

МАТЕРИАЛЫ I Международной научной конференции «Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности»

Том 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Посвящается 50-летию экономического факультета ДонНУ

Часть 1

Актуальные научные исследования: экономика, управление, инновации

2016



Уважаемые коллеги!

Перед Вами 8-томное издание материалов I Международной научной конференции «Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности». Здесь содержатся ответы на многие актуальные вопросы, но наиболее важным является сам факт проведения масштабной конференции, охватывающей практически все направления науки в Донецкой Народной Республике, против которой ведутся военные действия. Наши ученые не прекращают научную деятельность в осажденном, обстреливаемом городе.

Для Донецкого национального университета важна поддержка конференции со стороны научной общественности разных стран и, прежде всего, Российской Федерации. Мы высоко это ценим и выражаем всем участникам глубокую благодарность.

Надеюсь, что представленные результаты исследований в разных областях науки дадут новый импульс международному научно-образовательному сотрудничеству нашего университета с вузами, научными учреждениями России и других стран.

И.о. ректора ДонНУ,
доктор физико-математических наук,
профессор С. В. Беспалова

Министерство образования и науки
Донецкой Народной Республики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Ассоциация юридических вузов России
Международная славянская академия наук,
образования, искусств и культуры

I Международная научная конференция

Материалы конференции

Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности

Том 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Часть1

Актуальные научные исследования: экономика, управление, инновации

г. Донецк, 16-18 мая 2016 г.

Приурочена к 50-летию экономического факультета Донецкого национального университета

Ростов-на-Дону
Издательство Южного федерального университета
2016

УДК 001.891/895:33-047.64(063)
ББК У.я431
Д672

Редакционная коллегия:
С.В. Беспалова (научный редактор), М.В. Фоменко (отв. секретарь),
В.А. Дубровина, М.П. Калиниченко

Д672 **Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности:** Материалы I Международной научной конференции (Донецк, 16-18 мая, 2016 г). – *Том 3. Экономические науки. Ч. 1. Актуальные научные исследования: экономика, управление, инновации* / под общей редакцией проф. С.В. Беспаловой. – Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2016. – 345 с.

ISBN 978-5-9275-1956-9
ISBN 978-5-9275-1958-3 (Т. 3)

Ответственность за аутентичность цитат, правильность фактов и ссылок несут авторы статей.

В третий том (Ч. 1) материалов конференции вошли результаты исследований в области современных тенденций мировой экономики в условиях глобализации экономических отношений, развития международного бизнеса и международной конкурентоспособности региона, национальной и региональной экономики, государственного и муниципального управления, теории и практики управления экономическими системами, маркетинга и логистики, экономики знаний и экономики инноваций, экономики предприятий и обеспечения экономической безопасности, экономики труда и социально-трудовых отношений, математических методов в экономике.

Освещенные в сборнике проблемы и направления их решения будут полезны научным работникам, преподавателям, аспирантам и студентам, проводящим исследования в области экономических наук.

УДК 001.891/895:33-047.64(063)
ББК У.я431

ISBN 978-5-9275-1958-3 (Т. 3)
ISBN 978-5-9275-1956-9

© Коллектив авторов, 2016
© Донецкий национальный университет, 2016

К 50-летию экономического факультета ДонНУ

УВАЖАЕМЫЕ УЧАСТНИКИ

I Международной научной конференции «Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности»!



Мне приятно обратиться к вам со словами приветствия и восхищения. Несмотря на все трудности и вызовы, стоящие перед нами, наша с вами работа не прерывается. В тяжелейшие для Донбасса военные годы закладываются традиции исследований, о которых знают сегодня немногие, но о которых завтра будут знать и учёные, и педагоги-практики, и общественные деятели. *Особенно хочу подчеркнуть, что нашему экономическому факультету в этом году исполняется 50 лет!*

Для всех нас − это знаменательная дата, все эти годы факультет не только исправно готовил кадры, но оставался преданным идеалам свободы научного мышления и творческого поиска.

С начала создания на факультете осуществлялась подготовка студентов по следующим специальностям: «Планирование народного хозяйства», «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет», «Экономика материально-технического снабжения и сбыта». Всестороннее развитие факультета связано с потребностью в специалистах-экономистах с высшим образованием прежде всего для экономики Донбасса.

За период развития и становления факультета сформировался мощный профессорско-преподавательский состав, проводилась большая научно-исследовательская работа по госбюджетной и хоздоговорной тематике (фундаментальные и прикладные экономические исследования, внедрявшиеся в народное хозяйство).

В условиях перехода к рыночной экономике в 90-х годах XX века были открыты новые специальности: «Экономика предприятий», «Маркетинг», «Управление персоналом и экономика труда», «Менеджмент организаций», «Международная экономика», «Прикладная экономика», «Бизнес-администрирование», «Международный бизнес».

Данная Конференция направлена на углубление дискуссий среди ученых и практиков по формированию дифференцированного подхода к вопросу экономического развития Донбасса, с учетом его возможностей и особенностей в современных условиях, построения и усовершенствования политической системы, а также эффективного реформирования административно-территориального устройства.

Обозначенные проблемы актуальны и многогранны, поскольку они вызваны, с одной стороны, существующими диспропорциями в территориальных структурах экономики Донбасса военно-политического конфликта, а с другой стороны, − с невозможностью эффективного использования таких инструментов как среднесрочное и долгосрочное планирование развития территории. В контексте этого участники Конференции имеют возможность обсудить и предложить свое видение решения данных проблем.

Уверен, что проведение Конференции даст возможность ученым, экспертам и практикам познакомится с новыми научными достижениями и объединить теоретические подходы к решению экономическо-социальных проблем с практикой, определиться с дальнейшими направлениями своей научной деятельности.

Желаю Всем участникам Конференции плодотворной работы, конструктивного диалога и эффективного взаимодействия.

М.П. Калиниченко,
к. э. н., доцент,
декан экономического факультета
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА КАК НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО И ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА ДОНБАССА

Беспалова С.В.

и. о. ректора

доктор физ.-мат. наук, профессор

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк

donnu.rector@mail.ru

Концепция развития на 2016–2020 годы Донецкого национального университета (далее соответственно – концепция, университет) направлена на восстановление, модернизацию, формирование и развитие ведущего научно-образовательного и инновационного кластера на территории Донецкой Народной Республики (далее – ДНР), содействующего решению стоящих перед регионом основных задач:

- возрождение и модернизация индустриальной и социальной инфраструктуры для самодостаточного и прибыльного экономического развития региона;
- восстановление социально-экономических условий жизни населения региона и повышение их качества до лучших мировых образцов;
- интеграция экономики и населения региона в единое экономическое, научно-образовательное и культурное пространство Российской Федерации и других стран СНГ;
- обеспечение научной и кадровой поддержки инфраструктурных, научно-технологических, инновационно-инвестиционных и социально-экономических программ и проектов региона;
- создание сбалансированной системы межнационального, межкультурного и межконфессионального взаимодействия и сотрудничества в регионе.

Позиционирование университета в республиканском, российском и международном научно-образовательном пространстве

Донецкий государственный университет основан в 1965 году (в 2000 году получил статус национального университета) как классический университет и обладает следующими признаками, которые, по мнению экспертной группы Евразийской ассоциации университетов, должны быть присущи таким университетам:

- ***высокий уровень подготовки*** специалистов;
- возможность получения студентами ***базовых знаний в различных областях науки при оптимальном сочетании естественнонаучных и гуманитарных дисциплин***;
- преобладание в научной деятельности доли ***фундаментальных исследований по широкому спектру наук***;

- способность к ***формированию и распространению нравственных и культурных ценностей***.

Эти черты образования и соответствующие качества выпускников позволяют говорить об ***особой роли классического университета в настоящее время – в период становления в Донбассе новой государственности.***

Интеллектуальный потенциал университета позволяет рассматривать его как ***полигон для отработки разнообразных изменений в содержании и технологии образования***, особенно таких, как усиление фундаментальной подготовки, переход к созданию и реализации ***междисциплинарных*** знаний, активное использование в учебном процессе результатов и технологий научного поиска. В связи с переходом к ***новым образовательным стандартам*** университет может оказать значительную помощь в освоении их другими вузами (особенно по введению дисциплин гуманитарного и естественнонаучного циклов), выступая в роли ***регионального научно-методического центра***.

Имея широкомасштабную подготовку кадров через докторантуру, аспирантуру, магистратуру, систему переподготовки и повышения квалификации, тесные связи со школами университет реализует идею ***непрерывного образования в течение всей жизни***. Отличительной чертой университета является и то, что ***выпускники работают во всех без исключения сферах деятельности***: экономике, науке, образовании, управлении, культуре, социальной сфере. Это дает университету возможность понимать и решать все проблемы подготовки специалистов для различных сфер деятельности, быть ***лидером в реализации образовательной функции высшей школы***. Необходимо также учитывать, что именно классические университеты призваны готовить ***преподавательские кадры*** для системы высшего образования, особенно в области гуманитарных, естественных и точных наук.

Значительную часть выпускников университета составляют специалисты в области ***гуманитарных и социально-экономических наук***. Именно эти науки отвечают в значительной степени за развитие культурной традиции народа, формируют представления о путях общественного развития, предлагают способы решения сложных социальных и экономических проблем.

В период восстановления и развития экономики ДНР потребуются, в первую очередь, работники естественных и технических наук, а также инженеры всех специальностей. В настоящее время актуальна необходимость подготовки многопрофильных специалистах, обеспечивающих проведение всесторонних общественных, социальных и экономических реформ. Потребность в высококвалифицированных кадрах будет только возрастать и расширяться спектр направлений их компетенций.

В настоящее время подготовка кадров естественного, гуманитарного и экономического профилей осуществляется на уровнях:

- ***Бакалавриата*** – по ***51*** направлению;

- ***Специалитета и магистратуры*** – по ***58*** специальностям;
- ***Аспирантура*** по ***59*** и ***докторантура*** по ***20*** специальностям.

Одной из первоочередных задач коллектива университета является восстановление контингента студентов. Общее количество студентов на 1 октября 2015 года – ***8 365*** (из них бюджетных – ***4 635***).

Общее количество заявлений абитуриентов в 2015 году составило ***12 824***, что больше чем в 2014 году. Всего в 2015 г. было зачислено ***4 643*** чел., в том числе: на дневную форму ***2 340*** студентов и на заочную – ***1 801*** студент.

Выпуск 2015 года составил ***1 709*** студентов. Дипломы с отличием получили ***236*** человек, что составило – ***14 %*** от общего количества выпускников. Рекомендации для поступления в аспирантуру получили ***152*** студента, что составляет ***19 %***, и это на ***9,3 %*** больше чем в 2014 году. Эту динамику необходимо продолжать, поскольку подготовка научных кадров является сегодня наиважнейшей задачей университета.

Подтверждением международного уровня подготовки специалистов в университете является успешная Итоговая государственная аттестация, которую прошли ***1 138*** (70 %) наших выпускников в ведущих ВУЗах Российской Федерации.

Имея в настоящее время достаточный интеллектуальный потенциал, междисциплинарные научные подразделения и широко развернутые международные связи, университет способен сегодня выполнять и выполняет научные исследования по актуальным для региона направлениям и может предложить для восстановления Донбасса ряд результатов перспективных научных и технологических разработок, методик и технологий.

С 1 января 2016 года научные исследования ведутся в рамках ***13*** госбюджетных тем (из них ***8*** – фундаментальных, ***5*** – прикладных). Для их выполнения из госбюджета ДНР финансируются штатные научные сотрудники (***60*** чел.) и совместители из числа преподавателей ДонНУ (***57*** чел.). Исследования ведутся также на кафедрах в рамках ***25*** инициативных научно-исследовательских тем.

В университете по состоянию на 1 января 2016 года работают ***1 767*** штатных сотрудников (***79*** внешних совместителей), из них: ***670*** научно-педагогических работников (***75*** внешних совместителей). Научно-педагогические работники, имеющие ученую степень доктора и кандидата наук, составляет от общего числа научно-педагогических работников ***64 %***, то есть ***96*** докторов наук (***21*** внешних совместителей) и ***335*** кандидатов наук (***28*** внешних совместителей).

Набор в аспирантуру в 2015 году составляет ***84*** человека на бюджетную форму и ***5*** – на контракт, что соответствует уровню 2013 года. Всего в 2015 году в университете обучалось – ***196*** аспирант (***6*** по контракту), ***1*** соискатель и ***3*** докторанта.

Таким образом, университет сегодня – это многопрофильный научно-образовательный и инновационный комплекс, успешно адаптирующийся к современным социально-экономическим и общественно-политическим

изменениям и вызовам, играющий активную интеграционную роль в республиканском, региональном и международном научно-образовательном и инновационном пространстве.

Миссия, стратегическая цель и задачи развития университета

Экономика ДНР в настоящее время нуждается в восстановлении и модернизации традиционных отраслей и предприятий, а также в определении новых траекторий технологического развития региона, которые могут быть реализованы в условиях ограниченных ресурсов и связей, что позволит перейти региону по ряду направлений к шестому технологическому укладу.

