms/files/Investment%20Newsletter/English/Investment%20Newsletter_Sep_e\(1\).pdf](http://www.ocbcwhhk.com/webpages_cms/files/Investment%20Newsletter/English/Investment%20Newsletter_Sep_e(1).pdf)
2. Yu Cao, Shouyao Xiong. A Sustainable Financing Credit Rating Model for China's Small- and Medium-Sized Enterprises [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hindawi.com/journals/mpe/2014/861085/>
3. Xingang Weng, Xiaohua Lv, Yujiao Wu, Xiaorong Li. Research on the Credit Risk Management of Small and Medium-Sized Enterprises Based on Supply Chain Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://article.sciencepublishinggroup.com/pdf/10.11648.j.jfa.20160405.11.pdf>
4. Information Office of the State Council of the people's Republic of China [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scio.gov.cn/xwfbh/xwfbfh/yg/2/Document/1469592/1469592.htm>. 2016.
5. The People's Bank of China [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pbc.gov.cn/rmyh/index.html>

6. The Mighty Middle: Why Europe's Future Rests on its Middle Market Companies [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://files.gereports.com/wp-content/uploads/2017/06/TheMightyMiddle-GECapital.pdf>
7. А.Ю. Юданов. О формуле успеха среднего бизнеса в мире и в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2014/02/05/1251310869/rjm_3_2013_Yudanov.pdf
8. Access to finance for SMEs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance_en
9. SME access to finance conditions 2017 SAFE results – EU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_en
10. Доклад о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://asi.ru/upload/iblock/1d9/Doklad_02_04.pdf

УДК 332.021.8

УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСФОРМАЦИЯМИ ОТКРЫТЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ (НА ПРИМЕРЕ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ)

**Л.П. Полякова¹,
д-р наук гос. упр.,
профессор,
Е.П. Смирнова²,
канд. экон. наук,
докторант**

¹ – Администрация Главы Донецкой Народной Республики, г. Донецк, ДНР, e-mail: l.poliakova87@gmail.com;
² – ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», г. Донецк, ДНР, e-mail: fox3879@mail.ru

TRANSFORMATION MANAGEMENT OPEN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS (ON THE EXAMPLE OF THE SYSTEM OF PROFESSIONAL EDUCATION)

**L.P. Poliakova¹,
Doctor of Public
Administration, Professor,
H.P. Smirnova²,
Candidate of Economics,
working for doctor's degree**

¹ – Administration of Head of the Donetsk People's Republic, Donetsk, DPR, e-mail: l.poliakova87@gmail.com;
² – SEI HPE «Academy of management and public service attached to Head of the DPR», Donetsk, DPR, e-mail: fox3879@mail.ru

Реферат

Цель. Цель статьи заключается в исследовании проблем управления трансформациями системы профессионального образования Донецкой

Народной Республики как подсистемы открытой социально-экономической системы, которая претерпевает изменения в условиях кризиса.

Методика. В процессе исследования использованы методы системного анализа процессов, сравнения и классификаций.

Результаты. Выявлены проблемы системы профессионального образования Донецкой Народной Республики и предложены шаги ее трансформации с учетом целостности открытой социально-экономической системы, частью которой она (система образования) является.

Научная новизна. Совершенствован научно-методический подход к исследованию состояния открытых социально-экономических систем в условиях кризиса и предложены конкретные шаги трансформации на примере системы образования, что ведет к повышению качества образования выпускников и образованности населения в целом.

Практическая значимость. Результаты исследования направлены на повышение качества образования и могут быть применены в практической работе педагогическими работниками, а также специалистами разных уровней государственного управления.

Ключевые слова: *открытая социально-экономическая система, система образования, фундаментализация образования, Болонская система.*

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Общество сегодня живет в условиях постоянных изменений абсолютно всех сфер своей жизнедеятельности, которые имеют такое значение, что их социальные, экономические, психологические последствия приводят к тому, что ученые вынуждены говорить о возникшей современной проблеме на глобальном уровне: как выживать человечеству в постоянно меняющемся мире.

Основным социальным последствием такого положения в глобальном мире определяют мировой кризис системы образования, которым охвачено все без исключения мировое сообщество. Мы говорим сейчас не о недостаточности финансовых вложений в эту сферу, хотя это немаловажно и с пониманием воспринимается руководителями государств, а о качестве образования и образованности, которые напрямую зависят от уровня образовательных технологий и содержания образования.

Что привело к такому критическому состоянию системы? Речь идет о несогласованности, разбалансированности содержания и реального состояния общества. Развитие системы образования отстает от развития мирового сообщества. Именно поэтому проблемы совершенствования системы образования и науки постоянно и широко обсуждаются не только учеными, но и специалистами в широком спектре деятельности.

Таким образом, можно утверждать, что в процессе развития образования, в качестве этого процесса, общество видит самый главный фактор не только развития технологического и роста мирового сообщества в социальных,

экономических, технологических вопросах, но и в целом жизнеспособность современного человечества в условиях преодоления глобальных кризисов.

Решение этих задач возможно только лишь на основе реализации идей открытого образования, в условиях непрерывного образовательного процесса. Как известно, образовательные системы являются открытыми и поэтому в качестве механизма совершенствования и трансформации используется создание на базе крупных университетов учебно-методических комплексов, в основе формирования которых лежит концепция единого информационного поля в виде системной многоуровневой взаимосвязи образовательных, научных, производственных объектов, а также сферы бизнеса и государственного управления. Это позволяет обеспечить непрерывный цикл подготовки специалистов с реальной практической составляющей и дальнейшим трудовым развитием, а в более широком смысле – существенно повысится качество фундаментального образования и уровень образованности людей, которые получают это образование.

Для достижения целей фундаментализации образования необходимо уделять особое внимание изучению фундаментальных наук – это позволит совершенно с иной точки зрения анализировать фундаментальные законы природы и общества в их современном понимании. С этой целью целесообразно модернизировать существующие учебные планы и учебные дисциплины. Следует подчеркнуть, что для реализации сквозных учебных планов в рамках концепции непрерывного образования, которые ориентированы на формирование целостного объема знаний и компетенций будущего выпускника, речь должна идти не о простом увеличении количества изучаемых дисциплин или учебных часов, а о формировании принципиально новых фундаментальных учебных курсов.

В основе методологии управления университетских комплексов лежит создание инновационного климата, то есть наличие внутренней организационной культуры, порождающей непрерывный инновационный процесс, и «активизация использования человеческого капитала как составляющей интеллектуального капитала».

Механизм управления базируется на взаимодействии внешних и внутренних факторов текущей деятельности, способных повысить уровень подготовки будущих специалистов в целом. Поскольку в университетском комплексе каждый уровень должен быть интеграционной основой для освоения следующего уровня, процессы, происходящие в комплексах, носят системный, циклический характер.

Спиралевидная логика восхождения к профессиональному мастерству (в отличие от многоступенчатой подготовки) позволяет осуществлять последовательное формирование активной позиции личности – от жизненного и профессионального определения себя до осуществления профессионального выбора и самореализации и успешности в профессии.

Анализ последних исследований и публикаций. Система образования Донецкой Народной Республики за последние четыре года претерпела

качественные изменения. Прежде всего, в вопросе организации системы в соответствии с Болонской декларацией 1999 г. Педагоги, ученые, общественность ведут постоянную дискуссию о Болонском процессе: целесообразность, результативность, соответствие ожидаемому и т.д. Напомним, Болонский процесс (БП) – процесс сближения и гармонизации систем высшего образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования [1]. Следует акцентировать внимание на том, что изначально этот процесс направлен на высшее профессиональное образование.

По мнению А. Вассермана [2], среднее специальное (профессиональное) образование призвано сформировать кадры для реального производства товаров и услуг. Мы видим колоссальные шаги в области развития промышленности Республики, осуществляются и практическая подготовка, и трудоустройство выпускников СПО.

Кроме того, смягчены требования касательно продолжения профессионального образования в вузах по направлениям. В связи с этим говорить о Болонской системе на уровне среднего общего образования неправильно. Скорее, это процесс адаптации к нему и попытка снивелировать скачок от школы к вузу, прежде всего для того, чтобы ребенок плавно «зашел» на новый уровень образования.

Итак, основными задачами БП являются:

- расширение границ высшего образования;
- повышение мобильности преподавателей и студентов;
- привлечение европейских традиций для дальнейшего международного сотрудничества;
- гарантирование выпускникам вузов успешное трудоустройство за рубежом;
- модернизация традиционного высшего образования.

Безусловно, данные задачи выполнимы и без такой масштабной «революции» в образовании. Мобильность всех участников образовательного процесса не зависит не от того, сколько кредитов в учебном плане, а от уровня знаний и желания этот уровень повысить. Кстати, именно тогда и границы образования будут неуклонно расширяться. Не все европейские традиции являются стоящими подражания, периодически являясь откровенно вредоносными. Вспоминая советскую практику трудоустройства, можно с уверенностью сказать, что выпускников советских вузов можно встретить во всем мире, практически во всех сферах деятельности, на предприятиях и в организациях различного уровня.

Изложение основного материала исследования. В действительности идею четырех европейских министров, придумавших Болонскую систему (Германия, Италия, Франция, Англия), поддержала Европа, и внушительное дополнительное финансирование заставило страны постсоветского пространства (Россия, Украина в частности) в начале 2000-х годов перейти на новые стандарты обучения.

В качестве оценки результата целесообразно взглянуть на вывод Всемирного банка: «полный провал Болонской системы: образование доступно только китайцам и богатым». Почему китайцам? Потому что Китай адаптировал под современные реалии местные традиции и опыт старой доброй советской школы. Почему богатым? Потому, что БП не повышает качество образования у населения, но предназначен для усиления расслоения общества по имущественному признаку, где качественное образование доступно исключительно богатым [3].

Если попытаться сравнить советскую систему высшего образования и существующие ныне, то положение вещей сегодня складывается не лучшим образом (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ (некоторые аспекты) систем высшего профессионального образования СССР, Украины, России и ДНР

СССР	Болонская система (БС) – основные положения	Россия	Украина	ДНР
Выпускник получал диплом специалиста (дневное отделение – 5 лет, заочное – 6 лет)	Два уровня образования – бакалавр (3-4 года) и магистр (1-2 года) или доктор. Нет уровня «специалист»	Выпускник получает дипломы на каждом уровне, а также на уровне «специалист»	Выпускник получает диплом на каждом уровне, а также на уровне «специалист»	Выпускник получает диплом на каждом уровне, а также на уровне «специалист»
Специалист с дипломом советского вуза имел возможность трудоустроиться в любой стране мира	Единый образец дипломов	Диплом образца РФ	Диплом образца Украины	Диплом ДНР образца диплома РФ
5-балльная система оценивания	Накопительная система ECTS, 100-балльная система оценивания	Накопительная система ECTS, 100-балльная система оценивания	Накопительная система ECTS, 100-балльная система оценивания	Накопительная система частично, 5-балльная система оценивания
100-процентное трудоустройство	Снижение уровня безработицы и возможность повышения интеллектуального потенциала Европы	20.06.2018 г. в первом чтении приняты изменения в Закон «О занятости населения в РФ» – трудоустройство выпускников вузов в возрасте до 25 лет	Нет государственной программы трудоустройства выпускников	Разработан проект государственной программы трудоустройства и распределения выпускников

СССР	Болонская система (БС) – основные положения	Россия	Украина	ДНР
Образование СССР признавалось лучшим в мире	Определение международных стандартов транснационального образования	Федеральные государственные стандарты РФ (ФГОС РФ)	Национальные стандарты Украины	Государственные образовательные программы ДНР, в основе которых ФГОСы РФ

Не нужны были дополнительные механизмы и процедуры для признания качества советского высшего образования в мире. Оно было наилучшим образом интегрировано в европейскую и даже в мировую образовательную систему – востребованы выпускники, да и неоднократные волны «утечки мозгов» тому доказательство, советские ученые свободно и на равных общались на языке современной науки и техники со своими зарубежными коллегами.

