

УДК 664:330

А.В. Кретова, Н.С. Елистратов

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», Донецкая Народная Республика, г. Донецк,
email: neket.777@mail.ru

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Ключевые слова: модель, управление, предприятия, пищевая промышленность, экономика.

Рассматривается модель управления предприятиями пищевой промышленности в условиях развития Донецкой Народной Республики. Предлагаемая модель имеет простую схему управления предприятиями. Предложенная горизонтально-вертикальная структура управления конкурентным потенциалом предприятий пищевой промышленности Донецкой Народной Республики в контексте всех иерархических уровней управления может быть применена и для зарубежных стран схожих с экономикой отечественного региона.

A.V. Kretova, N.S. Yelistratov

SEE HPE «Donetsk Academy Of Management And Public Service Under The Head Of The Donetsk People's Republic», Donetsk People's Republic, Donetsk,
email: neket.777@mail.ru

MODEL FOR THE MANAGEMENT OF FOOD ENTERPRISES IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

Keywords: model, management, enterprises, food industry, economy.

The model of management of enterprises of food industry in the conditions of development of the Donetsk People's Republic is considered. The proposed model has a simple scheme of enterprise management. The proposed horizontal-vertical structure of management of the competitive potential of enterprises of food industry in the Donetsk People's Republic in the context of all hierarchical levels of management can also be applied to foreign countries similar to the economy of the domestic region.

Активные технологические изменения влекут за собой расширение границ управления конкурентным потенциалом и вовлечение все больше участников в этот процесс. Как отмечается в работе [2] «перед руководством промышленных предприятий в процессе деятельности возникает множество проблем. Одним из основных затруднений при их решении является отсутствие на предприятии модели, финансово-экономических целей и критериев». Кроме того, государственная политика по управлению конкурентным потенциалом предприятий промышленности (в т.ч. пищевой отрасли) может пересекаться с другими направлениями государственной политики развития экономики с целью реализации стратегических программ всеми государственными и правительственными организациями. Таким образом, формируется, так называемая,

горизонтальная структура управления конкурентным потенциалом.

Отечественные ученые сходятся во мнении, что «эффективность управления бизнесом напрямую связана с вопросами финансового планирования, так как содержит оценку эффективности использования финансовых ресурсов. Правильно построенный финансовый прогноз, в котором взаимосвязаны все параметры, влияющие на конечный финансовый результат, одновременно является моделью, описывающей финансовое положение организации» [4]. По мнению А.Г. Шевцовой и Н.В. Гордеевой планирование «следует отнести к важнейшему инструменту формирования производственной программы промышленного предприятия в современных условиях, так как оно выполняет ключевую роль в процессе ее маркетингового и ресурсного обоснования» [7].

Выявлено, что в странах с развитой экономикой произошел переход от значительного государственного вмешательства в процесс управления через бюрократические процедуры к более простым и эффективным методам государственного управления. С этой целью создаются компетентные органы при министерствах или осуществляется делегирование полномочий внешним агентством.

В 2022 году организационная структура органов управления в Донецкой Народной Республике достаточно сложная, т.к. включает 21 министерство, деятельность которых охватывает работу многих подразделений, департаментов, инспекций и служб. Поэтому координация горизонтальной структуры управления конкурентным потенциалом является важной задачей органов управления в Донецкой Народной Республике.

Цель исследования направлена на определение модели, позволяющей эффективно управлять деятельностью предприятий пищевой промышленности в условиях Донецкой Народной Республики.

В качестве **научных методов исследования** в статье используются: анализ; синтез; индукция; дедукция; обобщение.