Этим процессам способствует принятие законов «Об образовании» и «О республиканских программах», разработка проектов законов «О науке и государственной научно-технической политике» и «Об интеллектуальной собственности» и ряда проектов программ развития экономики региона (Программа научно-технической поддержки и развития угольной отрасли, программы развития сельского хозяйства и другие), а также разрабатываемая Программа социально-экономического развития ДНР. Свой вклад в развитие Донбасса внесет реализация данной концепции развития университета.

Миссия университета – это подготовка высококвалифицированных кадров с высокими патриотическими, нравственными и культурными качествами, генерация и распространение знаний, выполнение фундаментальных и прикладных исследований; использование результатов исследований и технологических разработок для потребностей региона, консолидация интеллектуальных и материальных ресурсов для решения задач восстановления, модернизации и устойчивого развития региона.

Стратегическая цель – конвергенция образовательной, научной и инновационной деятельности университета и создаваемого вокруг него регионального кластера из заинтересованных предприятий, организаций и учреждений для достижения синергетического эффекта в развитии Донбасса посредством интеграции образования, науки и предпринимательства, т.е. осуществления перехода к модели развития «Университет 3.0».

Достижение указанной цели будет осуществляться путем реализации стратегического партнерства университета с республиканскими и местными органами власти, с представителями образовательного, научного и предпринимательского сообществ для решения следующих ***основных задач развития университета*** с перечнем необходимых мероприятий по их выполнению:

1. Модернизация образовательной деятельности университета на базе республиканских образовательных стандартов высшего образования с учетом перспективной потребности Донбасса и других регионов мира в высококвалифицированных специалистах:

- разработка новых и обновление действующих образовательных программ для востребованных направлений подготовки бакалавров, специалистов и магистров;

- расширение состава профилей по осуществляемым направлениям подготовки студентов с учетом мировых тенденций развития науки и технологий и потребностей работодателей;

- повышение качества подготовки бакалавров, специалистов и магистров путем координации и содействия в зачислении студентов университета в экстерны российских вузов для прохождения государственной итоговой аттестации, защите выпускных работ и получения дипломов Российской Федерации;

- согласование с российскими университетами образовательных программ двойных дипломов для подготовки магистров в том числе через системы дистанционного образования, структуры сетевых университетов и т.п.;

- открытие новых специальностей в аспирантуре и докторантуре университета, а также диссертационных советов по актуальным для региона научным направлениям;

- согласование с российскими университетами и научными организациями планов и программ совместной подготовки аспирантов, докторантов и соискателей из числа сотрудников университета с последующей защитой диссертаций в диссертационных советах Российской Федерации и других стран СНГ;

- выполнение форсайт-исследований потребностей работодателей региона для определения новых и оценки действующих направлений и профилей подготовки студентов;

- участие в разработке и согласовании новых республиканских и международных образовательных стандартов высшего образования;

- разработка и реализация программы обмена опытом образовательной и научной деятельности с университетами и научными организациями Российской Федерации и других стран СНГ и мира.

2. Обеспечение привлекательности и мотивированности обучения в университете для абитуриентов, а также взаимовыгодности сотрудничества с университетом для работодателей:

- составление, согласование и реализация ежегодных планов работы со школьниками и абитуриентами (заключение договоров со школами; руководство научных кружков в школах и в университете; координация деятельности Малой академии наук; развитие лицея при университете; проведение дней открытых дверей и т.п.);

- развитие центра довузовской подготовки, в том числе организация бесплатных кратковременных курсов подготовки к вступительным экзаменам и собеседованию для абитуриентов;

- исследование показателей и критериев привлекательности и мотивированности обучения в университете и разработка способов их повышения;

- составление, согласование и реализация ежегодных планов работы с работодателями (заключение договоров с предприятиями, организациями

и учреждениями; организация ярмарок вакансий; создание системы целевой подготовки магистров, аспирантов и докторантов и т.п.);

- исследование показателей и критериев взаимовыгодного сотрудничества университета и работодателей и разработка рекомендаций по организации взаимодействия с потенциальными заказчиками и потребителями образовательных услуг университета.

3. Расширение спектра образовательных, научных и инновационных услуг, предоставляемых университетом:

- подготовка и осуществление междисциплинарных образовательных программ обучения бакалавров, специалистов и магистров;
- разработка и реализация научно-образовательных и технолого-производственных междисциплинарных программ подготовки аспирантов, докторантов и соискателей;
- составление и внедрение образовательных программ переподготовки и повышения квалификации кадров с высшим образованием;
- организация рабочих групп по научному консультированию и проведению научно-технических, социально-экономических и гуманитарно-правовых экспертиз;
- создание временных творческих коллективов для решения актуальных задач развития университета и региона;
- формирование инициативных межфакультетских команд и межуниверситетских (с участием научных институтов и предприятий) консорциумов для разработки и выполнения перспективных республиканских и международных проектов.

4. Активное внедрение в учебный процесс инновационных образовательных технологий, повышающих качество подготовки выпускников, производительность труда преподавателей и эффективность организации учебной деятельности в университете:

- разработка и реализация программы внедрения в образовательный процесс дистанционных методов обучения и обеспечения этого процесса средствами мультимедиа;
- организация и проведение курсов обучения преподавателей университета активному использованию на учебных занятиях технических средств мультимедиа;
- подготовка и выполнение проектов по организации факультативных виртуальных занятий как для студентов университета, так и для любых желающих: вебинаров, телеконференций, онлайн лекций и т.п.;
- разработка интерактивных (удаленных) лабораторных работ по естественным, экономическим и гуманитарным дисциплинам и участие в существующих веб-системах удаленных экспериментах в режиме реального времени;
- развитие методик активного обучения (деловых игр, мозговых штурмов, проектно-командного подхода и т.п.).

5. Обновление кадрового потенциала университета за счет создания условий для профессионального роста научно-педагогических

работников университета и привлечения талантливых педагогов и ученых из ведущих республиканских, российских и мировых университетов, исследовательских институтов, центров и лабораторий:

- разработка стимулирующих механизмов для создания условий профессионального роста сотрудников университета (разработка и принятие Положения о стимулировании сотрудников университет за научные и педагогические достижения);
- разработка стимулирующих механизмов для привлечения сторонних сотрудников на временной основе (разработка и принятие Положения о временной работе в университете по совместительству и по гражданско-правовым договорам);
- разработка нормативно-правовых положений для привлечения иностранных граждан к сотрудничеству с университетом (разработка и принятие Положения о сотрудничестве университета с иностранными гражданами).

6. Создание благоприятных условий для максимально полной реализации личностного и профессионального потенциала сотрудников университета и обучающихся в университете:

- создание нормативной комиссии по редактированию и разработки нормативно-правовых документов университета;
- разработка новой редакции Устава Донецкого национального университета;
- разработка Программы развития Донецкого национального университета на 2016–2020 годы;
- разработка новой редакции Коллективного договора;
- разработка новой редакции Правил внутреннего трудового распорядка;
- введение в действие на факультетах, кафедрах и других структурных подразделениях системы личного планирования и отчетности: ежемесячных индивидуальных планов работы сотрудников университета;
- организация ежегодных рейтингов по категориям сотрудников с соответствующим поощрением победителей;
- внедрение в образовательный и исследовательский процесс обучения студентов проектно-командный метод взаимодействия между обучающимися и наставниками, а также проведение периодических соревнований между командами по защите результатов проектов;
- привлечение и содействие участию студентов и сотрудников университета в университетских, республиканских и международных мероприятиях, соревнованиях, фестивалях и т.п.;
- развитие организационные и технические возможности улучшения здоровья и совершенствования физического потенциала студентов и сотрудников университета путем активного занятия спортом и участия в спортивных соревнованиях различного уровня.

7. Формирование научно-исследовательского, технологического и инновационного кластера вокруг университета, обеспечивающего международный уровень образования, исследований и разработок по решению актуальных проблем развития региона:

- интеграция с академическими и отраслевыми научно-исследовательскими институтами путем создания совместных кафедр в институтах и совместных научных лабораторий в университете;
- активизация работы по регистрации научных журналов и сборников научных трудов университета в Министерстве информации ДНР, а также по включению зарегистрированных периодических изданий университета в перечень рецензируемых научных изданий ВАК ДНР и РИНЦ;
- подготовка и публикация результатов научных исследований в университетских журналах и сборниках, а также в иностранных изданиях, входящих в число реферируемых изданий (РИНЦ, Scopus, Web of Science);
- расширение взаимодействия с предприятиями, организациями и учреждениями региона посредством заключения договоров о сотрудничестве и контрактов на НИР;
- закрепление партнерства с республиканскими и местными органами власти путем заключения договоров о партнерстве и контрактов на НИР;
- возобновление и развитие сотрудничества с зарубежными научными, образовательными и предпринимательскими организациями, а также благотворительными и венчурными фондами, через заключение соглашений о сотрудничестве с организациями и фондами Российской Федерации, других стран СНГ и мира.

8. Развитие инфраструктуры регионального кластера университета и формирование продуктивной образовательной, научно-исследовательской и инновационной системы университета с учетом интересов стратегических партнеров из других предприятий, организаций и учреждений:

- подготовка, согласование и заключение меморандума о создании кластера между университетом, научными учреждениями, предприятиями и организациями;
- создание научного парка университета и сети малых инновационных предприятий;
- создание центра трансфера технологий и инноваций и установление деловые контакты с аналогичными центрами в Российской Федерации и других странах СНГ;
- создание центра коллективного пользования научным оборудованием и установление деловые контакты с подобными центрами в Российской Федерации и других странах СНГ;
- создание студенческого конструкторского бюро;
- создание студенческого инновационного бизнес-инкубатора.

9. Повышение эффективности управления университетом и формирование результативной организационной структуры:

- создание Попечительского совета университета;

- создание Наблюдательного совета университета;

- формирование на базе факультетов научно-образовательных центров (НОЦ) естественных, гуманитарных и экономико-юридических наук (разработать новую редакцию Положения о НОЦ естественных наук в 2016 г., Положение о НОЦ гуманитарных наук – 2017 г., Положение о НОЦ экономико-юридических наук – 2018 г.);

- внедрение компьютерно-информационной системы менеджмента университета (кадры, бюджет, научно-образовательный процесс и т.п.);

- организация и проведение внутриуниверситетских курсов повышения квалификации для руководящих работников по вопросам управления персоналом, проектного менеджмента, управления качеством и т.п. (разработать программу 24-х часовых курсов в 2016 году, состав слушателей: деканы и зам. деканы (2016), зав. кафедрами (2017), профессора (2018), доценты (2019), др. сотрудники (2020));

- развитие системы студенческого самоуправления и самоконтроля для привлечения студентов к управлению университетом;

- содействие в учреждении Ассоциации выпускников университета.

10. Поддержка и развитие финансово-экономической автономности и устойчивости университета:

- формирование прозрачной и открытой системы распределения бюджетных средств общего фонда, контроля их расходов и отчетности (разработать Положение о системе, принципах и правилах распределения бюджетных средств);

- организация системы учета доходов и расходов внебюджетных средств специального фонда, которые поступают за оказание образовательных услуг и выполнение хозяйственных договоров и контрактов (разработать Положение о системе, принципах и правилах распределения внебюджетных средств);

- привлечение спонсорской помощи и благотворительных взносов на реализацию проектов развития университета (разработать Положение о системе, принципах и правилах привлечения и распределения благотворительных средств);

- разработка и реализация Программы развития материально-технической базы университета (строительства и ремонта помещений, закупки и эксплуатации компьютерной и офисной техники, приобретения и установки научного оборудования и т.п.).

11. Осуществление систематического мониторинга показателей деятельности университета и оперативной корректировки принятых решений в связи с объективными изменениями внешней и внутренней среды функционирования университета:

- создание системы оперативной отчетности образовательных и научных подразделений университета через локальную сеть университета;

- организация системы ежеквартального мониторинга показателей деятельности образовательных и научных подразделений университета

(показатели кадрового состава, результаты образовательной и научной деятельности, финансовые данные и т.п.);

- формирование квартальных, полугодовых и годовых отчетов университета с применением средств инфографики (таблицы, графики, диаграммы и т.п.);

- представление годовых отчетов университета широкой публике и размещение их на официальном веб-сайте университета в сети Интернет с открытым доступом;

- построение системы самообследования деятельности университета (разработать Положение о самообследовании деятельности университета с указанием критериев, показателей, результатов и т.п.);

- создание системы менеджмента качества университета и подготовка документации для проверки и признания соответствия требованиям стандарта ISO 9001:2008 в отношении проектирования, разработки и осуществления образовательной деятельности в области среднего, дополнительного профессионального и высшего образования в соответствии с областью лицензирования и государственной аккредитацией, а также научно-исследовательской и инновационной деятельности.