Что произошло после распада СССР? Система образования, в том числе высшего, потеряла свою идентичность и растворилась в мировой образовательной системе. В итоге система, которая строилась в Российской империи на протяжении более 250 лет, потеряла свою уникальность с появлением Болонской декларации 1999 г. Что же сейчас? Президент России В.В. Путин еще в 2004 г. в Послании Федеральному Собранию говорил: «Хочу подчеркнуть: российское образование – по своей фундаментальности – занимало и занимает одно из ведущих мест в мире. Утрата этого преимущества абсолютно недопустима!» [4]. А в 2018 г. Президент говорит о прорыве России, в том числе технологическом, который напрямую зависит от развития профессионального образования [5].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Руководство Донецкой Народной Республики, понимая и переоценивая современное состояние системы профессионального образования, учитывая все ошибки прошлого и следуя стратегическим направлениям построения и развития государства с сохранением идентичности Русского мира в условиях жесточайшего кризиса и политической нестабильности, развивает систему профессионального образования, придерживаясь того мнения, что условия обучения и воспитания подрастающего поколения должны быть оптимальными с учетом специфики и ментальности территории, основаны на традиционной системе и были направлены на формирование не машинчеловека с набором определенных компетенций и умением приспосабливаться к текущей ситуации, а быть широко развитой личностью и в плане кругозора, и в плане гражданской позиции. Это задача не узкого круга специалистов, а проблема государства – построение системы образования как части открытой социально-экономической системы, которая работает слаженно и дает высокие результаты.

Список литературы

1. The European Higher Education Area. The Bologna Declaration of 19 June 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.ehea.info/cid100210/ministerial-conference-bologna-1999.html>
2. Анатолий Вассерман: «Болонская система – преступление против человечества» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.golosbel.ru/anatolii-vasserman-bolonskaya-sistema-prestuplenie-protiv-chelovechestva>
3. World Development Report 2018. LEARNING to Realize Education's Promise [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2018>
4. Путин В.В. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации, 2004 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/22494>
5. Владимир Путин: Технологический прорыв зависит от развития профессионального образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://www.mos.ru/news/item/37504073/>

УДК [351.078:334.012.61]-043.5

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Е.А. Рославцева,
канд. экон. наук

ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского», г. Донецк,
ДНР, e-mail: efremenkol@rambler.ru

THEORETICAL FOUNDATIONS OF INTERACTION OF POWER AND ENTERPRISE STRUCTURES

H.A. Roslavltsseva,
candidate of
economic sciences

SO HPE «Donetsk National University of
Economics and Trade named after Mykhayilo
Tugan-Baranovsky», Donetsk, DPR,
e-mail: efremenkol@rambler.ru

Реферат

Цель. Целью статьи является изучение теоретико-методологических основ взаимодействия власти и бизнеса.

Методика. В процессе исследования использованы методы анализа и синтеза – для обоснования концептуальной схемы взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Результаты. Разработана концептуальная схема взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Научная новизна. Сформирована концептуальная схема организации взаимодействия властных и предпринимательских структур, базирующаяся на комплексном подходе к организации взаимодействия субъектов предпринимательства и власти по обеспечению их эффективного взаимодействия.

Практическая значимость. Полученные результаты будут актуальны для дальнейших исследований в области экономики и управления народным хозяйством, а именно при развитии государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: *властные структуры, малый и средний бизнес (МСБ), концептуальная схема, научно-методические подходы.*

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Достижение целей развития, успешная модернизация экономики и социальной сферы предполагают выстраивание эффективного механизма взаимодействия между бизнесом и государством, направленного на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов бизнеса и различных социальных групп общества при выработке и проведении социально-экономической политики. Поэтому проработка вопросов организации взаимодействия властных и предпринимательских структур (ВВПС) является крайне актуальной.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы взаимодействия властных и предпринимательских структур рассматривают такие ученые, как: Е.М. Азарян, С.Б. Алексеев, И.А. Ангелина, Л.В. Балабанова, Н.Ю. Возиянова, Л.М. Волощенко, Г.К. Губерная, А.Г. Марзюк, М.В. Миньковская, Л.А. Омелянович, Ю.Л. Петрушевский, Ф.Е. Поклонский, О.В. Шепеленко.

Теоретико-методологический подход к терминологии и пониманию сущности ВВПС изложен в работах российских экономистов Л.Н. Айропетян, Я.М. Малкина, Л.Е. Ткачевой, В.В. Трухачева, Е.И. Федотовой.

Изложение основного материала исследования. Исследования в сфере взаимодействия бизнеса и власти имеют важнейшее теоретическое и практическое значение. Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики в своей стратегии выделяет четыре составляющие успешного функционирования страны: государственное регулирование экономики; государственно-частное партнерство; научно обоснованная инвестиционная политика; территориальное управление. Кроме этого, существуют такие ситуации, когда бизнес-идеи в силу финансовой или пространственной ограниченности в возможностях требуют государственной поддержки, и наоборот, государство может задействовать предпринимательские структуры для решения социально значимых или

масштабных проектов, привлечения профессионалов, новых технологий и техники, которую было бы нецелесообразно приобретать за бюджетные средства. Анализ проблемных вопросов нашел отражение в разработке концептуальной схемы ВВПС.

Концептуальная схема организации взаимодействия властных и предпринимательских структур включает предмет, цели, задачи, принципы, субъект, объекты и сферы взаимодействия, теоретические и методические основы организации взаимодействия, а также научно-методические подходы к обеспечению организации взаимодействия, которая будет способствовать эффективному сотрудничеству между властью и бизнесом (рис 1).

Субъектом выступают властные и предпринимательские структуры, осуществляющие процесс взаимодействия (объект). При этом следует выделить сферу взаимодействия власти и бизнеса, которая состоит из законодательной, социальной, производственно-материальной, инфраструктурной, инновационной, экологической, монетарной, фискальной составляющих и позволяет комплексно подойти к процессу организации взаимодействия [1].

К теоретическим основам организации относятся научно-методические подходы, система информационного обеспечения, механизм организации взаимодействия.

Относительно информационного обеспечения содержание организационной деятельности сводится к «организации коммуникационных связей и логистических процессов на предприятии», а информационной основой деятельности выступает «исследование информационных потоков на предприятии; организация сбора учетно-аналитической информации; формирование основного инструментария по изучению информационного обеспечения пользователей; организация функционирования системы оценочных показателей деятельности структурных подразделений предприятия» [2]. При этом система информационного обеспечения является связующим звеном между властью и бизнесом, что позволяет эффективно организовать механизм взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Механизм организации ВВПС основан на принципе социально-экономического взаимодействия государства и предпринимательских структур, что является общей направленностью задач и достижения конечной цели. Несоблюдение этого принципа может привести к разногласиям, конфликтам, что, в свою очередь, отрицательно скажется на работе всех структур. При формировании общих задач и целей необходимо учитывать, что их достижение возможно только на основе взаимовыгодных договорных отношений [3].

В концептуальной схеме большое внимание уделяется научно-методическим подходам к развитию взаимодействия властных и предпринимательских структур. Их сущность заключается в определении эффективности государственной программы, для реализации которой привлекаются предпринимательские структуры.

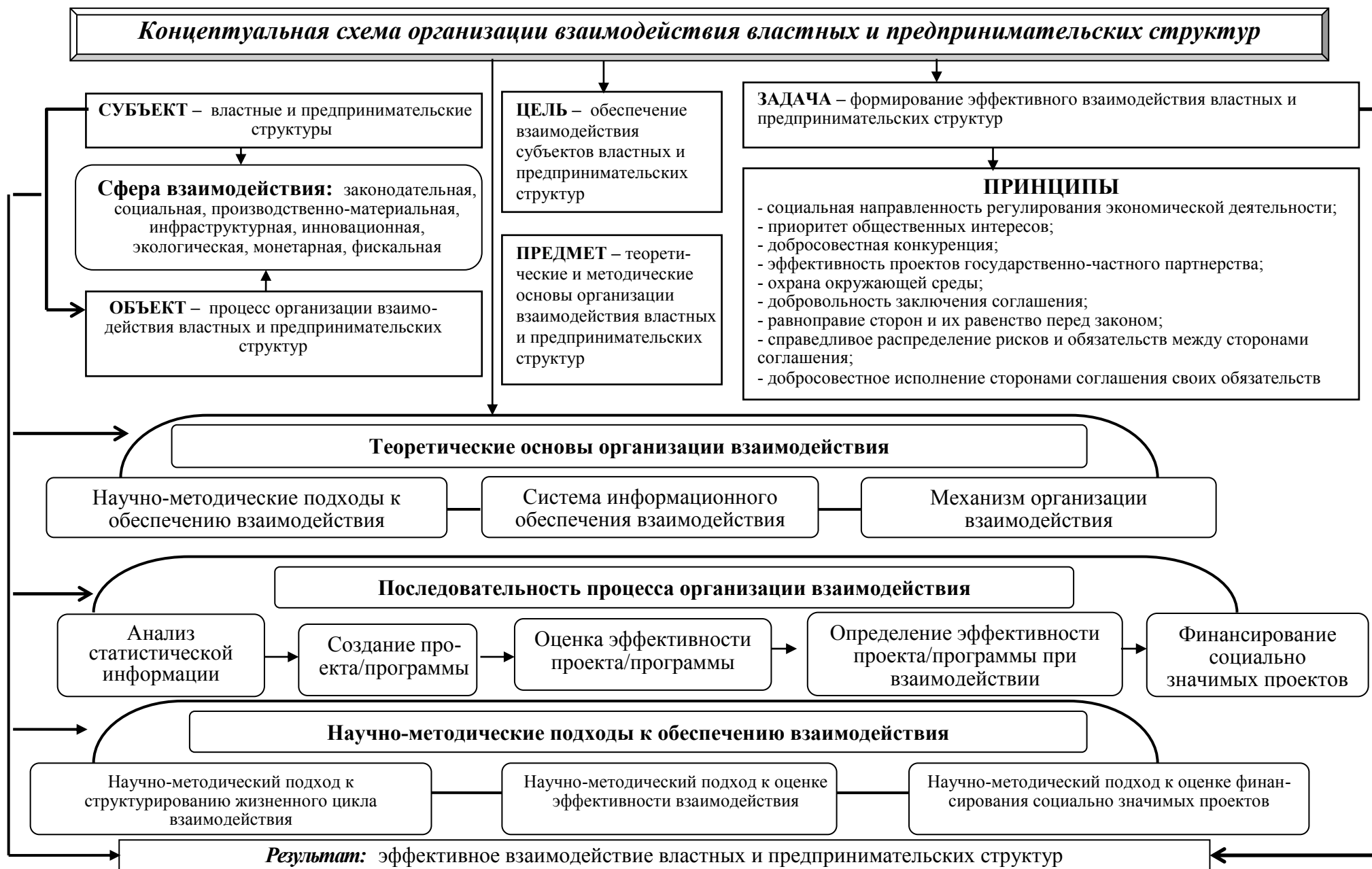


Рисунок 1 – Концептуальная схема организации взаимодействия властных и предпринимательских структур

Участники государственной программы представляют ответственному исполнителю и соисполнителю информацию, необходимую для проведения оценки эффективности государственной программы и подготовки годового отчета и доклада.

Анализ и оценка эффективности взаимодействия власти и бизнеса на разных этапах отличаются целеполаганием и методикой. Поэтому следует определиться с жизненным циклом совместных проектов, а затем уже выстраивать последовательность аналитических процедур. Согласно работам, посвящённым вопросам жизненного цикла, таких авторов, как В.Ж. Дубровский, Е.А. Кузьмин [4], М. Черниговский [5], взаимодействие властных и предпринимательских структур имеет три стадии жизненного цикла:

1. Подготовительная стадия – включает цели и приоритетные направления взаимодействия, нормативно-правовые акты, регулирующие правоотношения государства и малого и среднего бизнеса по вопросу взаимодействия, оценку целесообразности привлечения частного бизнеса.