Результаты исследования и их обсуждение

За процесс управления конкурентным потенциалом в Донецкой Народной Республике, несмотря на значительное количество министерств, департаментов, инспекций и служб, на сегодняшний день не отвечает ни один государственный институт. Таким образом, несмотря на то, что Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики отвечает за разработку и реализацию политики Правительства в сфере научной, технологической, инновационной деятельности, а также работы по формированию научных основ развития конкурентного потенциала, конкурентная политика и экономический рост является одной из целей деятельности Министерства экономического развития. К тому же, собственные программы и стратегии, в т.ч. по развитию конкурентных основ экономического роста имеют отраслевые министерства, а также

отраслевые институты, которые находятся в ведении Государственного комитета по науке и технологиям (ГКНТ), которые владеют соответствующей материально-технической базой, финансированием, предприятиями, институтами и трудовыми ресурсами. Для координации такой сложной горизонтальной структуры управления конкурентным потенциалом необходимы тесные взаимосвязи и активные коммуникации между отделами и органами управления с обязательным привлечением заинтересованных лиц. Но в Донецкой Народной Республике такие связи носят формальный характер, поэтому ограничены и неэффективны.

Поскольку государственное управление конкурентным потенциалом и развитием предпринимательской деятельности прямо или опосредованно входит в задачи и обязанности различных министерств, то система управления конкурентным потенциалом Донецкой Народной Республики не ориентируется на конкретное предприятие или отрасль промышленности. Следовательно, отечественные субъекты хозяйствования характеризуются низким уровнем внедрения конкурентных технологий производства.

Управление конкурентным потенциалом на государственном уровне характеризуется неизменными переменами. Так, Правительство Донецкой Народной Республики в последние годы направляло серьезные усилия на гармонизацию законодательных актов и их исполнение. В основу институциональной составляющей обеспечения конкурентоспособности Донецкой Народной Республики, повышения эффективности управления конкурентным потенциалом предприятий различных отраслей промышленности положены законодательные инициативы конкурентной политики и конкурентных основ экономического роста в ДНР. На территориальном уровне управление конкурентным потенциалом проходит благодаря региональным программам экономического развития.

В Российской Федерации органы исполнительной власти субъектов РФ отвечают за разработку концепции и стратегического плана развития региона. Они вырабатывают основные направления региональной политики. Профильные

министерства и комиссии при исполнительных органах власти (департамент экономического развития, Министерство экономического развития) занимаются оценкой разработанных программ и выносят свои рекомендации о целесообразности принятия программ. Органы исполнительной власти (государственные органы) и органы местного самоуправления муниципальных образований в сфере управления конкурентным потенциалом могут привлекать предприятия, учреждения и организации, расположенные на подчиненной им территории, по их согласию, к решению проблем конкурентного развития регионов, а также осуществлять финансовую поддержку проектов и программ экономического развития в пределах средств бюджета, предусмотренных по данной программе. Однако существует много существенных препятствий для региональных органов власти РФ, которые не могут должным образом влиять на региональное развитие и управление конкурентным потенциалом. Поэтому у органов власти субъектов Федерации еще нет достаточного финансового обеспечения и четкого нормативного регулирования для эффективного управления конкурентным потенциалом. В частности, в Донецкой Народной Республике, повышению конкурентного потенциала препятствуют следующие факторы: низкая степень инновационной активности хозяйствующих субъектов, их готовность к созданию новых идей, затрат в научные разработки исследования; слабый нормативно-правовой фундамент развития и стимулирования конкурентного потенциала; недостаточно развитая инфраструктура реализации конкурентного потенциала; низкая степень сотрудничества в рамках взаимодействия «образование-наука-бизнес-государство»; отсутствие доверия к эффективности методов государственного регулирования; недостаточность капиталовложений в развитие конкурентного потенциала, неразвитость венчурного бизнеса, неустойчивые процессы защиты интересов в первую очередь зарубежных инвесторов.

В Донецкой Народной Республике преобладают элементы ресурсоориентированного субъекта экономики, что вы-

ражается в сложности перехода на сценарий конкурентного развития административно-территориальной экономики, видов экономической деятельности и хозяйствующих субъектов. Такие аспекты затрудняют поиск конкурентных преимуществ на рынках, управление конкурентным развитием и потенциалом, корректировку направлений стратегического управления конкурентным потенциалом, формирование оптимальных механизмов реализации стратегии развития конкурентного потенциала.