12. Творческое развитие и приумножение лучших культурных и этнических традиций и ценностей многонационального населения Донбасса:

- разработка и реализация Комплексной междисциплинарной программы возрождения и развития русских гуманитарных традиций в научной, образовательной и воспитательной деятельности университета;

- выполнение Междисциплинарного проекта «Культура народов Донбасса»;

- разработка и реализация Проекта молодежной политики университета и Концепции патриотического воспитания молодежи университета;

- создание центра современного искусства в университете;

- создание и развитие Регионального отделения Международной славянской академии наук, образования, искусств и культуры на базе университета;

- создание и развитие Донецкого культурно-просветительского центра «Русский край» в университете при поддержке Фонда «Русский мир»;

- организация международных конференций, семинаров, круглых столов с участием представителей академических, образовательных и творческих сообществ Российской Федерации и других стран СНГ и мира;

- разработка системы поддержки участия сотрудников университета и студентов, аспирантов и докторантов в научных, образовательных и культурных мероприятиях, которые проводятся в Российской Федерации и других странах СНГ и мира.

Ожидаемые результаты реализации концепции

Развитие университета будет являться цивилизационным ответом на актуальные социально-экономические и общественно-политические вызовы, возникшие перед ДНР, требующие консолидации интеллектуальных и материальных ресурсов для решения задач сбалансированного развития ДНР. От реализации данной концепции развития университета ожидаются следующие результаты в основных сферах деятельности университета.

Ожидаемые результаты образовательной деятельности:

- модернизация образовательной деятельности университета создаст предпосылки для качественного изменения содержания и направленности естественнонаучного, гуманитарного, экономического, юридического и педагогического образования, активного вовлечения молодых специалистов в реализацию результатов фундаментальных и прикладных исследований, инновационных разработок, что позволит решить ряд актуальных проблем для Донбасса.

- концентрация внимания на подготовке современных и эффективных управленцев-менеджеров как для системы государственной службы, так и для различных предприятий и предпринимательских структур, позволит оперативно провести инфраструктурные и социально-экономические реформы в регионе с учетом первоочередных потребностей населения;

- формирование активной гражданской позиции у обучающихся в университете, ориентированной на принципы исторической общности, патриотизма, обеспечения прав и свобод граждан, их интересов в условиях исторически сложившегося многообразия культур, взаимообогащения и межнационального согласия, обеспечит условия для сбалансированного развития Донбасса.

Ожидаемые результаты научной деятельности:

- на базе результатов научных исследований и технологических разработок университета будет осуществляться технологическая модернизация (в том числе, импортозамещение) промышленного, энергетического и агропромышленного секторов региона, а также ассортиментное обновление в сфере предоставления услуг, что обеспечит экологически чистое и ресурсосберегающее социально-экономическое развитие Донбасса;

- разработанные в университете методы мониторинга состояния окружающей среды, способы предотвращения и ликвидации ее загрязнений, методики и технологии переработки и утилизации промышленных и бытовых отходов будет иметь ключевое значение для восстановления эко- и техносфер Донбасса;

- комплексные исследования университета в области информационно-телекоммуникационных, био-, нано- и бионанотехнологий позволят сформировать современный технологический кластер и обеспечить рост новых секторов экономики, что необходимо для развития в ДНР эффективной индустрии, способной конкурировать с передовыми зарубежными производителями товаров и услуг;

- новые парадигмы и подходы, которые будут разработаны в университете, к решению экономических и правовых проблем внутреннего и внешнего взаимодействия общества, государства и мирового сообщества позволят преодолеть экономическую и политическую изоляцию ДНР, а также обеспечат устойчивый рост экономики и социальных стандартов качества жизни населения;

- достигнутые результаты гуманитарных исследований университета обеспечат сохранение и популяризацию истории и культуры всех народов Донбасса, в том числе развитие международных, межнациональных и интернациональных связей на принципах дружественных, добрососедских и толерантных взаимоотношений.

Ожидаемые результаты инновационной деятельности:

- формирование инновационной инфраструктуры университета позволит сотрудникам и студентам стать ближе к проблемам реального сектора экономики и к насущным социальным потребностям населения;

- созданный региональный научно-образовательный и инновационный кластер обеспечит открытый доступ к достижениям университета для предприятий, учреждений и организаций Донбасса;

- университет станет центром превосходства в региональной инновационной системе и войдет в международные инновационные сети.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Тематическое направление

АКТУАЛЬНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ:
экономика, управление, инновации

Секция «***Современные тенденции мировой экономики в условиях глобализации экономических отношений. Развитие международного бизнеса и международной конкурентоспособности региона***»

Секция ***«Национальная экономика и государственное управление»***

Секция ***«Теория и практика управления экономическими системами»***

Секция ***«Управление стратегическим развитием предприятий в условиях структурной экономики»***

Секция ***«Маркетинг и логистика: теория и практика. Экономика знаний и экономика инноваций»***

Секция ***«Экономика труда и социально-трудовые отношения»***

Секция ***«Математические методы в экономике»***

Секция
«Современные тенденции мировой экономики в условиях глобализации экономических отношений. Развитие международного бизнеса и международной конкурентоспособности региона»

УДК 339.9:316.422

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МИРОВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН МИРА

Бойко А. Н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
Bojko_nastja@mail.ru

Стратегической целью инновационного развития стран в современных условиях должно стать комплексное развитие национальных производств и территорий до уровня их конкурентоспособности в мире. Достижение этой цели, в первую очередь, возможно за счет интеллектуальной составляющей, которая в условиях активизации инновационных сдвигов является определяющим фактором, создает условия для эффективного развития экономики.

В данных условиях актуализируются вопросы создания основ для приведения в соответствие к мировым стандартам качества рабочей силы, а также приведения состава предложения рабочей силы в соответствии с потребностями, необходимыми для обеспечения инновационного развития.

Основная роль в реализации процесса интеллектуального обеспечения инновационного развития страны принадлежит таким субъектам: системе образования и науки (высшие учебные заведения, научные структуры), системе предпринимательства (большой, средний и малый бизнес), государству и его органам. То есть интеллектуальное обеспечение инновационного развития реализуется в цепочке «образование - наука - предпринимательство - государство».

Однако в современных условиях существует достаточно слабая связь между образованием, наукой и производством, что обусловлено:

– межведомственными барьерами между вузами и научными организациями;

– недостаточным финансированием науки в вузе;

– чрезмерным администрированием образовательного процесса, что не позволяет гибко реагировать на достижения науки и техники, учитывать изменения потребностей производства;

– отсутствием экономических стимулов у частного сектора осуществлять инвестиции в образование, науку и инновационную деятельность [4].

Таким образом, с целью формирования интеллектуального обеспечения инновационного развития необходимо:

– реформировать систему высшего образования, развивать многопрофильное обучение в ведущих высших учебных заведениях;

– обеспечить корреляцию международных образовательных стандартов с профессиональными стандартами для высокотехнологичных секторов экономики;

– организовать участие работодателей в разработке программ подготовки специалистов;

– способствовать развитию системы профессионального образования всех уровней, усовершенствовать систему квалификаций за счет разработки квалификационных требований к уровню подготовки специалистов в соответствии с требованиями инновационного развития;

– создать систему оценки профессиональных качеств работников на основе оценки их компетентности, уровня квалификации;

– развивать практику формирования государственного задания и государственного заказа на подготовку кадров на основе оценки качества образовательных программ, уровня подготовки и конкурентоспособности на рынке труда выпускников учреждений профессионального образования всех уровней;

– развивать профессиональную мобильность рабочей силы на основе системы внутрифирменного повышения квалификации и непрерывного профессионального обучения; продолжить практику стажировку работников за рубежом;

– обеспечить участие работодателей в проведении добровольной сертификации организаций на конкурсных мероприятиях по результатам развития кадрового потенциала организаций.

Исходя из вышесказанного и учитывая стратегическое значение интеллектуального обеспечения инновационного развития в странах мира должен быть создан механизм формирования интеллектуального обеспечения инновационного развития стран мира, внедрение которого будет способствовать созданию в странах мира предпосылок непрерывного повышения качества рабочей силы в соответствии с потребностями инновационного развития.

Список литературы

1. Бойко, А.М. Ефективне використання робочої сили як основа інноваційного розвитку / А.М. Бойко // Вісник Донецького національного університету”. - Серія В. Економіка і право. – 2009. – Вип. 1, Т.1. – С. 183-188.

2. Бойко, А.М. Інновації як чинник підвищення ефективності функціонування ринку праці / А.М. Бойко // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. тр. – Одесса-Севастоль-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2011. – С. 114 – 118.

3. Инновации в науке / Л.В. Кожитов, С.Г. Емельянов, В.А. Демин [и др.]; Юго-Западный гос. ун-т. – Курск, 2010. – 627 с.

4. Интеллектуальное обеспечение и активизация инновационной деятельности для студентов и магистрантов экономических специальностей [Електронний ресурс] / Г.А. Айешева, Р.С. Габдуалиева, А.М. Казамбаева, Г.А. Айешева – Режим доступу: www.group-global.org/storage_manage/download_file/5134.

5. Університет у національній інноваційній системі : [монографія] / Н.П. Мешко, Є.С. Суліма. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2012. – 436 с.

УДК 316.773

ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ И ИХ РОЛЬ В ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Донец Л. И., Афанасьева Е. И.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
evgeniya05.06.96@mail.ru

Для достижения высокой результативности практически в любом виде деятельности необходимо владеть определенным набором сведений, знаний, представлений о правилах, формах и методах ведения предпринимательского дела, о принципах делового общения.

Ключевая составляющая успеха в бизнесе – это отношения с людьми: подчиненными, начальниками, партнерами. Многие известные компании могли бы добиться значительно большей отдачи, если бы уделяли внимание такой «мелочи», как строительство доверительных, тесных отношений как внутри компании, так и вне ее, которые, в основном, базируются на умении общаться и в процессе общения находить рычаги управления или мотивации людей, которые вам интересны. Умение правильно общаться – это уникальное конкурентное преимущество, которое не требует больших материальных затрат, но приносит огромные дивиденды.

Поэтому в этой статье хочется затронуть такую тему как влияние на людей с помощью коммуникации. В современном мире эта тема является более чем актуальной, так как с развитием рыночных отношений и

неумолимым ростом конкуренции, людям все чаще приходится вступать в деловые переговоры, из которых нужно выходить победителями.

Нам легко устанавливать контакт с теми людьми, к которым мы проявляем симпатию, но иногда возникают ситуации когда не получается выстраивать теплые отношения с людьми, которые нам неприятны, но того требуют обстоятельства. Так бывает, и такую ситуацию очень хочется изменить. Поэтому целью этой статьи является поиск приемов для установления коммуникаций с людьми.

В любой ситуации мы стоим перед выбором: либо мы сможем убедить других помочь нам, либо они убедят нас помочь им. Другого выбора нет, и всегда происходит либо первое, либо второе. Многие люди не отдают себе отчета в том, что любое человеческое общение включает в себя сложный процесс убеждения и оказания влияния. И не осознавая этого, они обычно становятся теми, кого убеждают помочь другим, а не убеждающими других, помочь им.

Чтобы достичь успеха в деловых переговорах, нужно понимать своего собеседника, анализировать его поведение и в соответствии с этим строить модель своего поведения. Необходимо научиться быстро оценивать тех людей, с кем вы пересекаетесь по работе, с точки зрения их личностных особенностей, предпочтительного поведения, мотивации. В этом вам может помочь типология DISC. Что же это такое?

Модель DISC – это модель, созданная специально для облегчения делового межличностного общения. Она основана на типологии, разработанной Уильямом Моултоном. Эта модель позволяет диагностировать поведенческий тип человека в течение первых 10-15 минут общения, а затем подбирать инструменты общения и влияния, максимально подходящие для данного типа людей. Модель отчасти можно использовать и для решения задач общения вне работы. Она не является панацеей для исправления человеческих недостатков, не связана с умственными способностями или моральными качествами людей. Эти ограничения очень важно понимать, прежде чем вы возьмете ее на вооружение для решения конкретных задач.

Также не следует забывать приемы, разработанные Дейлом Карнеги, которые существенно помогают на практике, при установлении коммуникации. В своей книге «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» он описывает несколько практических советов, о том как завоевать симпатию и воздействовать на людей, не оскорбляя их и не вызывая у них чувства обиды. Эти советы достаточно просты и предназначены для того, чтобы не допускать многочисленные промахи, обусловленные недостатком душевной тонкости и понимания. Как писал сам Д.Карнеги: «Умение вести себя с людьми, вероятно, важнейшая из стоящих перед вами проблем, особенно, если вы деловой человек». И вот лишь некоторые из правил:

откажитесь от критики
искренне восхищайтесь людьми — и будете в выигрыше
проявляйте интерес к людям
давайте людям то, что они хотят получить
улыбайтесь
научитесь ставить себя на место других
признавайте свои ошибки
взывайте к благородству и сами будьте благородны
откажитесь от приказного тона
научитесь хвалить и одобрять других людей

И главное помнить, что задача оказания влияния не в том, чтобы заставить человека что-то сделать, а в том, чтобы он сам захотел это сделать. Поэтому либо мотивируйте людей, покажите им, как они смогут удовлетворить свои потребности, сделав то, что вам нужно, либо создайте эти потребности, побудив тем самым людей действовать добровольно, как в той притче, когда Солнце и Ветер поспорили, кто из них сильнее, и чтобы узнать это, решили посмотреть, кому быстрее удастся снять с прохожего пальто. Ветер начал дуть изо всех сил, пытаясь сорвать с человека пальто, но тот в ответ лишь сильней кутался. Ветер ушел ни с чем. Тогда Солнце согрело человека своими лучами, и тот снял пальто сам.