2. Стадия реализации совместных мероприятий – проведение конкретных видов работ, услуг; осуществление производства, строительства или обслуживания конкретного предмета взаимодействия власти и бизнеса; достижение промежуточных результатов; их контроль и оценка эффективности выполнения поставленных задач.

3. Стадия завершения взаимодействия – включает комиссии по проверке степени готовности объекта/продукции; оценку степени достижения цели.

Проанализированные стадии нашли отражение в научно-методическом подходе к структурированию жизненного цикла концептуальной схемы.

Научно-методический подход к оценке эффективности взаимодействия изучен на основе исследования Е. Шариповой. В зарубежной практике для учета всех возникающих эффектов от реализации проекта и возможности включения их в оценку эффективности проекта широко используется метод Value for Money (VfM) – принцип «цена-качество». В настоящее время предпринимаются попытки применить отдельные положения и практический инструментарий метода VfM в российской практике реализации проектов ГЧП [6].

В данном подходе основу методологии выступает сопоставление финансовых моделей будущего проекта в двух вариантах: при реализации проекта только государством («Публичным компаратором», англ. Public Sector Comparator – PSC) и финансовой модели ГЧП-проекта, но при учете выбора той или иной схемы основной составляющей является объем затрат на этот проект.

Научно-методический подход к оценке финансирования социально значимых проектов может быть реализован несколькими способами. Наиболее распространенным является сопоставление фискальных затрат. Этот способ заключается в сравнении скорректированных на риск затрат государства при бюджетных закупках и ожидаемых затрат государства при выборе проекта ГЧП или с реальными заявками ГЧП на выполнение проекта. При этом показателем сравнения является сопоставление двух вариантов на основании экономического анализа «затраты-выгоды» (cost-benefit), что позволяет количественно проанализировать ожидаемые преимущества проекта ГЧП над бюджетным финансированием с учетом дополнительных затрат.

PSC может использоваться на двух стадиях государственных расходов:

1. До объявления конкурса: PCS может быть сопоставлен с «неявным» или «базовым» ГЧП, т.е. является аналогом «Рыночного компаратора» – модель ожидаемых затрат проекта при условиях ГЧП. Это поможет определить, может ли правительство ожидать, что проект ГЧП достигнет критерия «цена-качество» до решения продолжать выполнение более детального анализа (данный метод используется в Великобритании).

2. Во время конкурса: PSC может быть также сопоставлен с реально поступившими заявками на выполнение проекта (данный метод используется в Австралии). Суммируя критику в адрес PSC, можно отметить неизбежную неточность оценок для долгосрочных проектов, недостаток согласованности в методологии, отсюда возможность манипулировать выполнением проекта для достижения желаемого решения [6].

При оценке проектных предложений важным является тот факт, что все участвующие субъекты (группы, финансирующие проекты или получающие пользу от проекта) принимаются во внимание и анализируются каждый в отдельности. Отчеты о потоках наличности каждого из участников должны быть кратко изложены как отдельные. При этом каждый из проектов рассматривается с позиции финансово-экономического анализа, целью которого является решение вопроса о дополнительных выгодах от него и затратах с точки зрения финансового содержания отдельных хозяйств и групп хозяйств. При анализе проекта необходимо обратить внимание на его влияние на рост, общественные фонды, валюту, а также распределение прибыли и международную деятельность. Планы проекта должны быть четко изложены и реалистичны, что должно отразиться на относительной значимости при проведении анализа. В связи с этим необходимо оценить надежность источников, использованных консультантом. В случае невозможности оценки выгод и/или затрат в денежном эквиваленте следует выполнить анализ производительности, а также показать финансовую жизнеспособность проекта.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В результате теоретико-методологического анализа взаимодействия власти и бизнеса:

- выделены теоретические основы взаимодействия;
- изучены и выделены научно-методические подходы к обеспечению взаимодействия;
- разработана концептуальная схема организации взаимодействия властных и предпринимательских структур.

Перспективой дальнейших исследований в представленном направлении является разработка механизма государственно-частного партнерства в Донецкой Народной Республике.

Список литературы

1. Рославцева, Е.А. Концептуальные основы взаимодействия властных и предпринимательских структур / Е.А. Рославцева // Менеджер. Вестник ДонГУУ / Донецк. гос. ун-т упр. – 2016. – № 2 – С. 63-78.

2. Шмелева, Е. Ликвидация провалов: зачем в мире создают центры развития государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / Шмелева Е. // Российская бизнес-газета. – Электрон. текстовые дан. – № 780 (47). – Режим доступа: <http://rg.ru/2010/12/14/partnerstvo.html>. – Загл. с экрана.
3. Рославцева, Е.А. К вопросу о взаимодействии властных и предпринимательских структур / Е.А. Рославцева // Управление инновациями: теория, методология и практика: Матер. междунаrod. науч.-прак. конф., 2016 г. 31 мая, г. Москва. – Москва: Издательство Инфинити, 2016. – С. 10-13.
4. Дубровский, В.Ж. Модель жизненного цикла ГЧП-проектов в риск-управленческом подходе [Электронный ресурс] / В.Ж. Дубровский, Е.А. Кузьмин // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – Электрон. текстовые, граф и табл. дан. – 2011. – Т. 11. – Режим доступа: <http://www.nsu.ru/rs/mw/link/Media:/22811/07.pdf>. – Загл. с экрана.
5. Черниговский, М. Контракты жизненного цикла: правовая природа и перспективы использования в рамках ГЧП-проектов в России / М. Черниговский // Корпоративный юрист. – 2009. – № 5. – С. 14-18.
6. Шарипова, Е. Оценка проектов ГЧП: применение критерия «цена-качество» и оценка public sector comparator [Электронный ресурс] / Шарипова Е. // [Ppp-russia.org]. – Электрон. текстовые дан. – [Б. м., 2014?]. – Режим доступа: URL: <http://ppp-russia.org/userfiles/upload/files/Value%20for%20money.pdf>. – Загл. с экрана.

УДК 334.012.3

ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В.Г. Севка,
д-р экон. наук, профессор,
В.В. Панченко,
аспирант

ГОУ ВПО «Донбасская национальная
академия строительства и архитектуры»,
г. Макеевка, ДНР,
e-mail: v.g.sevka@donnasa.ru

THE ORGANIZATION OF STATE REGULATION OF DEVELOPMENT OF THE REAL ESTATE MARKET

V. G. Sevka,
Doctor of Economics, Professor,
V.V. Panchenko,
graduate student

SEI HPE «Donbas national Academy of civil
engineering and architecture», Makeevka, DPR,
e-mail: v.g.sevka@donnasa.ru

Реферат

Цель. Цель статьи заключается в совершенствовании механизмов организации государственного регулирования на рынке жилой недвижимости на основе разработки и реализации целенаправленной государственной политики.

Методика. В процессе исследования использованы методы логического обобщения (при определении теоретических основ государственного регулирования рынка недвижимости); метод научной индукции и дедукции (при обосновании сущностных характеристик и выяснении экономической природы понятия «рынок жилой недвижимости»); логический метод (при исследовании механизма государственного регулирования рынка жилой недвижимости).

Результаты. Определены проблемы, ограничивающие развитие рынка жилой недвижимости и требующие учета при определении подходов к формированию и реализации целенаправленной государственной политики. Среди них выделены: макроэкономическая нестабильность и влияние рисков непреодолимой силы; нечеткость и противоречие нормативных правовых актов в сфере государственного регулирования рынка жилой недвижимости; отсутствие методической базы по оценке недвижимости, принятой на уровне инструктивных документов для государственных и муниципальных органов, реализующих государственную жилищную политику; неравномерное развитие сегментов рынка жилой недвижимости, требующее корректирующих действий.

Научная новизна. Разработаны подходы к формированию и реализации государственной политики, направленной на развитие системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество, которые, в отличие от существующих, будут способствовать развитию земельного рынка и снижению влияния негативных факторов на динамику емкости рынка жилой недвижимости.

Практическая значимость. Рекомендации, представленные в статье, нашли внедрение при разработке предложений по изменению проекта Жилищного кодекса Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: *рынок недвижимости, государственное регулирование, жилая недвижимость, целенаправленная государственная политика, макроэкономическая нестабильность, законодательная база, механизм государственного регулирования.*

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Активное формирование рынка недвижимости характеризуется неравномерным развитием отдельных сегментов, несовершенством законодательной базы, низкой платежеспособностью граждан и инвестиционным потенциалом юридических лиц. Это требует решения важных экономических и социальных задач, связанных с необходимостью совершенствования механизмов государственного регулирования рынка жилой недвижимости.

Формирование рынка жилой недвижимости происходит при косвенном участии государства. Однако условия полного приостановления деятельности его субъектов, отмеченного в 2015-2016 гг. в Донецкой Народной Республике, требуют реализации активной политики государства на рынке недвижимости, направленной не только на возобновление его работы, но и на становление

регистрационных процедур вещных прав на недвижимое имущество, пересмотр нотариального обеспечения осуществляемых сделок на рынке, работу в новых условиях всех субъектов рынка с градацией объектов рынка, становление законодательной базы. Все перечисленное позволяет говорить о необходимости дополнительных исследований механизмов государственного регулирования рынка жилой недвижимости для выбора наиболее приемлемых и соответствующих современным условиям экономического развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам формирования и развития рынка недвижимости уделено значительное внимание в работах зарубежных и российских исследователей. Среди них следует выделить таких как: М.Ю. Малкина, Е.А. Щупельникова, Дж. Фридман, Н. Ордуэй, Ю.В. Пашкус, Н.В. Журавлев. Вопросам государственного регулирования рынков недвижимости посвящены исследования отечественных и зарубежных авторов: Л.А. Абалкина, Е.Н. Ведуты, С.В. Горбунова, А.Г. Гранберга, Б.М. Гринчеля, Львова, Б.А. Райзберга, С.Д., Тамбовцева, Л. Теина, С. Тейлора, Д.В. Хавина, В.И. Якунина, Н.Ю. Яськовой и др.

Изложение основного материала исследования. Универсального определения рынка недвижимости в современной экономической теории не сформировалось. Различные авторы интерпретируют его по-своему, уделяя особое внимание моменту, который они считают наиболее важным, что в большинстве случаев предопределено целью анализа рынка недвижимости [1].

М.Ю. Малкина и Е.А. Щупельникова используют инфраструктурный подход к определению данной категории: рынок недвижимости – это рынок, где продаются и покупаются объекты жилой недвижимости (индивидуальные жилые дома, квартиры, комнаты) [6].

Трактовка Дж. Фридмана и Н. Ордуэя характеризуется процессным подходом: рынок недвижимости – это набор механизмов, посредством которых передаются права собственности и связанные с ними интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между конкурирующими вариантами землепользования [9]. По мнению В.В. Коханенко, рынок недвижимости – это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости [4].

Ю.В. Пашкус, применяя пространственный подход, утверждает, что рынок недвижимости – это экономическое и правовое пространство, в котором существует взаимодействие между спросом и предложением всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней [7]. Н.В. Журавлев рассматривает рынок недвижимости как подсистему национального рынка экономических товаров особого типа, связанную с формированием отношений относительно создания, эксплуатации и реализации недвижимого имущества или прав на него, возникающих в результате колебаний и достижения

подвижного равновесия спроса и предложения, при сохранении существенных элементов государственного регулирования [3].

Перечисленные трактовки позволяют охарактеризовать рынок недвижимости как комплексный механизм, направленный на создание недвижимости, установление соотношения спроса и предложения на нее, стимулирование инвестиций и обеспечение финансирования недвижимости.

Согласно мнению всех перечисленных авторов рынок недвижимости можно разделить на первичный и вторичный.