Управление конкурентным потенциалом на региональном уровне зависит от многих экономических, геологических, географических и социальных факторов каждого региона. Для формирования эффективной системы управления необходимо учитывать все внутренние характеристики региона, его возможности и специфику, структуру деятельности региональных органов власти. К тому же, для осуществления результативной политики управления конкурентным потенциалом важно, чтобы с одной стороны региональные органы власти имели автономность в решении вопросов, связанных с управлением конкурентным потенциалом, а с другой – успешно сотрудничали с другими регионами, центральными и государственными органами власти, субъектами хозяйствования. На рис. 1 изображена горизонтально-вертикальная структура управления конкурентным потенциалом пищевой промышленности на государственном и региональном уровнях и её влияние и взаимосвязь с уровнем предприятия.

Управление конкурентным потенциалом хозяйствующих субъектов осуществляется по принципам комплексности, системности, целенаправленности и непрерывности [6].

Системность следует рассматривать в необходимости управления конкурентным потенциалом субъектов хозяйствования на основе системного подхода с выделением управляемой и управляющей подсистем. Это способствует созданию направлений и возможности воплощения комплексного подхода к управлению конкурентным потенциалом, охватывая макро-, мезо- и микро-экономические уровни.

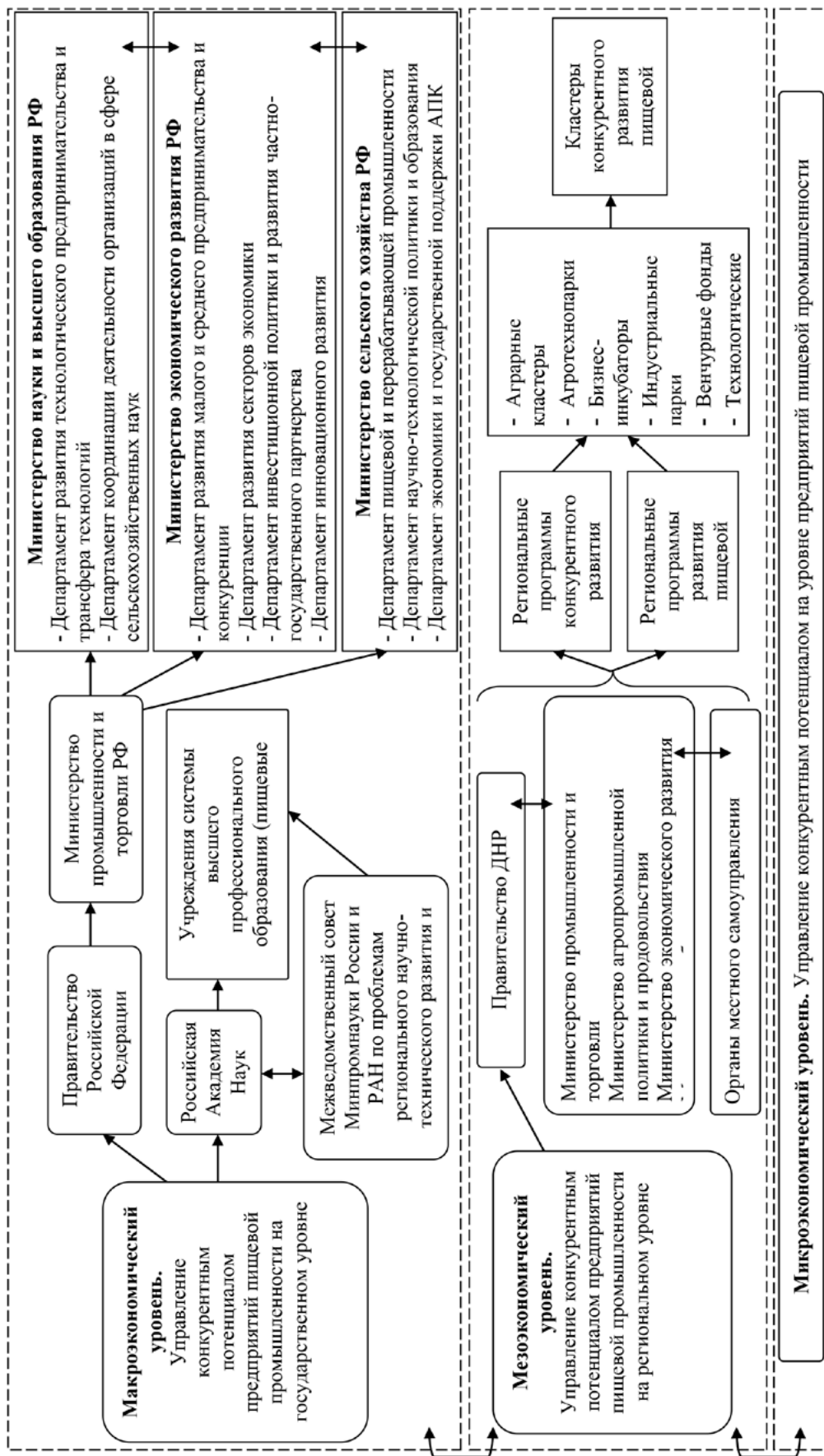


Рис. 1. Горизонтально-вертикальная структура управления конкурентным потенциалом предприятий пищевой промышленности Донецкой Народной Республики в контексте всех иерархических уровней управления