Таким образом, пользуясь этими методиками можно достичь хороших результатов в ходе деловых переговоров и межличностных коммуникаций.

Список литературы

1. Карнеги, Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей / Пер. с англ. – Рыбинск: ОАО «Рыбинский Дом печати», 2011. - 275 с.
2. Ильин Е.Н. Искусство общения. / Е.Н. Ильин - М.: Педагогика, 2013. - 112 с.

УДК 330.342

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ: ТРУДОВЫЕ ДОХОДЫ И ЖИЗНЕННЫЕ СТАНДАРТЫ В РЕТРОСПЕКТИВЕ

Дмитриченко Л. И.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
liliyadm@meta.ua
Дмитриченко Л. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
Имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
lianadm@matrixhome.net

В условиях глобализации действуют, по крайней мере, две тенденции в сфере трудовых отношений, точнее – в сфере занятости и оплаты труда. Одна из таких тенденций – тенденция к росту занятости, а другая – тенденция к росту трудовых доходов, в частности – заработной платы. И динамика занятости, и динамика заработной платы, действительно, проявляются как тенденции. Это означает, что рост этих показателей неустойчив и определяется рядом факторов, имеющих разнонаправленные векторы.

С одной стороны, позитивная динамика занятости обусловливает рост заработной платы (как отдельных индивидов, так и совокупного фонда). С другой стороны, действует обратная тенденция: рост занятости, рост предложения рабочих рук на рынке труда ведёт к снижению заработной платы, а стало быть – к снижению жизненных стандартов и возможности их реализации для подавляющего большинства населения стран мира.

Известно, что впервые категорию «заработная плата» в научный оборот ввёл Уильям Петти ещё в середине XVII века. Он выделил две её границы:

- *физиологическую границу* – физиологический минимум, за которым невозможно даже самое элементарное воспроизводство человека как физического существа, не говоря уже о его воспроизводстве как трудового ресурса;

- *историческую границу*, в соответствие с которой с развитием производительных сил заработная плата должна расти. Исходя из того, что конечной целью производства является потребление, а также учитывая, что каждый производитель (собственник средств производства и готового продукта) стремится к тому, чтобы продукт был куплен, он должен быть заинтересованным в росте доходов потребителей. Однако эта заинтересованность остаётся благим пожеланием, вступая в противоречие с интересом производителя-собственника получить как можно больше прибыли. Это противоречие сформулировал самый богатый англичанин первой четверти XIX века – Давид Рикардо.

В теории заработной платы Адам Смит выделил ещё и моральную границу – такой её уровень, который обеспечит развитие личности человека, повышение уровня образования, культуры, а также уровень, дающий

возможность деторождения и воспитания детей. Заметим, что А.Смит, будучи сторонником повышения заработной платы, считал, что она всё равно стремится к минимуму. Он объяснял эту тенденцию тем, что деторождение обусловливает рост предложения рабочих рук на рынке. А согласно законам товарного производства (в частности, согласно закону спроса и предложения), «цена труда» будет снижаться.

Гениальные учёные прошедших веков оказались прозорливыми как относительно общих тенденций занятости и доходов, так и относительно обострения социальных противоречий в обществе. Действительно, с одной стороны, в рамках созданного трудом богатства, чем больше доля богатства одного субъекта, тем меньше доля богатства другого. Следовательно, остаётся актуальной проблема распределения, о чём в исторической научной литературе ещё в последней четверти XVIII века впервые заявил Анн Роббер Жак Тюрго в работе «Размышления о создании и распределении богатства».

Похоже, что, спустя более чем три столетия (от постановки вопроса Уильямом Петти), в современных условиях глобализации экономики ситуация не только не изменилась, но ещё более усугубилась. Речь идёт о том, что подрываются основы методологии оценки простого и сложного труда, обоснованной Карлом Марксом. Один из наиболее известных учёных мира, профессор школы бизнеса Колумбийского университета Джо Стиглиц утверждает, что "на протяжении последних 15 лет, даже у обладателей дипломов о высшем образовании доходы стоят на месте. Реальная проблема состоит в том, что правила игры составлены на благо монополистов, руководителей корпораций. …Сегодня директор крупной компании может получать, грубо говоря, в 300 раз больше рядового работника – а когда-то эта разница была 20-30-кратной. Никакой рост производительности труда не оправдывает подобного изменения в соотношении доходов" [1].

Следует подчеркнуть, что идеологи глобализации распространяют миф о том, что *«преимущества глобализации позволяют улучшить свое положение всем партнерам и на основе увеличения производства повысить уровень заработной платы и жизненные стандарты».* Известно, что преимущества глобализации распределяются неравномерно. Общемировая тенденция такова. Ряд отраслей и национальных экономик теряют конкурентные преимущества из-за возросшей открытости рынка, т.е. проигрывают от глобализации. В них происходит отток капиталов и рабочей силы. Существенно растёт разрыв в уровнях заработной платы высоко и менее квалифицированных работников. Использование дешёвой рабочей силы снижает доходы и ведёт к сокращению совокупного спроса на уровне макроэкономики.

Этот вывод подтверждают исследования Международной организации труда (МОТ), опубликованные в Докладе «Заработная плата в мире в 2014–2015 гг.» [2]. Что касается уровня среднемесячной заработной платы в различных станах мира, то, по данным Международной организации труда, этот показатель настолько различается, что очевидна пропасть не только между самыми богатыми и беднейшими государствами, но даже между

самыми богатыми и среднеразвитыми странами. В развитых государствах средняя зарплата составляет примерно 3000 долл. (по паритету покупательной способности); в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком – 1000 долл. В среднем по всем странам мира этот показатель составляет примерно 1600 долл. [2].

Данные МОТ свидетельствуют, что среднестатистические заработные платы в странах первой десятки рейтинга 2015 года составляли выше 3500-5000 долл. Но даже между 1-ой и 10-ой странами (между Норвегией и Южной Кореей) в этом списке разрыв составляет более 2,5 раз. Кроме того, весьма существенным является разрыв показателя среднемесячной заработной платы внутри каждой из стран мира. Так, в Австралии размер минимальной среднемесячной заработной платы составляет 2400-2600 долл., что в 2,17-2,0 раза ниже среднемесячной. В Германии минимальная среднемесячная заработная плата составляет1150-1700 долл., что в 4,0-2,7 раза ниже среднемесячной. В Канаде минимальная среднемесячная заработная плата составляет 1500 долл., что в 2,45 раза ниже среднемесячной. Минимальная «цена часа труда» в этих странах колеблется на уровне 9-10 долл. [2].

В докладе «Заработная плата в мире в 2014-2015 годах» отмечается снижение темпов роста среднемесячной реальной заработной платы. Это происходит из-за низкого прироста зарплат в развитых странах: 0,1% в 2012 году и 0,2% в 2013 году. В странах с формирующимися рынками динамика более радужная: в 2012 году – 6,7%, в 2013 году – 5,9%. Показатели же развивающихся стран сильно разнятся в зависимости от региона. В государствах Азии прирост зарплаты составил 6%, Восточной Европы – 5,8%, Латинской Америки и Карибского бассейна – 0,8%. МОТ признает, что глобальный прирост зарплаты в значительной мере обеспечивается за счет Китая. Если Китай исключить из расчетов, глобальный прирост заработной платы сокращается вдвое: с 2% в 2012 году до 1,1% в 2013 году [2]. Сохраняется тенденция преобладающего роста производительности труда по сравнению с ростом зарплаты в развитых странах мира. За 1999-2013 годы рост производительности превышал рост оплаты труда в Германии, Соединенных Штатах и Японии. Это привело к сокращению доли труда и росту доли капитала в ВВП. А это означает, что работники и их семьи получают все меньшую долю доходов от роста экономики. Следовательно, усложняется проблема совокупного спроса на уровне макроэкономики.

Список литературы

1. Разрыв между богатыми и бедными продолжает расти // Русская служба. - 21.05.2015. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/business/2015/05/150521_oecd_rich_poor_gap.

2. Доклад «Заработная плата в мире в 2014–2015 гг.»: Заработная плата и неравенство доходов / ГТПДТ и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Москва: МОТ, 2015. – 148 с. [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro moscow/documents/publication/wcms_356597.pdf.

УДК 339.137

КОНКУРЕНТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН И ПУТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Казибеков Р. Б., Гюльмагомедов К. С.
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,
г. Махачкала, РФ
kazib.rus11@mail.ru, *kaziakhmed@mail.ru*

Республика Дагестан, особый – нетипичный регион не только на фоне остальных субъектов РФ, но и в рамках Кавказа.

Дагестан – имеет не просто ряд определенных конкурентных преимуществ, а огромный потенциал для будущего развития территории.

Отсутствие понимания и веры в колоссальные возможности Дагестана не дают «толчка» для бурного старта социально-экономического развития данного субъекта Федерации.

Должным образом не оценивался вклад и в 60-е гг. XX века. Имея население (1,2 млн. чел.) меньшее чем такие союзные республики как Эстонская (1,3 млн. чел.), Киргизская (2,5 млн. чел.), Армянская (2,0 млн. чел.), был в отличие от них регионом-донором и пополнял всесоюзный бюджет [1; 2].

Можно выделить два основных типа конкурентных преимуществ:

– природно-географические;

– социально-демографические.

Рассматривая более углубленно данную типологию, выделим именно те виды конкурентных преимуществ, для реализации которых потребуются минимальные усилия.

К природно-географическим конкурентным преимуществам можно отнести:

– климатические (более мягкий климат снижает издержки производства);

– туристические;

– аграрные;

– транспортные (весьма выгодное расположение Дагестана на стыке международных торговых путей, плюс наличие основных транспортных магистралей на территории региона);

– наличие минерально-серьевой базы, которая позволит развивать добычу и переработку полезных ископаемых.

К социально-демографическим можно отнести:

– численность населения – 13-й регион в РФ по численности населения (2,9 млн. чел.);

– высокая доля молодежи среди населения;

– население с весьма разнообразным поведенческими установками (многонациональный состав), что позволяет иметь в штате организации сотрудников с разными видами компетенций и взглядов, что позволяет быть более конкурентоспособным предприятию на рынке.

Главным шагом на пути реализации перечисленных конкурентных преимуществ Республики Дагестан является разработка стратегии по повышению качества работы государственных служб (доведение до автоматизации выполнения всех формальных процедур связанных с организацией и управлением коммерческими организациями), снижение административно-бюрократических препятствий на всех этапах ведения бизнеса, снижение барьеров входа в отрасли и обеспечения равной конкуренции в каждом сегменте рынка.

Список литературы

1. [Электронный ресурс] – URL: http://www.mi-dag.ru/print/10910/ (дата обращения: 09.12.2015).

2. [Электронный ресурс] – http://cccp-15.narod.ru/naselen.htm (дата обращения: 09.12.2015).

УДК 65.012.3

ВИРТУАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФОРМА БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИИ

Кинчевская К. Р., Кравченко Ю. А

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

karina.kinchevskaya@mail.ru

Мы живем в очень интересное время, когда стабильность подменяется непредсказуемостью, а реальностью становятся постоянные изменения, которые приводят к процветанию одних и гибели других экономических форм. Двигателем этих изменений являются информационные технологии, позволяющие в считанные сроки переработать необходимый объем данных и выдать оптимальные решения, увязать территориально разобщенные производственные структуры, выработать стратегию и тактику мировой торговли и, в конечном итоге, создать возможности для построения глобальной экономики. Хотелось бы рассмотреть, насколько жизнеспособны и перспективны возникающие в этих условиях новые типы организации, получившие название «виртуальных».

Эта тема является актуальной, так как виртуальная организация - новейшая и потенциально наиболее важная форма бизнес-организаций из тех, что появились в течение последних десятилетий.

Виртуальная организация представляет собой организацию, существующую как корпоративное, некоммерческое, образовательное или иное объединение, не имеющее географического центра и функционирующее через телекоммуникационные средства [1].

Виртуальная организация образуется юридически независимыми организациями, разделяющими между собой ресурсы и навыки для достижения поставленных задач, не обязательно связанных с получением прибыли. Взаимодействие между членами виртуальных организаций происходит в основном через компьютерные сети [2].

В бизнесе под виртуальной организацией понимается фирма, нанимающая внешних подрядчиков для выполнения её основных функций.

Подобно традиционным компаниям, виртуальные имеют также 2 характеристики: цель и структуру. Настройка каждого элемента важна для виртуальных организаций так же, как и для традиционных. Чтобы выявить правильную структуру компании, необходимо определить цель и то, чего нужно достичь, а затем постараться понять, какая структура позволит достигнуть поставленных задач.