Первичный рынок недвижимости – это совокупность сделок, которые совершаются с вновь созданными объектами (квартиры в новостройках и домах, которые строятся), а также с объектами, которые ранее не проходили госрегистрацию (приватизацию). Он обеспечивает передачу недвижимости в экономический оборот. На вторичном рынке недвижимости заключаются сделки с уже созданными объектами, которые находятся в эксплуатации и связаны с перепродажей или с другими видами передачи объектов, поступающих на рынок от одного владельца к другому [2].

Первичный и вторичный рынки, действуя как две части одного рынка недвижимости, взаимно влияют друг на друга. Например, цены на вторичном рынке выступают особым эталоном, который показывает, насколько рентабельно новое строительство с существующим уровнем затрат.

Взаимное влияние спроса и предложения на рынках первичной и вторичной недвижимости является фактором, который значительно усложняет анализ сферы обращения и выбор правильных решений для инвестирования в недвижимость. Эта задача особенно сложна, поскольку сделки на рынке недвижимости, как известно, являются частными и зачастую конфиденциальными, что серьезно усложняет сбор необходимой информации. Однако при всей сложности данной задачи это не главное.

Рынок недвижимости испытывает на себе влияние экономической ситуации как на национальном, так и на региональном уровнях. Возможности реагирования на изменение сложившейся ситуации на первичном и вторичном рынках недвижимости различны [5].

Государственное регулирование в области недвижимости представляет собой совокупность законов, иных нормативных правовых актов, посредством которых государство устанавливает, изменяет или отменяет соответствующие правовые нормы [11].

Механизм государственного регулирования на рынке недвижимости представлен на рисунке 1.

Государственное регулирование выражается в установлении норм и правил поведения участников рынка недвижимости, а также в целевом воздействии на рынок. В целом государственное регулирование – это постановка целей и выбор стратегии развития, прогнозирования, планирования

и проектирования, строительства и реконструкции, регистрации, учета и оценки, эксплуатации и налогообложения, контроля и утилизации [10].

Характерной чертой рыночных отношений в сфере недвижимости является наличие специальной нормативно-правовой базы, которая регулирует отношения, связанные с недвижимостью, и что особенно важно, роль в данном процессе региональных и муниципальных правил более значительна, чем в других секторах рыночной экономики. Система законодательства формируется различными законами, а также другими нормативными правовыми актами, регулирующими отношения в сфере недвижимости (рис.1).



Рисунок 1 - Механизм государственного регулирования рынка недвижимости

Рассмотрим законодательство и нормативные акты по регулированию рынка жилой недвижимости трех государств. Цель такого сравнения состоит в выделении перспектив изменения организационного обеспечения развития рынка жилой недвижимости в Донецкой Народной Республике (табл. 1).

Таблица 1- Анализ законодательной базы, регулирующей рынок жилой недвижимости

Страна	Законы и прочие нормативные акты
Российская Федерация	Гражданский кодекс РФ
	Конституция РФ
	Жилищный кодекс РФ
	Закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики» от 24.12.1992 г.
	Закон РФ «Приобретение гражданами жилья в частную собственность»
	Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» № 122-ФЗ, принятый Государственной Думой РФ 17.06.1997 г.
	Федеральный закон «О правах собственности и других вещных правах на недвижимые вещи, ограничения этих прав, их возникновение, переход и прекращение подлежат государственной регистрации» (ст. 131)
	Постановление Правительства Москвы от 19.09.1995 г. № 782 «О московской городской программе «Жилище»
	Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ
	Закон РФ от 04.07.1991 г. № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации»
	Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ
Украина	Гражданский кодекс Украины
	Жилищный кодекс Украины
	Закон Украины «О приватизации государственного жилищного фонда» с изменениями от 08.09.2011 г.
	Закон Украины «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и их ограничений» от 14.10.2014 г. № 1701-VII
	Закон Украины «Об аренде государственного и коммунального имущества» от 25.12.2015 г. № 928-VIII
	Закон Украины «О приватизации государственного имущества» от 16.02.2016 г. № 1005-VIII
	Закон Украины «Об оценке имущества, имущественных прав и профессиональной оценочной деятельности в Украине» с изменениями, внесенными в соответствии с Законом № 898-IV [898-15] от 05.06.2003 г.
	Постановление «Об утверждении методики оценки стоимости имущества во время приватизации» от 15.08.1996 г. № 961
	Закон Украины «Об ипотеке» с изменениями от 14.06.2016 г.
	Закон Украины «О нотариате» с изменениями от 23.03.2017 г.
	Закон Украины «О собственности» № 75/95-ВР от 28.02.1995 г., ВВС 1995, № 13, ст. 85
ДНР	Конституция Донецкой Народной Республики
	Гражданский кодекс ДНР
	Жилищный кодекс ДНР
	Закон ДНР № 141-ІНС «О государственной регистрации вещных прав на недвижимое имущество и их ограничений (обременений)» от 25.12.2016 г.
	Закон «О нотариате» № 142-ІНС от 24.06.2016 г., действующая редакция по состоянию на 04.08.2016 г.

Развитие недвижимости, в первую очередь, требует обновления жилищного законодательства путем принятия нового Жилищного кодекса, проект которого разрабатывается Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства Донецкой Народной Республики при организованном общественном обсуждении текста документа.

Современные тенденции в развитии жилищного законодательства предопределяют потребность в жилищной реформе [8].

Становление организационного обеспечения рынка жилой недвижимости происходит в условиях, характеризующихся:

- сокращением объемов финансирования жилищного строительства из государственного и местных бюджетов;
- падением платежеспособности населения;
- недостаточной государственной поддержкой частного жилищного строительства;
- несоответствием размеров выплат за пользование государственным жильем фактическим затратам на его содержание;
- несовершенством системы финансирования работ, связанных с обслуживанием государственного жилищного фонда, что приводит к его быстрому физическому и моральному износу.

В настоящее время становление отечественного рынка недвижимости сопровождается влиянием как положительных, так и отрицательных факторов. Факторы становления рынка недвижимости представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Положительные и отрицательные факторы становления рынка жилой недвижимости

Положительные	Отрицательные
Введение института частной собственности на недвижимость; массовая приватизация жилья, предприятий сферы обслуживания и промышленности; демонополизация в сфере строительства и эксплуатации недвижимости; становление механизма рыночного ценообразования на недвижимость	Макроэкономическая нестабильность (непредсказуемость нормативных актов, принятие которых обуславливается «политической конъюнктурой» в тот или иной момент времени); инфляция и финансовая нестабильность; нечеткость законодательной базы; непрозрачность информационного пространства вследствие политической неустойчивости, слабого развития инфраструктуры, низкого профессионализма участников рынка недвижимости

Как видно из приведенного перечня факторов, негативные процессы, происходящие на рынке недвижимости, в первую очередь, вызваны политической нестабильностью. Для их устранения и эффективного использования объектов недвижимости необходимо принятие закона о лицензировании деятельности профессиональных участников рынка недвижимости.

Крайне необходимым является сам закон о рынке недвижимости, который должен определять общие понятия и термины, объекты рынка недвижимости, его профессиональных участников и кодексы их деятельности, а также рамки государственного регулирования рынка недвижимости [12].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости государственного регулирования процессов формирования и развития цивилизованного рынка недвижимости в Донецкой Народной Республике путем осуществления государственной политики в сфере недвижимости по таким основным направлениям:

1. Развитие системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество, обеспечивающей защиту прав граждан и юридических лиц на собственность по различным видам недвижимости.

2. Внедрение устойчивой политики по развитию земельного рынка.

3. Становление политики устойчивого городского планирования.

4. Реализация стабильной строго регламентированной политики в области взаимодействия рынка недвижимости и рынка ценных бумаг.

5. Разработка социально-обеспеченной жилищной политики, которая, с одной стороны, должна гарантировать получение жилья для определенных категорий граждан, а с другой - предусматривать переход от распределения жилья к принципам свободного его приобретения на свободном рынке.

6. Эффективная политика управления государственной собственностью.

7. Развитие ипотечного кредитования.

8. Проведение открытой информационной политики.

9. Организация идеологической поддержки развития рынка недвижимости путем активизации информационно-разъяснительной и просветительской работы среди населения по вопросам распоряжения правами собственника.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В результате исследования дана сущностная характеристика и обоснована объективная необходимость государственного регулирования рынка недвижимости. Предложены подходы к разработке и реализации государственной политики в сфере недвижимости, направленной на развитие системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество, внедрение устойчивой политики по развитию земельного рынка, а также устранение влияния негативных факторов; даны предложения по нормативному обеспечению деятельности профессиональных участников рынка недвижимости.

Список литературы

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов / А.Н. Асаул, СПб: ИПЭВ, 2009 г.
2. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: учебник / В.А. Горемыкин, М.: Юрайт, 2011 г.
3. Журавлев Н.В. Экономическая сущность недвижимости в рыночной экономике / Н.В. Журавлев. Социально-экономические явления и процессы. 2012 г. №1. 68-71 с.

4. Коханенко В.В. Рынок недвижимости: состояние и проблемы развития / В. В. Коханенко. М.: Альба, 2008 г.
5. Максимов С.Н. Экономика недвижимости: учебник / С.Н. Максимов. М.: Академия. 2010 г.
6. Малкина М.Ю., Щупельникова Е.А. Неокласический и неоинституциональный анализ рынка жилой недвижимости / М.Ю. Малкина, Е.А. Щупельникова// Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2012 г. №3. 22-32 с.
7. Пашкус Ю.В. Экономика и финансы недвижимости / Ю.В. Паршус. СПб: СПбГУ, 2000 г.
8. Поляковский, Г. Жилищная экономика. [Текст]: зарубежный экономический учебник / Г. Поляковский. - М.: «Дело», 2008 г.- 223 с.
9. Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости/ Дж. Фридман, Н. Ордуэй: пер. с англ. М.: Дело, 2000 г.
10. Щербакова Н.А. Экономика недвижимости: Учеб. пособие. 2009.-90 с.
11. Экономика и управление недвижимостью: Учебник для вузов / Под ред. Грабовского П.Г. - М.: ACS, 2008 г.
12. Экономика и управление недвижимостью [Текст]: учебник для студентов вузов, обучающихся по всем строительным специальностям / Под общ. ред. П.Г. Грабового. Изд-во «Смолин Плюс», М.: Изд-во «АСВ», 2009 г. - 67 с.

УДК 330.837.2

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМИ ЛОВУШКАМИ: АНТИСИПАТИВНЫЙ ПОДХОД

А.Ю. Стрижак,
канд. экон. наук

ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет», г. Донецк, ДНР,
e-mail: strizhak.a86@mail.ru

MANAGEMENT CONCEPT OF INSTITUTIONAL TRAPS: ANTISYPATIVE APPROACH

A.Yu. Strizhak,
Candidate of Economic
Sciences

SEI HPE «Donetsk National University», Donetsk,
DPR, e-mail: strizhak.a86@mail.ru

Реферат

Цель. Целью статьи является построение концепции управления институциональными ловушками с использованием антисипативного подхода.

Методика. В работе использован антисипативный подход, направленный на упреждение и ориентированный на будущее, еще не наступившие изменения.

Результаты. Приведены основные классы сущностей в процессе моделирования антисипативного управления институциональными ловушками:

институциональная ловушка (как объект функционирования), институциональная среда (как среда функционирования), управление. Выявлены основные типы взаимодействий существей, а также задачи, инструменты и методы реализации данных взаимодействий.

Научная новизна. Обоснована необходимость перехода от позиции формирования управленческих решений в зависимости от достигнутого результата к модели антисипативного управления.

Практическая значимость. Предложенная концепция позволит осуществлять управление институциональными ловушками, прогнозировать их появление, минимизировать и нейтрализовать неэффективные институты.