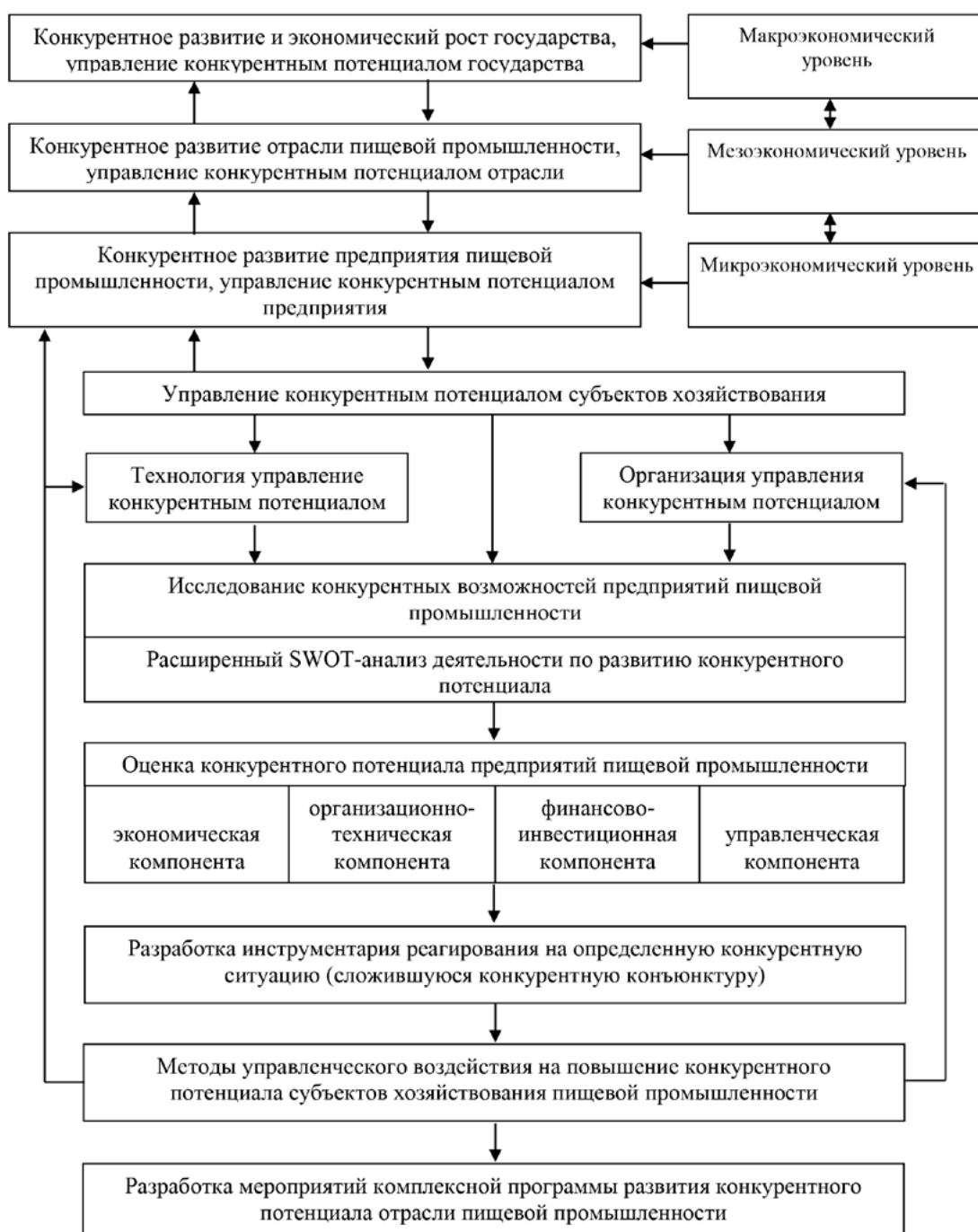


Рис. 2. Структурно-логическая модель процесса управления конкурентным потенциалом предприятий пищевой промышленности

Принцип комплексности заключается в выделении системообразующих объектов управления конкурентным потенциалом хозяйствующих субъектов (его компонентов) и бизнес-процессов (финансово-экономического, проектно-

конструкторского, производственно-технологического, организационно-маркетингового).

Целенаправленность как принцип состоит в том, что его следует одновременно рассматривать и как органи-

зационный и как системотехнический принципы управления конкурентным потенциалом.

Принцип непрерывности дает возможность осуществлять процесс управления конкурентным потенциалом хозяйствующих субъектов и организовывать его на всех временных пространствах управления (стратегическом, тактическом, оперативном) в контексте внутренней и внешней сред хозяйствующих субъектов.

В процессе управления конкурентным потенциалом следует учитывать важнейшую цель – это конкурентное развитие на разных уровнях национальной экономики. Это требует выявления различий в формировании и подчиненности целей и задач управления конкурентным потенциалом, объектах и формах управления на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях.