Стоит отметить, что организациям трудно существовать в киберпространстве на 100%, поэтому задачи менеджеров еще состоят в том, чтобы развивать организацию, в которой реализуются и виртуальные, и материальные элементы. Эти компоненты необходимо собрать воедино так, чтобы они позволяли достигать поставленных целей.

Существует три основных компонента пространства виртуализации предприятия [2]:

Виртуальный рынок;

Виртуальная реальность;

Виртуальные (сетевые) организационные формы.

Основными характеристиками виртуальной формы организации являются [3]:

открытая распределенная структура;

гибкость;

приоритет горизонтальных связей;

автономность и узкая специализация членов сети;

высокий статус информационных и кадровых средств интеграции.

Можно выделить основные функции управление виртуальным предприятием как сетью партнеров [4]:

1. Определение требований (задач) проекта.

2. Поиск и оценка возможных партнеров (исполнителей).

3. Выделение исполнителей, которые оптимально соответствуют задачам.

4. Привлечение и распределение исполнителей.

5. Постоянное отслеживание и перераспределение (если это необходимо) партнеров и ресурсов по задачам.

Таким образом, виртуальная организация — это организация, которая создается для выполнения какой-либо работы или реализации возникающей потребности. Это позволяет избежать постоянных изменений организации и в то же время использовать возникающие возможности. Она появляется в нужное время в нужном месте для реализации возможностей и исчезает после.

Целью создания виртуальной организации является получение прибыли путем максимального удовлетворения нужд и потребностей потребителей в товарах (услугах) быстрее и лучше, чем у потенциальных конкурентов. Но, в отличие от обычных организаций, виртуальные, как правило, ориентируются не на удовлетворения нужд и потребностей какого-то определенного сегмента рынка, а на выполнение определенных рыночных заказов вплоть до удовлетворения определенных запросов конкретных потребителей (заказчиков). Виртуальная организация увеличивает скорость и качество выполнения заказа путем объединения ресурсов различных партнеров в единую систему.

В отличие от обычной организации, которая требует для разработки и выведения нового товара на рынок привлечение значительных ресурсов, виртуальная организация ищет новых партнеров, обладающих соответствующими рыночным потребностям ресурсами, знаниями и способностями, для совместной организации и реализации этой деятельности. То есть выбираются предприятия (организации, отдельные коллективы, люди), обладающие ключевой компетенцией в форме ресурсов и способностей для достижения конкурентного преимущества на рынке.

Список литературы

1. Катаев, А.В. Виртуальные предприятия – новая ступень в организации НИОКР / А.В. Катаев // Стратегические аспекты управления НИОКР в условиях глобальной конкуренции: Отчет по НИР № 01.2.00100692. - Таганрог: ТРТУ, 2001. - С. 88.

2. Гольдштейн, Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: тенденции, технологии, практика. / Г.Я. Гольдштейн. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2012 глава 6. Технологии и практика стратегического инновационного менеджмента глобальных фирм.

3. Катаев А.В. Виртуальные предприятия – новая ступень в организации НИОКР / А.В. Катаев // Стратегические аспекты управления НИОКР в условиях глобальной конкуренции: Отчет по НИР № 01.2.00100692. Таганрог: ТРТУ, 2011.- С. 89-96.

4. Санкова Л. HR-менеджмент в виртуальных организациях. / Л. Санкова // Управление персоналом. - № 5. - 2007. - С. 16-21.

УДК 339.924

РОССИЙСКО-КИТАЙСКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Клочкова О. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
ov.klochkova@mail.ru

Развитие современных экономических связей основано на взаимном инвестировании экономик и долгосрочного сотрудничества в сфере инвестиций. Тенденции сотрудничества РФ со странами азиатско-тихоокеанского региона особенно ярко прослеживаются в последние годы на примере сотрудничества с КНР.

Экономические системы таких стран, как Россия и Китай давно и успешно сотрудничают не только в сфере коммерческих операций, но и на уровне государственных программ. Экономический бум в Китае привел к избытку капитала. В последние годы КНР является одним из мощнейших мировых инвесторов. Сотрудничество России и Китая в инвестиционной сфере носит многолетний и взаимовыгодный характер. При этом можно выделить три основных тренда:

1. Китай в большей степени заинтересован в инвестировании в Россию, нежели Россия в Китае.
2. Большинство проектов сосредоточено в ресурсных отраслях и на инфраструктурных проектах.
3. Для России это в определенном смысле выгодно, так как практически все эти инвестиции долгосрочные.

Дополнительно можно выделить влияние санкционных мер западных стран против экономики России.

Китай занимает 4 место среди основных инвесторов России с долей в 7,9 % всего совокупного объема инвестиций. Уровень развития российско-китайского инвестиционного сотрудничества не вполне отвечает сложившимся политическим и торговым отношений двух стран. Данная область сотрудничества имеет серьезный потенциал роста.

По предварительному анализу к 2020 г. планируется рост китайских прямых инвестиций в российскую экономику до 12 млрд. долл. Анализ инвестиционной деятельности стран за последние годы, позволяет реально оценивать прогнозные показатели. С 2004 года объемы китайских инвестиций выросли почти в 10 раз. По итогам 2013 г. инвестиции составили 4 млрд. 80 млн. долл. против 660 млн. долл. В 2012 г. (+518,2%). Общий объем накопленных прямых инвестиций достиг 7 млрд. 661 млн. долл. (+113,9%). Таким образом, рост объема инвестиций в 7 раз не кажется не реальным.

Главными направлениями инвестиционной вложений КНР в России по-прежнему являются: разработка полезных ископаемых, лесное хозяйство, энергетика, торговля, бытовая электротехника, связь, строительство и сфера

услуг.

Статистические данные по прямым инвестициям между странами приведены в табл.1.

Таблица 1

Прямые инвестиции России и КНР в 2006-2014 годах, млн.дол.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции КНР в РФ	470	438	240	410	594	303	660	4080	749,0
Инвестиции РФ в КНР	67	52	60	32	35	31	29,9	22,1	41,0

(*по данным Минкоммерции КНР, млн. долл.)*

По данным ГСУ КНР и Минкоммерции КНР, объем накопленных китайских прямых инвестиций в экономику России в 2014 году составил 8 380,0 млн. долл. (+10,5% по сравнению с 2013 годом).По состоянию на конец первого полугодия 2015 года объем накопленных китайских прямых инвестиций в экономику России составил 8 710,0 млн. долл. (+11,9% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года).

По данным ГСУ КНР и Минкоммерции КНР, объем поступивших китайских прямых инвестиций в экономику России за 2014 год составил 794,0 млн. долл.За первое полугодие 2015 года объем поступивших китайских прямых инвестиций в экономику России составил 330 млн. долл.

Тенденции 2014 года в области инвестирования оказались неутешительными для сотрудничества стран: несколько сократились прямые инвестиции в реальный сектор экономики России, при этом объем портфельных инвестиций вырос. Новые реалии заставили инвесторов искать новые решения и пути для инвестиций в российскую экономику. За первые полгода объем инвестиций Китая в Россию упал на 20%. Основная причина сокращения инвестиций - обвал рубля и системное ослабление экономики РФ.

Российские прямые инвестиции в Китае традиционно характеризуются весьма скромными показателями. Так, в 2013 г., по данным Минкоммерции КНР, они упали на 26,2% до 22,08 млн. долларов против 29,92 млн. долларов в 2012 году. К началу 2014 г. суммарный объем российских прямых инвестиций в Китай достиг 869,79 млн. долл. Не смотря на тяжелую экономическую ситуацию в России, в 2014 также наблюдался рост прямых инвестиций в КНР. За 3 квартала он достиг 60 млн. долларов, что в 4 раза больше, чем 2013 году. По данным ГСУ КНР и Минкоммерции КНР, объем накопленных российских прямых инвестиций в экономику Китая на конец 2014 года составил 910,8 млн. долл. (+4,7% по сравнению с 2013 годом).

По состоянию на конец 2015 года объем накопленных российских прямых инвестиций в экономику КНР составил 918,72 млн. долл. (+5,5% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года).

По данным ГСУ КНР и Минкоммерции КНР, объем поступивших российских прямых инвестиций в экономику Китая за 2014 год составил 41,0 млн. долл. (+85,5% по сравнению с 2013 годом).

За первое полугодие 2015 года объем поступивших российских прямых инвестиций в экономику КНР составил 7,89 млн. долл. (+129% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года).

Основными направлениями российских инвестиций в Китае являются производственная отрасль, строительство, транспортные перевозки.

Общее количество российских проектов с прямыми инвестициями в Китае достигло порядка 2500, что свидетельствует о довольно высоком уроне инвестиционной активности в Китае российского среднего и малого бизнеса.

Низкие показатели суммарных вложений российского капитала в китайскую экономику связаны с тем, что зачастую денежные средства поступают из России в Китай не напрямую, а через аффилированные компании, зарегистрированные в Гонконге (по данным Центробанка России, в I-III кварталах 2013 г. прямые российские инвестиции в Гонконг составили 187 млн. долл.) или других юрисдикциях с льготным налогообложением.

Россия и Китай являются стратегическими инвестиционными партнерами. Подписаны и исполняются двухсторонние договора в различных сферах деятельности. Отдельное место в партнерстве выделено торгово-экономическому и инвестиционному сотрудничеству. Политика открытости во двухсторонних отношениях создает благоприятные условия для лучшего использования преимуществ международных и внутренних рынков.

На современном этапе совместные инвестиционные программы вышли на новый качественный уровень. Не смотря на существующие риски, связанные с кризисом мировой экономики, уменьшения темпов роста экономики в КНР, введение западными странами санкций против России, инвестиционное сотрудничество между странами не только не сокращается, но разрабатываются и готовятся к внедрению новые совместные проекты.

Список литературы

1.Официальный сайт Министерство коммерции КНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //www.mofcom.gov.cn/.

2.Официальный сайт Министерство экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/.

3. Портал внешнеэкономической информации. Основные итоги инвестиционного сотрудничества России и Китая. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn.

УДК: 339.9:620.9

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Кравченко В. А., Скибенко Т. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
lady.skibenko@mail.ru

Население планеты неукоснительно растет, в связи с этим будет повышаться и потребление электричества в мире. Статистические данные показывают, что потребление электроэнергии, а в особенности бытовое, является одним из крупных потреблении, а затем уже идет потребление электроэнергии в промышленности. Проблемы энергообеспечения и энергосбережения, неустойчивая конъюнктура мировых рынков, низкие темпы после кризисного восстановления экономики ведущих промышленных и развивающихся стран являются одними из наиболее актуальных в современной мировой экономике и международных экономических отношениях.

Цель исследования состоит в рассмотрении современных тенденций развития мировой энергетики и оценке перспектив ее развития в условиях кризиса.

Предметом исследования является влияние развития энергетики на мировую экономику.

Объектом исследования выступает мировая энергетическая отрасль.

В настоящее время мировой рынок энергетики переживает существенные изменения. Крупнейшими пятью лидерами - потребителями электроэнергии в мире являются Соединенные Штаты Америки (4000ТВт - час в год), Китай (3700 ТВт - час в год), Япония (965 ТВт – час в год), Россия (851 ТВт – час в год) и Индия (670 ТВт – час в год).[1]

При анализе статистических данных можно отметить, что в 2015 году чистое производство электроэнергии возросло на 0,3% по сравнению с 2014 годом. В пределах данного показателя было увеличение на 16% в производстве геотермальной, солнечной и ветровой энергии и уменьшение на 1% в горючих ископаемых (уголь, газ, нефть, горючие возобновляемые источники энергии, отходов и другие горючие топлива), ядерные и гидрогенераторы (рис. 1).

Рассматривая динамику производства энергии с 2000-2015 гг., прослеживается тенденция увеличения шесть лет подряд (рис. 2). Производство энергии достигла рекордных 89 квадриллионов британских тепловых единиц (БТЕ), что эквивалентно 91 % от общего потребления энергии в мире. Производство жидкого топлива способствовало росту, с увеличением на 8%, сырой нефти и увеличение на 9% природного газа. Добыча природного газа также увеличилась на 5%, в связи с этим добыча угля снизилась на 10%. Также наблюдается небольшое изменение в

производстве атомной электроэнергии и возобновляемых источником энергии (во всех секторах) в 2015 году, однако существуют сдвиги в источниках производства электроэнергии из возобновляемых видов топлива, а снижение в гидрогенерации в основном компенсируется увеличением производства электроэнергии от ветра и солнца.