Ключевые слова: *институт, институциональная ловушка, антисипативное управление, имитационное моделирование, «слабые сигналы».*

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Состояние неопределенности и нестабильности, характерное для развивающихся экономик, предполагает переход к состоянию неизвестности, затрагивающему устойчивость какой-либо системы, в том числе институциональной. Нестабильность институциональной среды проявляется посредством множества факторов, основными из которых являются отсутствие или неэффективность институтов, регулирующих социально-экономические отношения, асинхронность их функционирования, оппортунистическое поведение экономических субъектов и т.д. Состояние нестабильности предусматривает достаточно дифференцированную шкалу колебаний: от изменений, результат которых возможно предвидеть, до изменений, абсолютно не поддающихся прогнозированию. Опережающий рост сложности социально-экономических систем над методами и инструментами управления приводит к существенному снижению эффективности институциональной среды. Это требует пересмотра существующей парадигмы управления и перехода от позиции формирования управленческих решений в зависимости от достигнутого результата *ex post* к модели управления на основе системы прогнозирования *ex ante*, которая даст возможность осуществлять заблаговременные предупредительные действия.

Важным направлением адаптации институтов в условиях развивающихся рынков является не реагирование на текущие изменения, а упреждение этих изменений в институциональной среде путем смены собственного стиля поведения и стиля управления. Такой подход к управлению, направленный на упреждение и ориентированный на будущее, еще не наступившие изменения, определяется как антисипативный.

Серьезные институциональные изменения произошли в процессе осуществления реформ в странах СНГ. Системная трансформация экономических отношений, попытка построения рыночной экономики повлекли за собой институциональную энтропию: старые институты были разрушены, а новые институты, основанные на принципах рыночной экономики, все еще не созданы, что привело к возникновению институциональных ловушек – устойчивых, но неэффективных норм.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема неэффективных институтов нашла свое отражение в трудах таких ученых, как А.А. Аузан, В.М. Полтерович, Р.М. Нуреев, А.Е. Шаститко, О.С. Сухарев и др. Антисипативному подходу в управлении экономическими системами посвящены труды Ю.Г. Лысенко, Р.А. Руденского, Л.И. Егоровой и др.

Изложение основного материала исследования. Институциональные ловушки обладают следующими признаками: устойчивость; стабильность во времени; высокие транзакционные издержки нейтрализации; макроэкономический и глобальный характер проявления; доминирование сильных неформальных институтов над слабыми формальными институтами; асинхронность действия институтов; гипертрофированность оппортунистического и других форм эгоистического поведения экономических агентов [1, с. 55-56].

Институциональную ловушку с точки зрения системного и кибернетического подходов следует рассматривать как сложную систему. Сложная система представляется как составной объект, части которого можно рассматривать как системы, закономерно объединенные в единое целое в соответствии с определенными принципами или связанные между собой заданными отношениями [2].

Проблема управления сложными экономическими системами обусловлена такими особенностями, как слабая формализуемость ввиду большого количества разнородных элементов, невозможность корректного математического описания, неопределенность внешней среды, асимметричность информации о состоянии элементов системы и внешней среды, обширный спектр способов взаимодействий элементов системы или подсистем.

Вопросы повышения сложности экономических систем и институциональной среды требуют решения со стороны управленцев всех уровней и правительства. В связи с этим возникает необходимость концептуализации моделирования антисипативного управления институциональными ловушками с использованием аппарата экономической кибернетики и экономико-математического моделирования.

Под концепцией моделирования следует понимать систему взглядов на способы формализации процессов, явлений и связей в сложных системах.

Под способом формализации будем понимать систему принципов, взглядов и методов, которая лежит в основе процесса формализации [3].

Концепция моделирования антисипативного управления институциональными ловушками как сложными экономическими системами представлена на рис.1.

В качестве основных классов сущностей в процессе моделирования антисипативного управления институциональными ловушками приведем следующие:

1. Институциональная ловушка (как объект функционирования) – устойчивый неэффективный институт или часть сложной экономической системы, для которого определена система правил, признаков, механизмов-экстерналий, условия функционирования.

2. Институциональная среда (как среда функционирования) – совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения [4, с. 555].

3. Управление – часть сложной системы, реализующая переход объекта (институциональной ловушки) из одного состояния в другое, то есть определяющая его поведение в условиях, заданных институциональной средой.

Взаимодействия указанных сущностей, отраженные в концепции, являются важной составляющей при моделировании в системе антисипативного управления. Таким образом, можно выделить следующие взаимодействия:

1. «Институциональная ловушка – Институциональная ловушка» (И.Л. – И.Л.). Данный тип взаимодействий представляет собой одноуровневые взаимосвязи институциональных подсистем в процессе функционирования экономики. В случае такого взаимодействия реализуется эффект сопряжения, что будет способствовать дальнейшему закреплению неэффективного института. Основным инструментом организации этого типа взаимодействий является внутренняя самоорганизация.

2. «Институциональная ловушка – Управление» (И.Л. – У.). Данный тип взаимодействий представляет собой реакцию объекта функционирования (институциональной ловушки) на управляющие воздействия.

Взаимодействия такого типа охватывают такие аспекты управленческой деятельности, как мониторинг, контроль и оценка степени деструктивности последствий. Основным инструментом реализации являются средства формирования отчетности, планирования, экспертные оценки, статистические данные.

3. «Институциональная ловушка – Институциональная среда» (И.Л. – И.С.). Данный тип взаимодействий представляет собой отношения, возникающие между системой и средой функционирования (институциональной средой), связанные с передачей результатов функционирования или дисфункции во внешнюю среду. Регламентация таких взаимодействий осуществляется нормативно-правовой базой, инструментами рынка, имплицитными контрактами и т.д. Инструментами обеспечения могут выступать программно-аппаратные комплексы по работе с финансово-кредитными, контролирующими органами, средства массовой информации.

4. «Институциональная среда – Институциональная ловушка» (И.С. – И.Л.). Данный тип взаимодействий представляет собой отношения, направленные на идентификацию условий функционирования институциональных ловушек и охватывает направления, связанные с оценкой текущего состояния институциональной среды и определения возможных перспектив ее развития. Основными инструментами исследования в данном случае выступают различные техники анализа рынков, в том числе методы моделирования, анализа причинно-следственных связей, идентификации и исследования различных тенденций (например, «слабых сигналов»).

5. «Институциональная среда – Управление» (И.С. – У.). Данный тип взаимодействий представляет собой отношения, ориентированные на антиципацию и разработку управленческих решений еще до наступления неблагоприятного события (формирования институциональной ловушки). Основными инструментами при этом выступают методы прогнозирования, экспертные оценки, сценарии будущего, матричные методы и т.д.

6. «Управление – Институциональная ловушка» (У. – И.Л.). Данный тип взаимодействий представляет собой отношения между институциональной ловушкой и системой управления на макроуровне по поводу контроля и нейтрализации, а также нивелирования последствий ее функционирования. Основными инструментами исследований данного типа взаимодействий выступают методы управления по «слабым сигналам», экономико-статистические методы.

7. «Управление – Институциональная среда» (У. – И.С.). При реализации данного типа взаимодействий непосредственного воздействия на институциональную среду не оказывается, а лишь создаются условия для ее изменения в направлении желаемого состояния. Данный тип взаимодействий охватывает социальную сферу, политическую, правовую. Реализуется посредством эксплицитных и имплицитных контрактов (в том числе нелегитимных).

8. «Управление – Управление» (У. – У.). Данный тип взаимодействий представляет собой метауправление, или управление управлением. Реализация метауправления возможна лишь за счет межуровневых иерархических взаимодействий, когда вышестоящая по иерархии система управления регламентирует функционирование одной или нескольких систем управления нижестоящего уровня, либо за счет развития, когда инструменты и методы управления совершенствуются самостоятельно. Основными инструментами реализации могут выступать модели и методы иерархических систем, в частности модели координации взаимодействий.

Таким образом, получаем комплекс задач инструментов и методов реализации взаимодействий выделенных классов сущностей в системе антиципативного управления, которые отражают общую концепцию решения задачи моделирования антиципативного управления институциональными ловушками. При формировании перечня задач следует исходить из основных функций систем управления: анализ, планирование, организация, учет и контроль.

Для целей моделирования антисипативного управления задачу анализа необходимо рассматривать в следующих проекциях:

1. Анализ и идентификация институциональной ловушки, что позволяет определить ее точное состояние, спроецировать ее характеристики, параметры, проблемы управления. В качестве инструментов для осуществления такого анализа предлагается использовать систему ключевых показателей.

2. Анализ и идентификация динамики дает возможность автоматизировать процедуру диагностики поведения системы и ее динамики. Инструментами для проведения такого анализа выступают методы экономической динамики, эконометрии, анализа временных рядов, прикладной статистики и т.д. Результатом является модель динамики, позволяющая прогнозировать будущее состояние институциональной ловушки с учетом факторов институциональной среды.

3. Задача антисипации динамики находится в точке бифуркации функции анализа и планирования. С точки зрения функции анализа задача антисипации динамики и поведения представляет интерес в части разработки методов и моделей экстраполяции идентифицированных законов динамики и поведения. Аналитическая часть задачи антисипации заключается в исследовании институциональной среды на предмет поиска «слабых сигналов».

Управление на основе «слабых сигналов» предполагает управление в условиях постоянно изменяющейся среды функционирования, когда решения принимаются с учетом возникающих новых, устойчивых в будущем тенденций в среде, выявленных на ранней стадии своего влияния на предприятие. Управление по «слабым сигналам» можно воспринимать как механизм предварительной адаптации к среде или как антисипативное управление [5].

В данной работе под «слабыми сигналами» следует понимать информацию об институциональных ловушках, полученную из институциональной среды, представленную в виде неопределенных ранних индикаторов приближающихся событий, способных существенно повлиять на динамику функционирования институциональных ловушек. К таким сигналам относятся: обстановка на фондовом, трудовом, ресурсном рынках, динамика развития инфраструктурного сектора, уровень доверия к институтам, уровень криминогенности в обществе, степень влияния аффилированных лиц на социально-экономические процессы и т.д.

Широкий спектр разнообразных сигналов, их взаимообусловленность и взаимозависимость создают отдельные трудности не только при их идентификации, но и при определении антисипативных реакций на их появление. В данном случае реализуется функция планирования управленческих действий в рамках блока антисипации поведения.

С точки зрения системного подхода «слабые сигналы» можно определить как возмущения, угрожающие гомеостазису системы. Если адекватная ответная реакция последовала вовремя, тогда возможности становятся сигналами с положительной обратной связью (отключения в системе нарастают, что в данном случае означает грамотное использование представившихся возможностей); а

угрозы – с отрицательной (то есть системе удалось вовремя предотвратить угрожающие тенденции продолжить свое нормальное функционирование).

4. Планирование реакции реализуется с точки зрения кибернетического подхода. Любая сложная система осуществляет преобразование некоторых входов в выходы. При этом в качестве входов могут рассматриваться информационные и ресурсные потоки, участвующие в функционировании институциональной среды. Их формирование, развитие и движение сопровождаются реакциями данной среды, что и является сигналами для подготовки и принятия управленческих решений. Запущенный сигнал в каждом отдельном случае провоцирует развитие ситуации, при которой этот сигнал будет еще больше усилен (например, паника на фондовом рынке может существенно повлиять на стоимость акций). В результате предварительной обработки таких сигналов происходит их буферизация (в качестве буфера могут выступать правительственные организации, банки, СМИ), после чего институциональная среда отреагирует одним из трех способов: игнорированием сигналов, увеличением резервов; моделированием.

5. Планирование возможных реакций завершает фазу планирования и оформляется в виде задачи подготовки решения. Данная задача включает разработку критериев и методов оценивания альтернатив по выбранным критериям. Разработка концептуальных основ антисипативного управления и моделирования антисипативного управления основывается на исследовании затрат и эффектов, которые возникают применительно к одному и тому же сигналу различных типов реакции. Методом реализации данной задачи являются инструменты теории принятия решения.

6. Задача выбора решения реализуется посредством таких инструментов, как модели и методы теории рационального выбора. При этом следует выделить в рамках данной теории следующие направления: многокритериальный выбор, выбор в условиях риска и неопределенности, коллективный и индивидуальный выбор, экспертное оценивание, одно- и многостадийный выбор.