Указанные уровни управления конкурентным потенциалом следует рассматривать в совокупности, поскольку каждому из них характерны только ему присущие задачи управления [1].

Тактический уровень является основой, а проведение управления в трех плоскостях обеспечивает непрерывность управления конкурентным потенциалом. Такое обоснование отражает управленческие решения на разных уровнях управления (макро-, мезо- и микроэкономическом). Суть этих решений заключается в четких действиях и мероприятиях управленческого воздействия на объект исследования.

Структурно-логическая модель процесса управления конкурентным потенциалом хозяйствующих субъектов пищевой промышленности приведена на рис. 2.

Разработанная модель процесса управления конкурентным потенциалом предприятий пищевой промышленности организационно связывает процессы управления конкурентным потенциалом с проекцией на конкурентное развитие на всех уровнях хозяйствования. По мнению отечественных ученых с помощью эффективной модели управления предприятием «формируются возможные пути осуществления общей и индивидуальной стратегии предприятия, которые отображают основные тенденции его развития, такие как реструктуризация,

стабилизация, интеграция, диверсификация. ...модель, изыскивая вероятные источники финансовых ресурсов для их выполнения с учётом меняющихся обстоятельств внешней и внутренней среды, также должна принимать во внимание поставленные цели и принятые решения» [5].