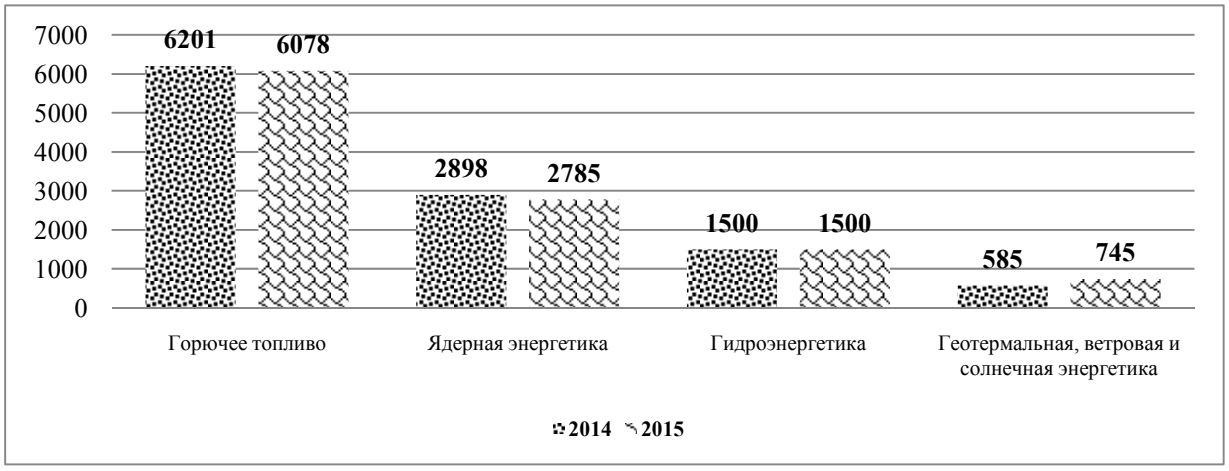


Рис. 1 Общий объем производства электроэнергии по видам топлива, ТВт/ч [2]

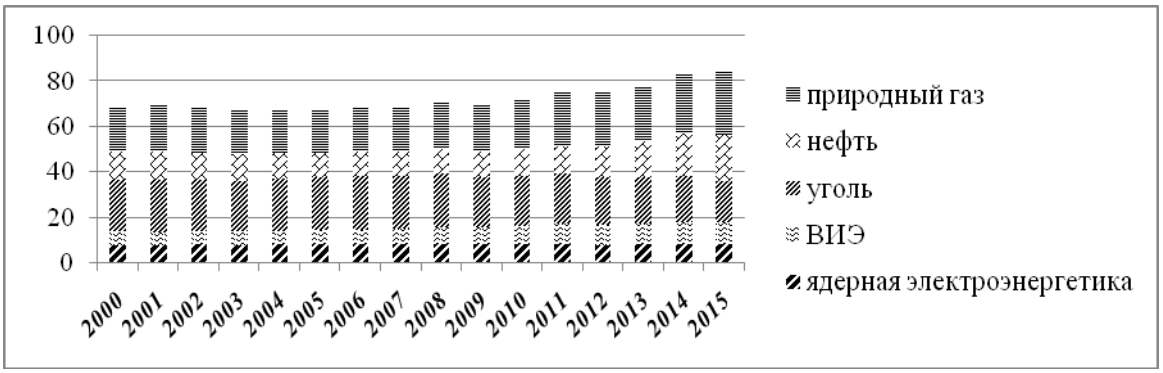


Рис. 2 Общий объем производства энергии в мире (2000 – 2015 гг.), БТЕ [3]

Другими основными моментами, которые повлияли на производство электроэнергии в 2015 г. включают в себя: чистый импорт продолжает снижаться, чистый импорт первичной энергии начал снижаться с 2010 г. Импорт вырос на 2%, но это увеличение опережает увеличение экспорта на 6%. Нефтепродукты составили 71% экспорта первичной энергии

Потребление электроэнергии в мире по странам с начала нового тысячелетия можно характеризовать следующими критериями: наблюдается рост потребления электроэнергии в Китае (216%). Также данный период для Китая характеризируется ростом производства и экономики страны в целом. Следующая страна по потреблению электроэнергии – Иран (рост

потребления на 95%). Следующие росту потребления - Саудовская Аравия и Индия (80%), Южная Корея и Турция (70%). У остальных стран наблюдается отрицательна тенденция потребления электроэнергии (менее 40 %) – Великобритания (4%), Япония (0,7%), Россия (23%) [2].

Исходя из прогноза представленным ИНЭИ РАН – АЦ при Правительстве РФ, доля нефти и газа в мировом потреблении первичной энергии останется практически неизменной (53,6% в 2014 г. и 51,4% к 2040 г.) (рис. 3).

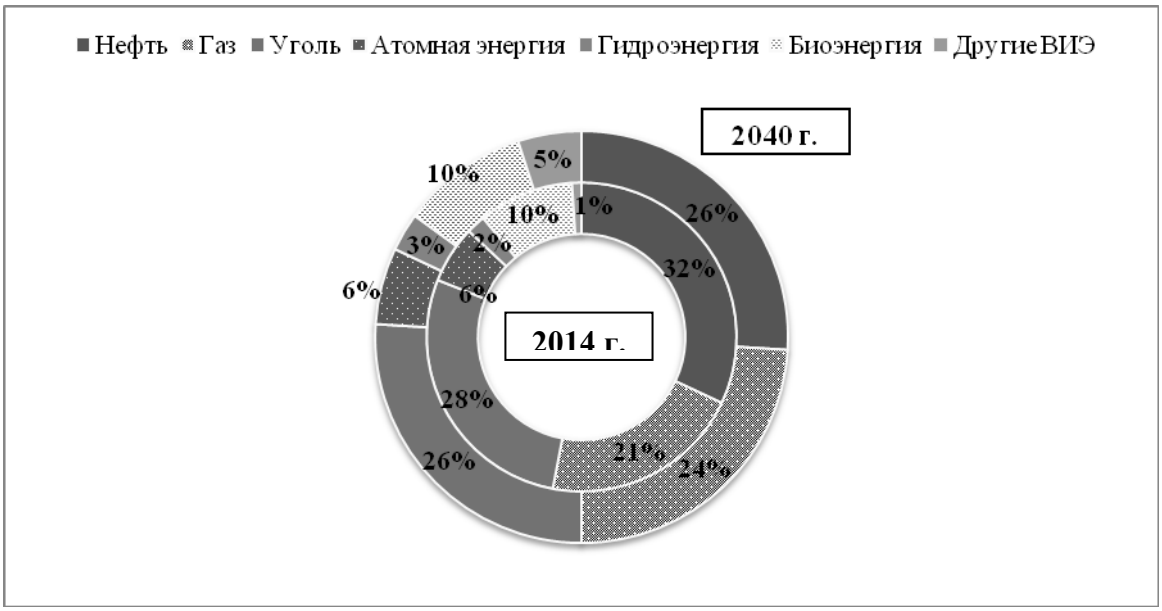


Рис. 3 Структура потребления первичной энергии по видам топлива в мире в 2014 и 2040 годах [4]

Самые высокие темпы роста покажут ВИЭ, однако по абсолютным объемам прироста потребления и расширению своей ниши в топливной корзине будет лидировать газ. Во всех сценариях от дальнейшего успеха до возможного провала сланцевых технологий балансовые цены нефти в 2040 г. не выйдут из диапазона 100-130 долл. 2010/барр. при хорошей корреляции с ними цен газа (что отнюдь не исключает больших краткосрочных флуктуаций цен под действием политических и спекулятивных факторов). Невзирая на интеграцию рынков нефти и газа по мере роста международной торговли нефтью и сжиженным природным газом (СПГ), усиливается тенденция к их регионализации с выходом на заметно отличающиеся уровни цен.Наиболее существенный прирост абсолютных объемов потребления и доли в первичном энергопотреблении обеспечит газ – следующие 30 лет можно вполне обоснованно считать «эрой газа»; однако у России есть риск упустить возникающие в связи с этим возможности. [4]

Анализируя текущую ситуацию на мировом рынке энергетики и текущий глобальный кризис невозможно сделать однозначные выводы по перспективам развития, а это влечет за собой снижение прогнозирования роста экономики и энергопотребления. Однако можно отметить, что при

данной ситуации значительно увеличилось значение развивающихся стран в доли развития мировой экономики.

Список литературы

1. RosInvest.Com: [Электронный ресурс]. URL: http://rosinvest.com. (Дата обращения: 12.04.2016).

2. International Energy Agency: [Электронный ресурс].2016 OECD/IEA. URL: http://www.iea.org. (Дата обращения: 11.04.2016).

3. U. S. Energy Information Administration: [Электронный ресурс].URL: http://www.eia.gov. (Дата обращения: 11.04.2016).

4.Институт энергетических исследований Российской академии наук: [Электронный ресурс].URL: https://www.eriras.ru. (Дата обращения: 13.04.2016).

УДК664.146.022.33:006.35(4)CEN

АНАЛИЗ ПИЩЕВЫХ КРАСИТЕЛЕЙ В СОСТАВЕ КАРАМЕЛИ НА СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ ЕС

Кудинова О. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли
Имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
kudinova808@mail.ru

Европейские экспортеры и российские импортеры сталкиваются с трудностями во взаимной торговле из-за применения различных стандартов и требований к оценке соответствия.

Наши исследования были направлены на изучение состава маркировки карамели, произведенной в РФ, а именно пищевых добавок, входящих в ее состав. Наиболее часто применяются пищевые красители, указанные в маркировке: Е100, Е102, Е120, Е124, Е140. В РФ все они разрешены к применению. В ЕС к некоторым из этих добавок предъявляются другие требования. Так, в 2008 году Европейский парламент ратифицировал законодательный акт относительно маркировки продукции, содержащей шесть красителей, входящих в так называемый Саутгемптонский перечень. Запрет использования и особенности маркировки стали следствием научных исследований ученых Саутгемптонского университета (Великобритания), которые установили токсичность ряда синтетических красителей. Программа этих исследований была инициирована EFSA (Европейской администрацией безопасности пищевых продуктов) и привела к принятию Европейским парламентом с 20 июля 2010 г. обязательной маркировки надписью «может иметь негативное влияние на активность и внимание детей» на этикетках пищевых продуктов, содержащих любое количество синтетических

красителей Е102, Е104, Е110, Е122, Е124, Е129 (Приложение V Регламента (ЕС) № 1333/2008 Европейского парламента и Совета ЕвропейскогоСоюза от 16 декабря 2008 г.) [3].Такая маркировка фактически является запретом на использование данных красителей в странах ЕС.

Установлено, что лишь в 50% исследуемых образцов карамели на маркировку была нанесена надпись «может иметь негативное влияние на активность и внимание детей». Таким образом, для 50% российских производителей европейский рынок закрыт только по маркировке пищевых добавок.

Пищевая добавка Е120 (кармин) входит в состав 75% исследуемых образцов карамели. Кармин - красящее вещество красновато-пурпурного цвета. Карминовую кислоту, из которой и производится добавка Е120, получают из тел самок некоторых насекомых, обитающих на поверхностях растений в Перу, Америке и на Канарских островах. Для изготовления красителя Е120 самок собирают перед тем, как они отложат яйца, именно в это время их окрас становится красным. Оболочки насекомых очищаются от внутренностей, сушатся, и обрабатываются раствором аммиака или карбоната натрия. Краситель Е120 стоит дороже остальных, ведь для изготовления одного килограмма кармина, требуется огромное количество насекомых, да и сам процесс очень трудозатратный.

Кармин считается безвредной добавкой и разрешен для применения на территории РФ, так как побочных действий, при концентрациях, используемых в пищевой промышленности не обнаружено. Но в мире есть небольшой процент людей, у которых наблюдается аллергия на краситель Е120 и подобные ингредиенты. У них кармин в составе продукта может вызвать анафилактический шок. Так же в редких случаях добавка Е120 может вызывать аллергические реакции, при контакте с кожей. В основном добавка Е120 применяется в рыбо- и мясоперерабатывающем производстве, молочной и кондитерской промышленности, для изготовления алкогольных и безалкогольных напитков. Краситель Е120 также используется в изготовлении колбас, соусов, кетчупов, глазури, соков и желе.

Добавка Е120 разрешена для использования в пищевой промышленности европейских стран, Украины и России. В США же кармин фактически запрещен. В январе 2009 года FDA (Food and Drug Administration) - Управление контроля качества продуктов и лекарств США приняло новое положение, обязывающее производителей обязательно указывать на этикетках продуктов информацию о содержании в них кармина и кошенили. Это постановление вступило в силу 5 января 2011 года.

Общественная палата РФ предлагает отмечать наличие опасных для здоровья пищевых добавок в продуктах, окрасив ценники в яркие цвета. С такой инициативой ОП РФ обращается в Минздрав России. Маркировать предлагается продукты двух категорий — содержащие вещества, вредные для ежедневного употребления человеком, и те, что противопоказаны определенным категориям граждан (детям, беременным, людям с различными патологиями). В список не рекомендованных для постоянного

потребления веществ могут попасть красители (Е102, Е122, Е126, Е142, Е155), консервант - Е226, антиокислитель - Е311, а также распространенный повсеместно усилитель вкуса - глютамат натрия (Е621). Инициатива направлена на стимуляцию производства безопасной для здоровья человека продукции, однако пока она не получает поддержки [4].