7. Задача реализации решения относительно институциональных ловушек решается посредством комплекса организационных и технических мероприятий, обеспечиваемых представителями системы инфорсmenta. Основным инструментом для моделирования задач данного типа выступают методы и модели проектного управления, оперативного управления и т.д.

8. Последняя функция управления – учет и контроль реализует задачу мониторинга институциональных ловушек, институциональной среды и управления. В качестве инструментария для осуществления такого рода мониторинга предлагается использовать информационно-аналитические системы, которые в отличие от баз данных содержат наборы дополнительных знаний в виде зафиксированных фактов, закономерностей, правил поведения, а также могут содержать результаты моделирования отдельных явлений и процессов.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, концептуализация решения проблемы моделирования задачи антисипативного управления сложными экономическими системами (в частности, институциональными ловушками) предполагает использование идеи объектно-

ориентированного подхода. Приведенные сущности и задачи антисипативного управления с обоснованными методами и средствами моделирования позволяют реализовать на макроуровне концепцию моделирования антисипативного управления институциональными ловушками как сложными экономическими системами.

Список литературы

1. Лысенко Ю.Г., Стрижак А.Ю. Современная парадигма институциональных ловушек / Ю. Лысенко, А. Стрижак // Экономическая теория. – 2014. – № 4. – С. 48-60.
2. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. – М.: Издательство Наука, 1978. – 399 с.
3. Руденский Р.А. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты: монография / [Р.А. Руденский]; Донецкий национальный ун-т, НИИ проблем экономической динамики. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 257 с.
4. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
5. Лысенко Ю.Г., Руденский Р.А., Егорова Л.И. Методы антикризисного управления по слабым сигналам: монография / [Ю.Г. Лысенко, Р.А. Руденский, Л.И. Егорова и др.]; – Донецк: Юго-Восток, 2009 – 195 с.

УДК 366.5:[338.246.83:338.304]

ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ПРАВО КАК ИНСТРУМЕНТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

В.Д. Малыгина, д-р экон. наук, проф.	ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк, ДНР, e-mail: mvd-51@mail.ru
А.С. Стадник, аспирант	

FORMING OF FOOD RIGHT AS INSTRUMENT OF FUNCTIONING OF MARKET OF FOOD

V.D. Malygina, Doctor of Economics Sciences, Professor	SO HET «Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhaylo Tugan-Baranovsky», Donetsk, DPR, e-mail: mvd-51@mail.ru
A.S. Stadnik, graduate student	

Реферат

Цель. Цель статьи заключается в необходимости формирования продовольственного права на основании изучения потребительских практик в контексте функционирования рынка продовольствия.

Методика. В процессе исследования использованы методы эмпирического

анализа, сравнения, синтеза существующих потребительских практик, как важную составляющую в формировании продовольственного права.

Результаты. На основании проведенного исследования определены критерии формирования продовольственного права на основании изученных потребительских практик. Проанализированы существующие модели потребления, а также представлен вектор развития культуры потребления на основе изученных потребительских практик.

Научная новизна. В результате исследования впервые затронута роль и значение формирования такого нового понятия как продовольственное право, являющимся основополагающим правом на доступное и безопасное питание.

Практическая значимость. Авторами предлагается внедрить понятие «Продовольственное право» как неотъемлемую часть функционирования рынка продовольствия, используя комплекс существующих потребительских практик.

Ключевые слова: *продовольственное право, потребительские практики, рынок продовольствия, культура потребления, модель потребления.*

Постановка проблемы и ее связь с научными и практическими задачами. В рамках исследования речь идёт о накопленном потребительском опыте и потребительской практике, о современных мировых тенденциях роста потребительских предпочтений на пищевые продукты, о количественной и качественной динамике процессов трансформации потребительского спроса на товары и возможностях его удовлетворения.

Представленные различные модели потребления требуют их глубокого изучения для выявления как положительных, так и отрицательных факторов в формировании продовольственного права, характеризующееся как право на доступ человека к качественному и безопасному питанию в достаточном для него количестве. В связи с этим назрела проблема изучения состояния продовольственного права на рынке продовольствия, опираясь на существующие потребительские практики.

Анализ последних исследований и публикаций. В основу исследовательской работы легли публикации ученых практиков и теоретиков, занимающихся проблематикой потребительского поведения: Т. Веблен, Х. Лейбенштайн, П. Бурдье, Ж. Бодрийар, З. Бауман, Я.А. Селиверстова, С.Л. Ластовский, А.В. Козинцев.

Новый оттенок потребления предложил Т. Веблен [1, с. 57-71], введя понятие «показное потребление», которое он характеризует «как способ демонстрации принадлежности к определенным слоям населения на основании глубокого изучения потребительских практик», указав при этом, что для так называемой «элиты», наиболее финансово состоятельной группы общества характерно приобретение элитных товаров (их не могут купить остальные потребители из-за отсутствия финансовых возможностей), подчеркивая тем самым высокое положение индивида.

В этом направлении работал и ученый Х. Лейбенштайн [2], выявляя влияние массовых покупок товаров на потребителей, подражающих

большинству. П. Бурдьё [3] указывал на взаимосвязь потребительских практик не только с экономическими возможностями индивида, но и его нахождением в плоскости своей жизнедеятельности, а также сформированных традиций, связанных с потреблением товаров и услуг.

Подобные исследования проводил французский философ-постмодернист Жан Бодрийар [4, с. 52-67], который сделал вывод о практике потребления как о наборе знаков системы, позволяющей распознавать и вызывать реакцию потребителей на рынке товаров и услуг, причем потребление выступает средством и формой социальной коммуникации между индивидами, а в рамках информационного поля, сформированного группой людей, происходит непрерывный обмен накопленного потребительского опыта с человеком, как неотъемлемой части социума, в который он входит.

Социологи З. Бауман и Гидденс Э. [5, 6] в своих трудах обращают внимание на ключевую роль символического потребления, что отодвинуло на второй план факторы традиционных первопричин формирования идентичности, таких как семейное происхождение и классовый статус.

По мнению Селиверстова Я.А. [7] в своем поведении потребитель проявляет рациональность, тщательно взвешенные решения в том какие товары, по какой цене и где именно их приобретать, что характерно для приверженцев неоклассической экономической теории. В процессе таких потребительских практик «выжимается» максимум полезности для индивида, при этом потребителем производится постоянный мониторинг цен и собственного финансового состояния, что влияет на объем потребляемых товаров и услуг. Следует отметить, что таким образом можно отслеживать рост или падение благосостояния человека. Ластовский С.Л. Козинцев А.В. [8, 9] считали, что пропаганда потребления в неразумных объемах несет угрозу как для общества, так и для самого индивида.

Изложение основного материала исследования. Исследование научных публикаций показал интерес к данной проблеме со стороны учёных и практиков, обобщить их мнение относительно понятия «потребление», и сформулировать авторское видение проблемы взаимосвязи потребления, потребительских практик, потребительского опыта и продовольственного права.

Изучение исследовательских работ вышеперечисленных ученых позволило выявить не только положительные и отрицательные тенденции в формировании продовольственного права, но и посредством потребительских практик выявить принадлежность различных потребителей к тому или иному социальному положению. Например, проанализированная модель потребления демонстративного поведения Т. Веблена [1] иллюзорно утверждает элитарный статус, и более того, является вредным для общества, поглощая большое количество ресурсов, за счет которых возможно было бы разрешение многих глобальных проблем, в том числе и продовольственных.

В отличие от демонстративного потребления, где целью является проявление своего статусного положения в социуме, референтное потребление является свидетельством лишь намерения индивида включиться в ту или иную

социальную группу. В этом случае проявляется стремление индивида быть «как все», перенимать ту же потребность, что и у окружающих людей, ничем не выделяясь. Результатом такого потребительского поведения является «членство» желаемой социальной группы, и при этом совершенно не имеет значения, насколько потребляемые товары и услуги удовлетворяют реальные потребности индивида. Это явление в своей работе Х. Лейбенстайн описывает как эффект присоединения к большинству, показывая прямую зависимость спроса на товар от его покупок другими людьми [2].

Следует отметить: демонстративное потребление задаёт определенную планку своего привилегированного статуса в обществе, создавая стандарты потребления, а референтное потребление стремится достичь эту установленную планку и потреблять в соответствии стандартам.

В настоящее время, по мнению авторов [3, 4] потребление свидетельствует не только о финансовой устойчивости, но и характеризуется различиями в имидже, стилях жизни, устоявшихся традициях и ценностях индивидов определенной социальной ниши, что приводит к формированию стабильных потребительских практик, подчеркивая те ценности и стиль жизни, которых придерживается конкретный потребитель. Пьер Бурдьё поддерживается мнения исследователей относительно привилегированной социальной принадлежности локации индивида не только к экономически состоятельной группе, но и к элитарному пространственному местонахождению (место проживания, место работы, его местоположение в самом социуме), причем любое пространство, включая и социальную локацию, имеет центральное привилегированное место [3].

Исходя из этого, посредством потребительских практик совершается попытка оправдания нахождения в той или иной социальной локации и, соблюдая стиль жизни, индивид использует потребительские практики как средство принадлежности к референтной группе людей. Создается своеобразная формула, состоящая из определенного кодирования потребления с алгоритмом умения «прочесть» символы этого кодирования другими индивидами, что позволяет отнести потребителя к данному стилю жизни с учетом проявления в потребительских практиках интересов конкретного потребителя. Для изучения структуры и диапазона потребительских практик автором [3] предлагается провести анализ различий стилей жизни индивидов, символического смысла и значимость, вкладываемой в них.

Символическое потребление, описанное социологом Бауманом [5], сместило на второй план происхождение человека. Объяснением этого явления следующее: в демократических странах в исторической ретроспективе у всех появился доступ к высшему образованию и знаниям об управлении социальными системами, что позволило каждому индивиду добиться больших успехов, построить карьеру и занять высокий социальный статус независимо от своего происхождения или классового положения.

Появилось так называемое «символьное потребление» [6, с. 67-74], где в поисках точек ориентиров происходит информационный обмен символов знаков

потребления, а с помощью потребления товаров и услуг как символов идентификации определенного круга общения индивид решает для себя задачу самоутверждения и самовоспроизводства в этом обществе.

Однако помимо существующих практик, которых придерживаются потребители, существует ряд факторов, оказывающих воздействие на покупателей. С целью увеличения объемов продаж товаров и услуг предприниматели принимают различные маркетинговые меры. Это продвижение своей марки с использованием рекламы, промоушн-кампании, существенные скидки на товар, всевозможные акции, покупки двух единиц товара по цене одной и т.д. С одной стороны, появляется явная экономическая выгода у потребителей покупки товаров по заниженным ценам, а с другой, особенно когда используются социально-психологические методики воздействия, возникает желание потреблять все больше и больше, невзирая на отсутствие такой необходимости.

Такое «слепое потребительство» изучал Ластовский С.Л. [8] и выявил как позитивные, так и негативные последствия движения человечества в русле этой концепции. Автор пришел к выводу о развитии у населения потребительской психологии в следствие использования крупными корпорациями, например, государственных механизмов в продвижении товаров и услуг. Существенное влияние на формирование потребительской психологии оказал опыт западных стран, где верховенство потребления материальных благ стало чуть ли не государственной идеологией. Начиная уже с 60-х годов прошлого столетия, в средствах массовой информации в рекламных роликах усиленно шла пропаганда о новом «модном обществе», в котором приветствовалось использование кредита, пользование скидками, совершение покупок во имя удовлетворения всех своих желаний. Посредством культурного сотрудничества данная идеология распространилась на весь мир.