Важным является установление организационного взаимодействия и взаимосвязи между уровнями управления конкурентным потенциалом: макроэкономическим уровнем управления конкурентным потенциалом в контексте государства, мезо экономическим уровнем управления конкурентным потенциалом субъектов хозяйствования отрасли пищевой промышленности и микроэкономическим уровнем, который присущ конкретному субъекту хозяйствования.

Экономический рост государства в современных условиях, прежде всего, зависит от конкурентного развития государства, обеспечения его конкурентоспособности на разных уровнях национальной экономики [6]. Это требует от руководящего аппарата государства формирования и реализации политики управления конкурентным потенциалом, в рамках которой на государственном уровне определяются направления и темпы конкурентного развития мезо- и микроэкономических уровней.

Внутренняя среда государства определяется конкурентным потенциалом хозяйствующих субъектов, результативностью и эффективностью управления этим потенциалом.

Функционирование процесса управления конкурентным потенциалом позволяет обеспечить не только бесперебойное усовершенствование технологии, производство конкурентоспособной и инновационной продукции, а также достичь непрерывного, устойчивого конкурентного развития, экономического роста, стратегической стабильности производства [1].

Управление конкурентным потенциалом является эффективным, если этот процесс позволяет субъектам хозяйствования удерживать устойчивое конкурентное положение на рынке, что обусловлено формированием и максимальным применением конкурентного потенциала [3].

В процессе управления конкурентным потенциалом субъектов хозяйствования пищевой промышленности важно провести расширенный SWOT-анализ деятельности по развитию конкурентного потенциала, предусматривающий параллельное исследование как отдельного объекта, внедряемого субъектом (технологии), так и экономическую единицу, как целостную социально-экономическую систему (предприятия пищевой промышленности). Такой анализ позволит комплексно охватить и раскрыть сильные и слабые стороны процесса управления конкурентным потенциалом, возможности и угрозы,

стоящие перед предприятием пищевой промышленности.

Выводы

Таким образом, предложена модель процесса управления конкурентным потенциалом предприятий пищевой промышленности, которая организационно увязывает процессы управления конкурентным потенциалом с проекцией на конкурентное развитие на всех уровнях хозяйствования. Эта модель позволяет установить организационное взаимодействие и взаимосвязь между уровнями управления конкурентным потенциалом: макроэкономическим, мезоэкономическим и микроэкономическим.

Библиографический список

1. Алексашкина А.А., Белокурова Е.С., Зыбин О.С. Повышение конкурентоспособности товаров как основа стратегии развития предприятий пищевой промышленности // Russian Journal of Education and Psychology. 2020. № 8. С. 1-9.
2. Арчигова Я.О., Исакова В.А. Финансовое планирование деятельности промышленных предприятий // Финансы, учет, аудит. 2019. № 1 (13). С. 5-15.
3. Бубен С., Сарсенбеков К. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции и продукции пищевой промышленности, производимых в государствах – членах Евразийского экономического союза // Аграрная экономика. 2020. № 1 (296). С. 3-10.
4. Одинцова Н.А. Финансовое планирование как источник информации для определения эффективности использования финансовых ресурсов // Финансы, учет, аудит. 2021. № 2 (22). С. 119-129.
5. Петрушевская В.В. Формирование и реализация финансовой стратегии предприятия // Финансы, учет, аудит. 2020. № 4 (20). С. 83-99.
6. Седик Д., Корбута И. Единый рынок пищевых продуктов Евразийского экономического союза и торговые барьеры // Торговая политика. 2016. № 1 (5). С. 56-91.
7. Шевцова А.Г., Гордеева Н.В. Прогрессивный подход к планированию проектов как основа инновационной деятельности на предприятии // Наука и практика регионов. 2020. № 1 (18). С. 65-74.