Оценка безопасности пищевых добавок проводится совместно Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) и Всемирной продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО) - Объединенным комитетом экспертов ВОЗ-ФАО по пищевым добавкам [5]. Международной организацией Кодекс Алиментариус в 1995 году разработан «Общий Кодексный стандарт по пищевым добавкам» (Codex Stan 192-1995, Rev. 7-2006), согласно которому, при производстве карамели допустимо использование ряда природных пищевых красителей [6].

На региональном европейском уровне вопросы безопасного применения красителей, как одного из функциональных классов пищевых добавок находятся в компетенции Научного комитета по продуктам питания европейского Ведомства по безопасности пищевых продуктов. До января 2009 г. в Европейском сообществе действовала основная директива 94/36/ЕС от 30 июня 1994 г. по использованию красителей в производстве пищевых продуктов [7]. 16 декабря 2008 года был принят Регламент 1333/2008, который способствовал дальнейшей гармонизации использования пищевых добавок вообще и красителей, в частности, во всех странах Европейского сообщества.

Многие страны регулируют оборот пищевых красителей путем разработки технических регламентов.

В Российской Федерации разработан Технический регламент таможенного союза «Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств» (ТР ТС 029/2012) [8]. В приложении 11 данного регламента указываются гигиенические регламенты применения красителей.

Проанализировав данные этих двух законодательных документов, можно сказать, что количество пищевых красителей, разрешенных ТР ТС 029/2012 для производства сахаристых кондитерских изделий, значительно превышает таковое, прописанное в CODEX STAN 192-1995, Rev. 7-2006. Так, для категории продуктов питания «сахаристые кондитерские изделия» ТР ТС разрешает использовать 20 красителей, в то время как CODEX STAN 192-1995, Rev. 7-2006 – 7. Количество красителей, разрешенных во всех продуктах, включая карамель, по Европейскому стандарту – 5, по Техническому регламенту таможенного союза – 15.

Таким образом, мы сталкиваемся с явным несоответствием технической документации ЕС и Таможенного союза.

Список литературы

1. Шубина, Г. Красители в пищевой промышленности. Что можно, а что нет. / Г. Шубина // Мясной бизнес. – 2009. - № 8. - С. 22-26.
2. Общественная палата предлагает отмечать яркими ценниками опасные добавки в продуктах / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tass.ru/obschestvo/1526114>
3. Шатров, Г.Н. Новый европейский регламент по пищевым добавкам / Г.Н. Шатров. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.produkt.by/Science/print/134>
4. Кодекс Алиментариус. Пищевые добавки и контаминанты / Пер. С англ. – М. : Издательство «Весь мир», 2007. – 495 с.
5. Європейські вимоги до харчових добавок. Довідник. – Львів: «Леонорм», 1997. – 125 с.
6. Технический регламент таможенного союза "Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств" (ТР ТС 029/2012) / [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31238545>.

УДК 339.9

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Кужелева А. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
kuzhelechka@yandex.ru

Интеграционные процессы стали актуальным и новым явлением в мировой экономике XXI века. Ярким примером стал европейский региональный интеграционный процесс, послуживший благодатной почвой для появления множества разнообразных интеграционных взглядов и теорий. Через анализ теоретических моделей развития можно прогнозировать как непосредственно саму интеграционную динамику, так и конечный результат интеграционного процесса. Знание теоретических основ позволяет не двигаться вслепую, а четко оценивать и анализировать каждый этап.

Цель исследования - систематизировать знания о ЕС и изучить современные мировые интеграционные процессы с целью выявления современных проблем.

На данном этапе развития мировой экономики насчитывается почти два десятка международных экономических объединений интеграционного типа. Но самым совершенным относительно глубины интеграционного процесса является Европейский Союз, который образовался на основе трех интеграционных объединений - Европейского объединения угля и стали,

Европейского сообщества по атомной энергии, Европейского экономического сообщества.

Европейское объединение угля и стали было создано в 1952 году в виде общего рынка угля, железной руды и стали. В состав этого объединения вошли ФРГ, Франция, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Италия. Они подписали соглашение, по которому отменялись таможенные пошлины и количественные ограничения импорта и экспорта между участниками объединения и вводились единые таможенные тарифы на импорт угля и стали из третьих стран.

Западноевропейская интеграция в процессе своего развития прошла несколько основных этапов: этап зоны свободной торговли, этап таможенного союза, этап общего рынка и этап экономического союза, который начался в 1993 году и продолжается по сей день. Каждый из названных этапов западноевропейской интеграции характеризовался определенными особенностями. Основным достижением европейской интеграции на этапе экономического союза было введение единой валюты - евро. Введение общей валюты стало базой для развития и функционирования единых рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы и завершило создание валютно-экономического союза.

Функционирование ЕС базируется на политико-правовой системе управления, которая включает в себя наднациональные и национально-государственные органы регулирования. К основным правовым структурам ЕС относят Совет министров, Комиссия ЕС, Европейский парламент и Суд ЕС.

Сегодня ЕС является пионером в области интеграционных процессов, демонстрируя способность к развитию за счет как внешних, так и внутренних факторов. Однако некоторые из них, которые на ранних этапах европейской интеграции выступали катализатором развития, в настоящее время препятствуют ему. Эти факторы можно разделить на внутренние, вызванные самой интеграцией, и внешние, обусловленные глобализацией мировой экономики.

К первым относятся противоречия, возникшие в результате реформирования наднациональных институтов ЕС в связи с расширением 2004 года, а также противоречия между богатыми и бедными, что проявляются в возрастающей поляризации между странами и регионами по уровню жизни.

В группу внешних факторов относятся разногласия между странами-членами по вопросам внешней и оборонной политики и тесно связанный с этим вопрос о дальнейшей передаче функций национального уровня к наднациональному; нарастания с введением евро конкуренции между ЕС, с одной стороны, и США/Японией - с другой; сложности с доступом иностранных товаров на рынок ЕС. Единая аграрная политика имеет в своей основе противоречивые внешние (между США/ВТО и ЕС) и внутренние составляющие, поэтому может быть отнесена как к первой, так и ко второй группе.

Одна из главных проблем, вызванная самой интеграцией, является реформирование наднациональных институтов. Особенно актуальна эта проблема в свете расширения ЕС 2004-2007 гг. С каждым последующим расширением организация и координирование разработанных совместных решений все больше усложнялись. Лоббирование интересов и система принятия решений в институтах Евросоюза также сильно усложняют процесс реформирования последних и углубления интеграции.

Лоббирование интересов особенно актуально в связи с перераспределением финансовых ресурсов через бюджет ЕС. Более бедные страны Центральной и Восточной Европы с совокупным населением в 110 млн. смогут, защищая свои интересы, блокировать многие важные решения и тем самым способствовать неэффективному распределению материальных и финансовых ресурсов. Новое расширение делает также более сложным выработки совместных решений. Кроме того, из наиболее сложных вопросов в наднациональных институтах ЕС принята система только единодушного голосования. Иными словами, каждая страна имеет право наложить вето. Поэтому не исключено, что в расширенном ЕС очень трудно будет добиться «единодушного голосования» [3, с. 385]. На меры социальной защиты страны ЕС тратят ежегодно в среднем 28% ВВП. Выработка общей политики в этой сфере усложняется различными исторически сложившимися моделями в европейских странах и по-разному трактуют соотношение между экономической эффективностью и социальной справедливостью. Одна из важных проблем - функционирование единой аграрной политики (ЕАП) Евросоюза в условиях расширения. Несмотря на то, что доля сельского хозяйства в ВВП ЕС составляет 2,5%, ЕАП является самым дорогим направлением деятельности Союза, поглощая почти половину всех средств расходной части его бюджета [2, с.176].

Одно из главных противоречий, вызванных интеграцией - поляризация увеличивающаяся между странами и регионами по уровню жизни. Одним из основных конфликтов, тормозящих переход Евросоюза на новую ступень интеграции - политический союз, - есть разногласия между странами-членами по вопросам внешней и оборонной политики и тесно связанная с этим дальнейшая передача функций от национального уровня к наднациональному. Можно выделить несколько препятствий, тормозящих выработку согласованной внешней политики и политики безопасности с основными вопросами и, таким образом, сильно затрудняют переход к политическому союзу. Во-первых, Евросоюз не является государством, не имеет единой национальной территории, чтобы отстаивать свои национальные, политические, социальные и культурные интересы. Во-вторых, наиболее крупные страны (особенно Великобритания, Германия и Франция) не готовы потерять свое влияние на мировой арене в пользу единого «евросоюзного» голоса. Высокий обменный курс евро является главным фактором, оказывающим негативное влияние на состояние экспорта европейских товаров на внешние рынки.

Следовательно, интеграция в ЕС ведет к возникновению определенных трудностей, преодоление которых осложняется проблемами институтов национального, экономического, социального, культурного характера. Безусловно, международная экономическая интеграция - неотъемлемая часть современного этапа развития мировой экономики, которая стала инструментом гармоничного интенсивного развития региональных экономик и повышения их конкурентоспособности на мировом рынке.

Список литературы

1. Колесов, В. П. Международная экономика / В. П. Колесов, М. В. Кулаков. – М. : Инфра-М, 2009. – 480 с.

2. Корниенко, О. В. Международная экономика. / О. В. Корниенко. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. – 384 с.

3. Проблеми та перспективи ЄС на сучасному етапі. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.refine.org.ua/pageid-5443-2.html.

УДК 330

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Михайлова Г. В.
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь, РФ
Mih-sgu@yandex.ru

В последнее время экономика многих стран, исповедующих монетаризм, становится похожа на перевернутую пирамиду. В основании финансы реального сектора экономики, а далее капитал, сформированный на финансовых рынках. Соотношение между финансами реального сектора экономики и финансовым капиталом 1:9 [2, с. 364].

Произошла незаметная подмена одних слов другими. Как пишет В.Ю. Катасонов, тех, кто играет на финансовых рынках, всегда именовали «спекулянтами». Теперь они получили очень благопристойное название- «инвесторы». Под «инвестициями» раньше понимали, капитальные вложения в реальный сектор, сегодня в лучшем случае это покупка уже существующих предприятий, в худшем приобретение разных производных финансовых инструментов несвязанных с реальными активами.

Это породило и появление институциональных инвесторов, в виде специально созданных институтов, которые сознательно работают на высокорисковых рынках, к числу таких, можно отнести (табл. 1)

Инвестиционные вложения на финансовых рынках активно осуществляют и различные пенсионные фонды, страховые компании, понятно ,что инвестирование не является основным видом деятельности, но уж очень заманчивы высокорисковые операции.

Долгое время главной целью деятельности коммерческих компаний было максимализация прибыли от реализации продукции (работ, услуг). Бухгалтерская отчетность служила основой для оценки стоимости компании как имущественного комплекса (чистые активы, капитализация прибыли), можно было рассчитать и рыночную стоимость компании (если она выходила на фондовый рынок). Но все же, оценка компании по «стоимостному» критерию не являлась основной для собственника, поскольку основной стимул для собственника заключался в получении дивидендов. Собственник компаний мог не меняться десятилетиями, проявлял заботу о своевременной модернизации производства, увеличении объемов продаж, постоянном исследовании рынков сбыта, качестве продукции, репутации компании. Продажа готового бизнеса не было рядовым событием, а скорее всего, достаточно печальным для хозяина [1, с. 696]

Таблица 1

Типы институциональных инвесторов

Институциональная единица	Цель деятельности
Инвестиционные банки	не существует ограничений по операциям на фондовом рынке. Пример облигации junk bonds, вызвавшие бум сделок по слиянию и поглощению, мошенничество с финансовой отчетностью и формирование хороших финансовых результатов
Взаимные фонды	приобретения профессиональными финансистами портфеля акций на вложения многих тысяч мелких вкладчиков
Другие финансовые институты (AIF)	приобретение, группировка (сортировка) и реструктуризация секьюритизированных банками займов в виде обращаемых ценных бумаг
Хедж фонды	специализируются на высокорисковых инвестициях в финансовые инструменты

В современной глобальной экономике предприятие это тот же товар, к нему формируется такое же отношение как к товару (дешевле купить - дороже продать). Поэтому от аналитиков и менеджеров потребовалось умение управлять ценой компании, для этого были видоизменены методики оценки, например, так называемая капитализация бизнеса, где компания оценивается не по текущей, а по ожидаемой (будущей) прибыли, так как ожидания зачастую субъективны, то легко можно добиться «нужных» ожиданий. Т.е. не стоит уже заботиться об инвестициях в новое производство, улучшении качества и т.п., нужно просто убедить покупателя, что компания сможет через два/три/пять лет удвоить/утроить свою стоимость.