Интересно и такое явление как «шопоголизм», с которым последние 30-40 лет столкнулось и наше общество. Суть «шопоголизма» состоит в неудержимом желании совершать покупки в неограниченных объемах не ради удовлетворения своих потребностей, а ради самого процесса покупки. На это явление серьезное внимание обратили врачи-психотерапевты. Например, Козинцев А.В. [9] выявил ряд причин такого крайнего проявления неограниченного потребления, и утверждает, что они носят психологический характер и объяснение этого явления кроется в семье: компенсируют подарками родители недостаток внимания и любви в детском возрасте, и прочими знаками (чаще в таком положении оказываются дети богатых, властных авторитарных родителей).

Проведенные исследования позволили констатировать: потребительские практики, безусловно, являются иррациональными, так как проявляются они вследствие неразумного, агрессивно-необоснованного потребительства, отсутствия потребительской культуры [10]. Воспитание культуры потребления крайне необходимо для формирования рациональных практик, которые основывается на ряде стимулов и факторов, воздействующих на покупателя непосредственно в момент осуществления покупки, что придает

потребительским практикам социально-экономический характер, где потребитель желает достичь определенной цели по отношению к обществу с учетом своих финансовых возможностей.

Основываясь на заключениях изученных материалов вышеперечисленных ученых, область потребительских практик представляет собой достаточно сложноорганизованную структуру, в которой выражается желание не только продемонстрировать социальное положение индивида, но и проявляются традиции потребления общества. К тому же наличие градации на возрастные категории говорит о преображении общества, где потребление воспринимается не как рациональное действие при совершении покупки товара или услуги, а используется как определенный символичный язык общения. В последующих исследованиях следует тщательно проанализировать структурообразование потребительских практик, делая основной упор на изучении взаимозависимости практик разных типов на различных товарных рынках, а также выявить степень влияния потребительских практик на формирование рынка продовольствия в целом.

Интерес представляет изучение предпосылок возникновения и качественного наполнения понятия продовольственного права с дальнейшей ассимиляцией и преобразованием выявленных предпосылок в новую систему взаимодействия, в новую целостность взаимоотношений на потребительском рынке.

Стоит заметить, что в процессе воссоздания потребительских практик наблюдается взаимопроникновение общих признаков в обществе потребления. Социологи проделали большой путь в исследовании такого свершившегося исторического факта как потребление и проявление его культуры. Под воздействием развития глобализации культура потребления постепенно обретает единые стандарты. Однако вектор цели (направленность движения культуры потребления) подвержен коррекции с помощью создания модели потребления.

В социуме каждый сам для себя определяет сущность потребления. Либо индивид посредством потребления удовлетворяет демографически обусловленные потребности (базовые, необходимые для нормальной деятельности каждого человека и позволяющие реализовать свой генетический потенциал), либо удовлетворяет деградиционно-паразитарные потребности, пользуясь своим высоким привилегированным положением в обществе и имея сверхвысокие доходы. К такой культуре потребления безусловно относятся «демонстративное потребление» и «референтное потребление». В первом случае индивид, чтобы подчеркнуть свой высокий статус использует даже чрезмерное потребление, покупая дорогие ненужные вещи, тратя огромные средства и распыляя при этом ценные ресурсы, а референтные потребители – это большая группа людей, стремящаяся к такой же культуре потребления.

Кроме этого, под влиянием потребительских практик происходит существенное изменение как номенклатуры товаров и услуг, так и их увеличение. Постоянная гонка в удовлетворении возникающих все новых потребностей, возникающих под диктовку моды, заставляет производителей

переориентироваться под новые требования, в результате чего в конкурентной борьбе производителей происходит перепроизводство товаров. Старые же, немодные, но еще функциональные вещи, в себестоимость которых входит и сырье, и затраты средств на производство, и труд, и время человека, попросту выбрасываются.

Исходя из того, что продовольственное право, как один из механизмов рынка продовольствия и неотъемлемая составляющая движения защиты прав потребителей, носит, прежде всего, международный общепланетарный характер, такая потребительская практика является вредной, нарушая баланс распределения ресурсов в ведении хозяйственной деятельности человека. Поэтому одним из постулатов возникающего на основе правозащитных организаций продовольственного права должен стать пример разумной, умеренной культуры потребления среди индивидов с высоким достатком, которым подражает большое количество людей. Принимая во внимание, что ресурсы на планете не безграничны, необходим масштабный пересмотр культуры потребления, а одной из задач правозащитных организаций – это необходимость разработать и рекомендовать рациональную модель потребления для всех групп общества.

Потребительские практики, выражая сущность и проявление продовольственного права как механизма формирования рынка продовольствия, также помогает адаптироваться человеку в социуме, налаживая процессы коммуникации. Представленная, к примеру, авторами модель постмодернистского общества [1; 2; 3; 4] выражает значение потребительских практик не только как возможность удовлетворить базовые потребности человека, но и выступает одним из связующих звеньев во взаимодействии потребителей между собой и объектами реализации потребительских благ (розничные магазины, кафе, рестораны, супермаркеты и т.д.), формируя продовольственное право, как основу возникающих при этом взаимоотношений между потребителями.

Одной из важных задач в формировании продовольственного права является процесс социализации индивидов как потребителей, а также необходимость руководствоваться не только нормами и правилами возникших потребительских практик, но и определения для себя истинных ценностей в проявлении этих практик. Каждый индивид должен поставить перед собой вопрос, что важнее для него в потреблении: способ самоутверждения в социуме или удовлетворение демографически обусловленных потребностей.

На основании проведенного эмпирического анализа структурирования пространства типов потребительских практик в данной научной работе изучено позиционирование потребителей по таким признакам, как возрастные группы, состояние здоровья и целевое назначение. Например, потребительские практики относительно питания детей (детское питание), беременных женщин (без аномалий и с аномалиями), кормящих матерей, разработка питания для учебных заведений (детсады, школы, интернаты), для учреждений закрытого типа (больницы, военизированные объекты, МВД и др.), для людей, требующих

персонифицированного подхода к питанию (спортсмены, отечественные и иностранные туристы) и другие.

В контексте актуализации продовольственного права персонифицированный подход к питанию требует более тщательного изучения международного опыта с учетом различного состояния соблюдения данного права, например, в странах Европейского Союза, странах постсоветского пространства, стран Африки и Азии.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Проведенный анализ существующих потребительских практик позволил выявить ряд факторов, формирующих продовольственное право, как инструмент функционирования рынка продовольствия. Изученные потребительские практики выявили необходимость создания единой модели потребления, формирующую как ассортимент на рынке товаров и услуг, так и отношение к потребляемым ресурсам планеты.

Дальнейшего исследования требует изучение деятельности международных, межведомственных, государственных контролирующих органов, принимающих участие в формировании продовольственного права, а также изучение индивидуализации в вопросах обеспечения полноценного питания различных групп населения.

Список литературы

1. Веблен. Т. Теория праздного класса. Экономическая мысль запада (Глава 4. Демонстративное потребление) / Т. Веблен, Прогресс. – г. Москва 1984. - 194 с.
2. Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса / пер. с англ. И. Попович. В кн.: Вехи экономической мысли // сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. Т. 1: Теория потребительского поведения и спроса. - СПб 1999., - 304-325.
3. Физическое и социальное пространство: проникновение и присвоение Буардые П. [Электронный ресурс] // Электронный журнал «Гуманитарные технологии» Аналитический портал ISSN 2310-1792. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/laboratory/expertize/3053>
4. Бодрийар Ж. Общество потребления 1970г. / Ж. Бодрийар // рус. пер. Е. А. Самарской 2006 г. Изд. «Республика» и «Культурная Революция» в серии «Мыслители XX века», - 2006. - 178 с.
5. Бауман З. Текучая современность / З. Бауман // пер. с англ. Ю.В. Асочакова. - СПб.: Питер, 2008. - 240 с.
6. Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь / Э. Гидденс // пер. с англ. - М.: Весь мир, - 2004. – 120 с.
7. Селиверстов Я.А. «Основы теории субъективных функциональных возможностей рационального выбора» / Я.А. Селиверстов, Интернет-журнал «Науковедение», выпуск №4 (23), - 2014 г.
8. Ластовский Л.А. «Потребительство в обществе» / Л.А. Ластовский, Журнал «Интерэкспо Гео-Сибирь», - 2014 г.

9. Козинцев А.А. «Осторожно: шопоголизм! Как «лечиться» от страсти к покупкам» / А.А. Козинцев, Газета: «Аргументы и Факты. Здоровье» № 31 01.08.2013г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aif.ru/health/psychologic/45661>.
10. Позиционирование возрастных групп в пространстве потребительских практик - 2015 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ruzoo.ru>.

УДК 621.791

**ВНЕДРЕНИЕ И РАЗВИТИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ
КОММЕРЧЕСКОГО УЧЕТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ С ЦЕЛЬЮ
ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ**

В.В. Соловьев ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк, ДНР, e-mail: svveb2018dn@yandex.ru

**INTRODUCTION AND DEVELOPMENT OF THE AUTOMATED SYSTEM
OF COMMERCIAL ACCOUNTING OF ELECTRICITY WITH THE
PURPOSE OF ENERGY EFFICIENCY INCREASE**

V.V. Solovyov SO HPE «Donetsk National University of Economics and Trade Named After M. Tugan-Baranovsky», Donetsk, DPR, e-mail: svveb2018dn@yandex.ru

Реферат

Цель. Основной целью исследования является определение основных характеристик автоматизированных систем контроля и учёта энергоресурсов (АСКУЭ), особенностей их разработки и внедрения, перспективных направлений повышения энергоэффективности для обеспечения устойчивой энергетической безопасности.

Методика. В процессе исследования использованы методы теоретического обобщения, сравнения, группировки, синтеза, индукции и дедукции, систематизации информации.

Научная новизна. Усовершенствован научно-методический подход к разработке и внедрению автоматизированных систем контроля и учёта энергоресурсов. Определены главные цели использования АСКУЭ, направленные на разработку мероприятий по энергосбережению на основе использования коммерческого и технического учета.

Практическая значимость. Полученные результаты направлены на определение и в дальнейшем создание условий для повышения уровня

энергетической безопасности на основе внедрения автоматизированных систем контроля и учёта энергоресурсов.

Ключевые слова: *автоматизированные системы контроля и учёта энергоресурсов, энергетическая безопасность, энергоресурсы, энергоэффективность, энергопотребление.*

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Современная организация энергоучета на предприятиях требует кардинальных изменений, так как систематически повышающиеся тарифы на электроэнергию создали предпосылки для преобразования системы учета и контроля в промышленности и энергоемких отраслях хозяйствования [1, с. 135-138].

В Донецкой Народной Республике с целью реорганизации системы энергоучета возникла потребность и необходимость перехода к адекватным действиям в сложных политических и социально-экономических условиях. Автоматизированные системы контроля и учёта энергоресурсов позволяют промышленному предприятию контролировать свой процесс энергопотребления.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы развития АСКУЭ рассматривают такие ученые, как: М.А. Еремина, В.М. Волков, Ю.Н. Смолко, Е.Д. Чертов, Б.А. Староверов, Б.А. Гнатюк, С.А. Саркисов.

Актуальными остаются проблемы внедрения и развития АСКУЭ в сложных экономических условиях деятельности предприятий, потребляющих электроэнергию.

Изложение основного материала исследования. В Донецкой Народной Республике, учитывая сложную политическую и социально-экономическую на предприятиях, обеспечивающих энергообеспечение и энергопотребление, существует множество устройств сбора информации и в комплексе имеются предпосылки для создания индивидуальной АСКУЭ, которая позволит эффективно, систематически осуществлять систему учета и управления энергоресурсами на предприятиях Донецкой Народной Республики.

В контексте данного исследования следует уточнить некоторые особенности разработки и внедрения АСКУЭ на предприятиях ДНР, а именно:

применение корпоративной сети, для обслуживания которой используются современное оборудование и технологии и которая позволяет выполнять финансовые, торговые и другие задачи;

возможность данной системы легко интегрироваться в уже существующую сеть;

локальная подсистема, организация системных баз данных, выбор операционных систем должны соответствовать техническим стандартам, которые используются промышленным предприятием.

Основные цели создания АСКУЭ систематизированы и представлены на рис. 1 [3, с. 159-161].

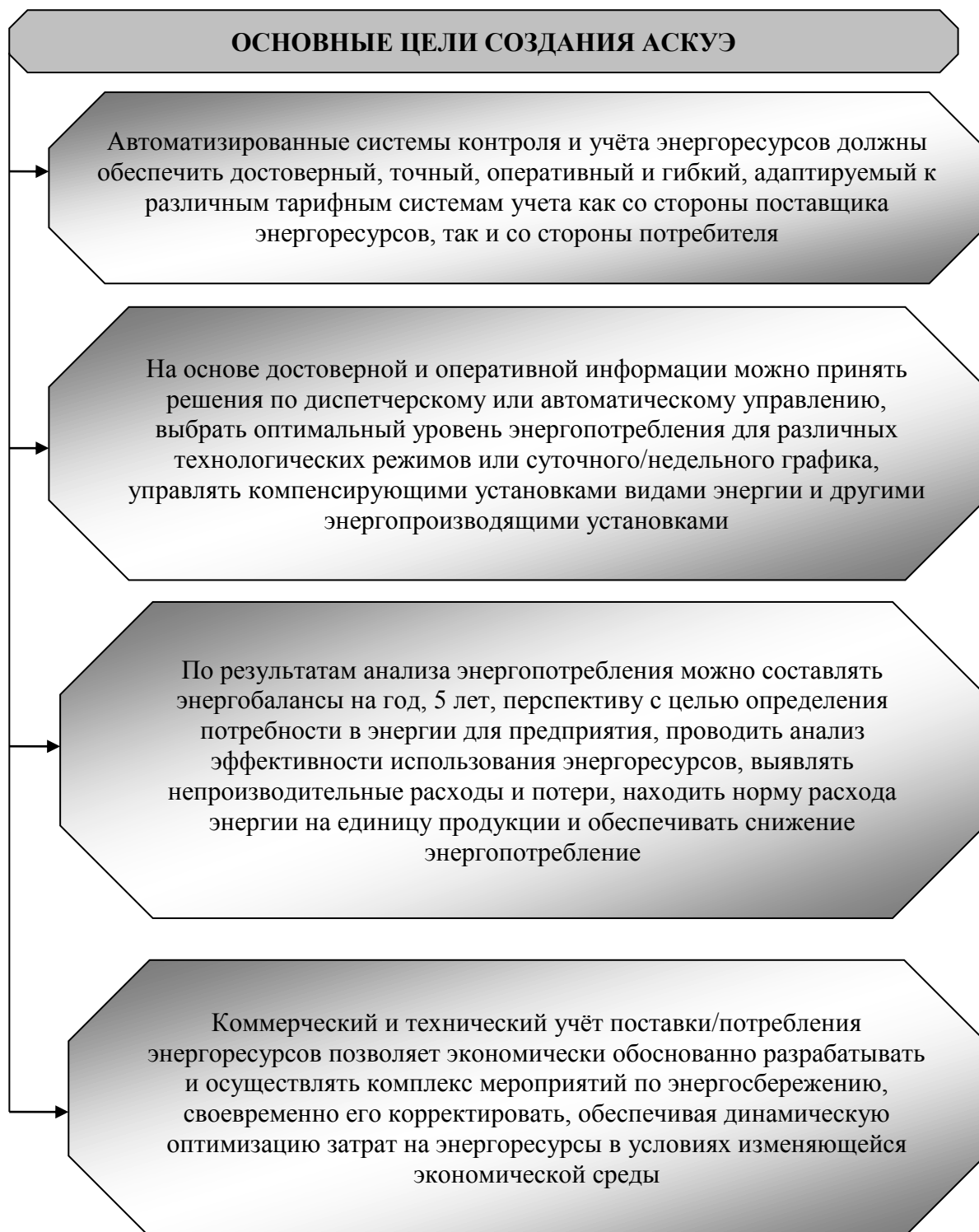


Рисунок 1 – Основные цели создания автоматизированной системы контроля и учёта энергоресурсов

Комплексная система учёта и управления энергоресурсами предприятия, ее основные цели и их характеристика представлены на рис. 2.

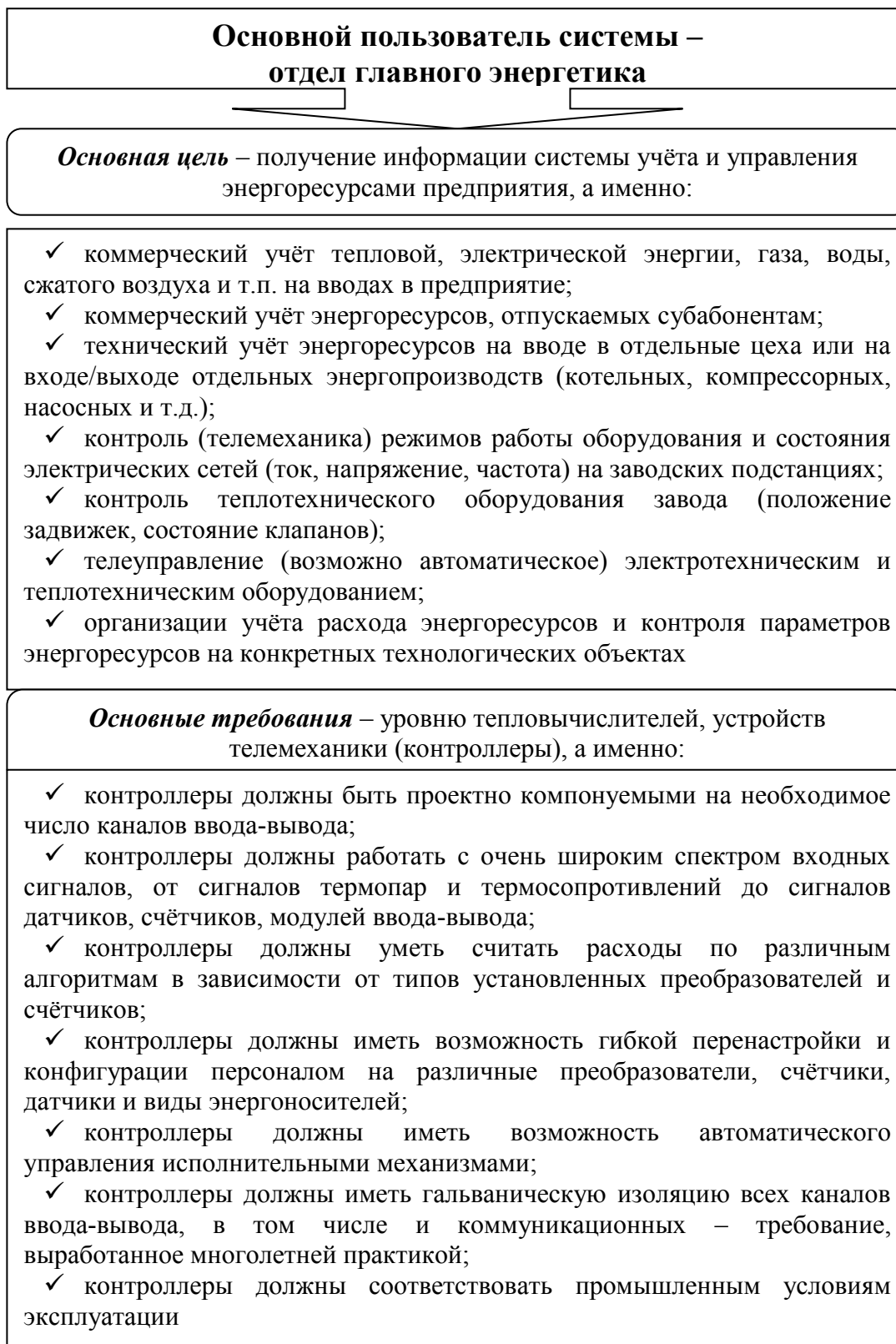


Рисунок 2 – Комплексная система учёта и управления энергоресурсами среднего предприятия

На рис. 3 представлена система АСКУЭ, в которой выделены четыре уровня взаимодействующих систем энергосбережения.



Рисунок 3 – Структура автоматизированной системы контроля и учёта энергоресурсов

Общая характеристика коммерческого и технического учета в автоматизированной системе контроля и учета энергоресурсов представлена в табл. 1.

Определение основных технических требований к ведению учета на основе АСКУЭ создает предпосылки для создания стратегических планов развития предприятия, направленных на разработку мероприятий по энергосбережению с использованием коммерческого и технического учета.

Сохраняющийся военно-политический и экономический кризис на Донбассе создает предпосылки для разработки и внедрения адекватных мероприятий с целью решения текущих проблем в хозяйственной, социальной и энергетической сферах. То есть уровень обеспечения энергетической безопасности промышленного потенциала ДНР является результатом взаимообусловленных действий в сферах политической, экономической,

технологической, техногенной и экологической безопасности, связанных циклической причинной зависимостью.

Таблица 1 – Общая характеристика коммерческого и технического учета в автоматизированной системе контроля и учета энергоресурсов

<i>Общая характеристика</i>	
<i>Коммерческий учет</i>	<i>Технический учет</i>
Учёт поставки/потребления предприятием для денежного расчета за неё	Учёт для контроля процесса поставки / потребления энергии внутри предприятия по его подразделениям и объектам
<i>Требования к ведению учета</i>	
Характерно наличие небольшого количества точек учёта, по которым требуется установка приборов повышенной точности	Характерно большое количество точек учёта с разными задачами контроля энергоресурсов, по которым можно устанавливать в целях экономии средств приборы пониженной точности
Средства учёта нижнего и среднего уровней АСКУЭ должны выбираться из государственного реестра измерительных средств	Позволяет вести круглосуточный контроль соблюдения заданного потребления энергии, мощности и балансов энергоресурсов
Системы коммерческого учёта в обязательном порядке пломбируются, что ограничивает возможности внесения в них каких-либо оперативных изменений со стороны персонала предприятия	Дает возможность определить критические временные интервалы потребления энергии и мощности по отдельным структурным подразделениям и предприятию в целом

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что необходимо реализовать целый ряд мероприятий по экономии и рациональному использованию энергоресурсов в условиях обеспечения энергетической безопасности.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В результате исследования:

определены основные характеристики АСКУЭ, особенности их разработки и внедрения, перспективные направления повышения энергоэффективности;

усовершенствован научно-методический подход к разработке и внедрению АСКУЭ, определены главные цели их использования, направленные на разработку мероприятий по энергосбережению с использованием коммерческого и технического учета.

Полученные результаты исследования направлены на определение и создание условий для повышения уровня энергетической безопасности на основе внедрения АСКУЭ.

Список литературы

1. Ерёмина М.А. Развитие автоматизированных систем коммерческого учета энергоресурсов (АСКУЭ) // Молодой ученый. — 2015. — №3. — С. 135-138.

2. Система АСКУЭ PLC в бытовом секторе [Электронный ресурс] URL: <http://www.kemaskue.narod.ru/bit.html>
3. Волков В.М., Смолко Ю.Н., Чертов Е.Д. Система коммерческого учета электроэнергии. – Воронеж: Изд-во ВГТУ. – 2010. – №9. – С. 159-161.
4. Староверов Б.А., Гнатюк Б.А. Повышение эффективности системы автоматизированного коммерческого учета электроэнергии за счет введения функций прогнозирования. – Иваново: Изд-во ИГЭУ им. В.И. Ленина. – 2013 – №6. – С. 26-29.
5. Саркисов С.А. Анализ основных особенностей сбора периодических типов данных в современных АСКУЭ // Наука, техника и образование. – Иваново: Изд-во Олимп. – 2015 .- №11 (17). – С. 46-49.
6. Автоматизированные системы контроля и учета энергоносителей (АСКУЭ) на промышленных предприятиях [Электронный ресурс] URL: http://edulib.pgta.ru/els/as_ucheta_energonositeley.pdf