На экономическую прибыль опирается собственник и высшие эшелоны управления, для ее подсчета уже не достаточно документально подтвержденных расходов и доходов, как для бухгалтерской прибыли. Экономическая прибыль во многом субъективна и зависит от «нужных» ожиданий. Заострение внимания на альтернативном применении ресурсов (догма «Экономикса») постоянно подталкивают собственников просчитывать различные варианты использования ресурсов (упущенной выгоды). Чаще всего в учебных курсах для иллюстрации концепции издержек упущенной выгоды предлагается сравнить результат инвестирования в производство некого товара А с результатом инвестирования в некий товар Б, и подсчитать гипотетический доход и соответственные альтернативные издержки. При огромной ликвидности финансовых ресурсов, у большинства инвесторов даже не встает вопрос о том, куда будут вложены свободные капиталы (для России примерный срок окупаемости капитала в реальном секторе 7-8 лет, а тот же вложенный капитал на финансовых рынках окупится в более краткий срок с большей нормой доходности).

В условиях глобализации мировой экономики, перемещать финансовые капиталы гораздо проще, что мы и видим в настоящее время. Однако это не позволяет в принципе решать задачи связанные с концепцией устойчивого развития.

Список литературы

1. Катасонов, В.В. Капитализм. История и идеология «денежной цивилизации». Изд 4-е, дополненное. - М.: Институт русской цивилизации, 2015. - 1120 с.

2. Олейников, А.А. Политическая экономия национального хозяйства. - М.: Институт русской цивилизации, 2010. - 1184 с.

УДК: 336.71: 336.79

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Некрасова О. Л.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
olha_nekrasova@mail.ru

В современных условиях экономического развития страны возникает потребность в трансформации и активизации сферы услуг, а наиболее перспективными, с точки зрения инвестиционной привлекательности, прибыльности и динамичности развития. Одной из проблем управления инвестиционной привлекательностью предприятия, является отсутствие надежной и достоверной информации о состоянии рынка и отсутствие соответствующего уровня сервиса, а также слабая инвестиционная привлекательность отечественных предприятий сферы услуг, обусловленная ограниченными возможностями внутренних источников финансирования, а также несовершенными стимулирующими методами привлечения иностранных инвестиций в экономику страны.

Широкий круг вопросов, связанных с исследованием инвестиционного потенциала предприятий, поиском методов его прогнозирования и управления исследуется в трудах таких ученых как: И. Бланк, С. Реверчук, В. Федоренко и др. Проблемы управления сферой услуг исследованы в научных работах М. Бойко, С. Драгунцова, К. Ладиченко, Т. Марущака, С. Мельниченко. В то же время проблеме разработки механизма управления инвестиционной привлекательностью предприятий сферы услуг, уделялось недостаточно внимания. Недостаточная разработанность поставленной проблемы и ее значимость для теории и практики управления предприятия с целью повышения его инвестиционной привлекательности и эффективности функционирования, определили постановку цели исследования.

Целью исследования является разработка теоретических и методических основ механизма управления инвестиционной привлекательностью предприятия сферы услуг, направленного на повышение привлекательности его нового продукта и предприятия в целом.

В настоящее время отечественным предприятиям сферы услуг необходимы значительные долгосрочные вложения инвестиций для внедрения новых технологий и обновления уже имеющихся основных производственных фондов. Возможность получения инвестиций предприятиями сферы услуг зависит от понимания и учета интересов инвесторов, от умения видеть объект инвестирования с позиции инвестора и оценить его инвестиционную привлекательность.

Одной из основополагающих задач, стоящих перед инвестором на стадии принятия решения о целесообразности вложения средств, является достоверная оценка финансового состояния и условий функционирования

объекта инвестирования, а также проведение сравнительного анализа вариантов размещения инвестиций с целью выявления оптимальных.

Инвестиционная привлекательность означает наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. Поэтому, повышение инвестиционной привлекательности предприятия сферы услуг – это дополнительные его возможности модернизации, совершенствования реализуемого нового продукта, а иногда и выхода из кризиса. Реализация вышеизложенного возможна лишь при создании эффективного механизма управления инвестиционной привлекательностью предприятия сферы услуг (рис. 1).

Механизм управления инвестиционной привлекательностью предприятия сферы услуг включает в себя следующие этапы:

1) диагностика инвестиционной привлекательности предприятия сферы услуг, состоящая из оценки влияния внутренних и внешних факторов, а также оценки качественных и количественных показателей инвестиционной привлекательности;

2) выбор методики, а также стратегии повышающей инвестиционную привлекательность предприятия сферы услуг;

3) реализация механизма повышающего инвестиционную привлекательность предприятия сферы услуг.

Сформированная система индикаторов позволит проанализировать инвестиционную привлекательность предприятия, используя, к примеру, методику рейтинговой оценки, которая позволит потенциальному инвестору расставить приоритеты в выборе наиболее безрискового и перспективного предприятия для вложения своего капитала.

Для проведения рейтинга инвестиционной привлекательности проводится диагностика исследуемого предприятия сферы услуг и предприятий-конкурентов на основе количественных индикаторов инвестиционной привлекательности, после чего проводится расчет каждой отдельной группы индикаторов, а окончательный рейтинг рассчитывается по методу расстояний, так, что в конечном итоге мы получаем некоторую агрегатную оценку, рассчитываемую по набору исходных частных показателей.

Потенциальный инвестор должен принять во внимание рекомендации экспертов по корректировке рейтинговой позиции предприятия сферы услуг по показателю инвестиционной привлекательности и сделать соответствующие выводы о надежности данного предприятия и целесообразности вложения в него средств.

Таким образом, механизм управления инвестиционной привлекательностью предприятия сферы услуг в виде рейтинга наиболее приемлем, и может служить инструментом для принятия решения об инвестировании в то или иное предприятие из выбранной инвестором совокупности.

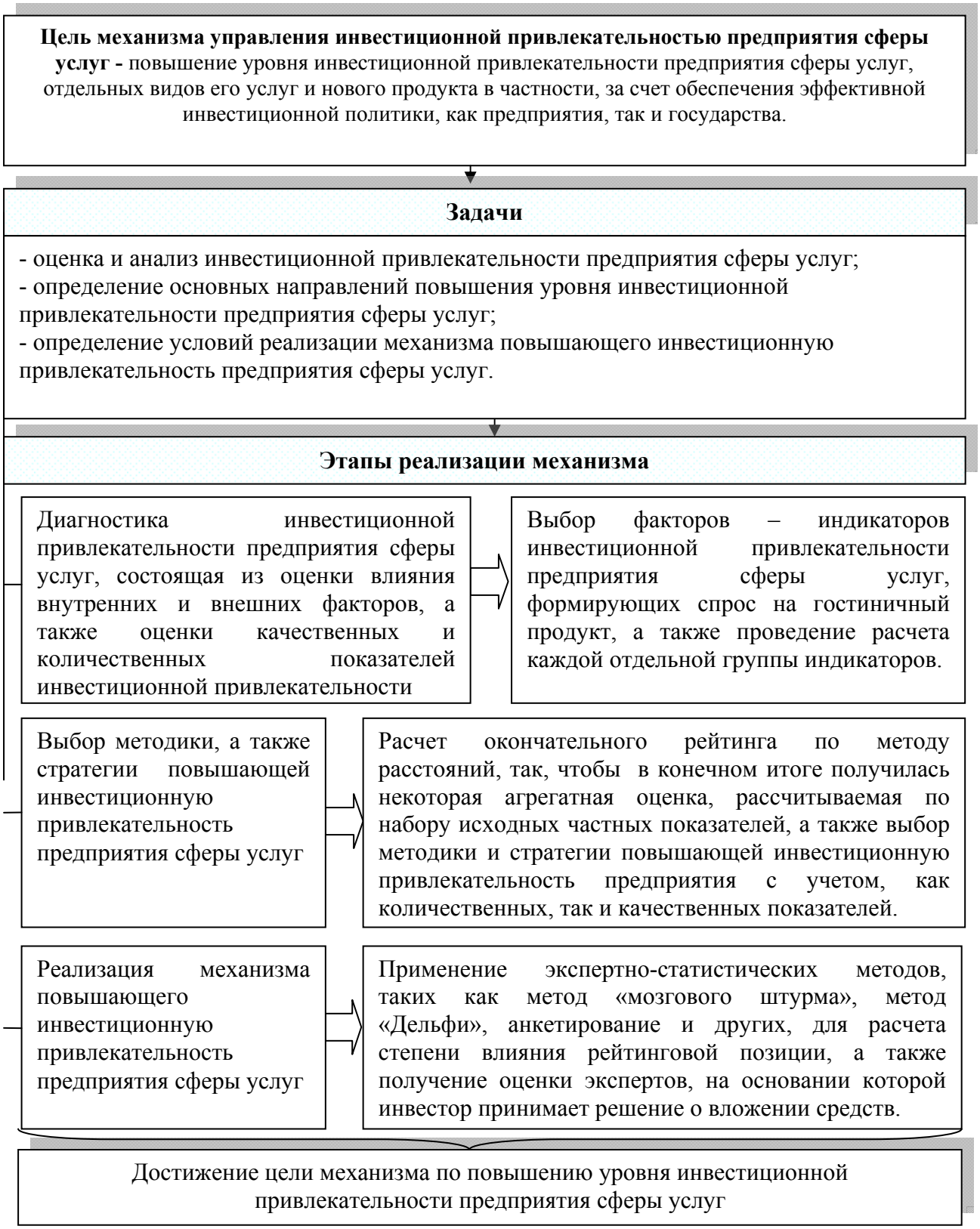


Рис. 1. Механизм управления инвестиционной привлекательностью предприятия сферы услуг

Вышеприведенный механизм позволяет потенциальному инвестору расставить приоритеты в выборе наиболее безрискового и перспективного предприятия сферы услуг для вложения своего капитала, при этом необходимо производить корректировку рейтинговых позиций с учетом факторов экономической нестабильности.

Список литературы

1. Егоров, П.В. Стратегическое управление привлечением иностранных инвестиций в экономику Украины [Текст] : Монография / П.В. Егоров, Э.Ю. Терещенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2015. – 168с. – ISBN 966-374-055-8.

2. Лутай, Л.А. Механизмы стратегического управления предприятиями сферы услуг : [монография] / Л. А. Лутай, О. Л.Некрасова. – Донецк : ООО «Восточный издательский дом», 2011. – 245 с.

УДК 336.764

МИРОВОЙ РЫНОК ЗОЛОТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Пилипенко В. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
pylypenko.v@mail.ru

Исторически так сложилось, что у многих народов мира золото служило и служит символом высокой ценности. По сути, золото является эквивалентом богатства и власти, средством товарного обмена. Ранее и до сих пор золото находится в центре противоречий между народами и государствами.

Соответственно, актуальными становятся вопросы роли золота для экономик стран мира, насущных проблем поисков разведки и добычи металла, регулирования рынка золота. Большой интерес представляют перспективы дальнейшего развития и функционирования мирового рынка золота в условиях глобализации.

Значимый вклад в теорию развития и функционирования мирового рынка золота внесли Г.Л. Авагян, М.В. Романовский, О.В. Врублевская, К.В. Рудый, В.С. Ефимов, Н.П. Белотелова, Л.Н. Красавина, И.В. Меркулова, С.Р. Моиссев и др.

Целью работы является выявление основных черт мирового рынка золота и исследование особенностей его функционирования в условиях глобальных экономических процессов.

Рынки золота - это центры торговли золотом, где концентрируется спрос и предложение этого металла и осуществляется его регулярная купля-продажа. Мировой рынок золота в широком плане охватывает всю систему

циркуляции этого драгоценного металла в масштабах мира - производство, распределение, потребление. Иногда это понятие рассматривается и в более узком плане - в качестве рыночного механизма, обслуживающего куплю-продажу золота как товара на национальных и международном уровнях. При этом следует иметь в виду, что, когда речь идет об основных особенностях и параметрах рынков золота обычно подразумевается, во-первых, купля-продажа наличного металла в слитковой форме и, во-вторых, оптовые методы торговли этими слитками. Соответственно, особенности торговли так называемым "бумажным золотом" анализируются в рамках деятельности золотых бирж [1].

Нестабильность и различного рода экономические кризисы по всему миру провоцируют политиков и экономистов искать способы реформирования существующей мировой финансовой системы. Кто-то ищет новые решения, другие же обращают свой взгляд в прошлое с целью найти то, от чего отказались преждевременно.

Особое внимание вновь обращают на золото, как на универсальный и совершенно естественный эталон стоимости. Курс многих быстроразвивающихся стран, например членов БРИКС на дедоларизацию экономики подогревает спрос на золото, как на высоколиквидный резервный актив. Динамику изменения объема золота в отдельных государствах можно проследить в табл. 1 [2].

В течение 2014 года золотой запас развитых стран практически не изменился. Развивающиеся страны и страны с формирующимися рынками, напротив, значительно увеличили сбережения в золоте. Наиболее активно наращивали авуары в драгоценных металлах Россия - на 173 тонны, Казахстан – на 48 тонн, Турция – на 9,4 тонн [3].

Исходя из динамики изменения ЗВР видно, что все страны, даже США охотнее тратят именно валюту, стремясь сохранить или увеличить объём золотого запаса. Довольно противоречивая позиция для Ямайской валютной системы, где роль золота заметно ослаблена.

В июле 2015 года Народный банк Китая, впервые после 2009 года, опубликовал данные о своём золотом резерве. По информации на конец июня 2015 года, он составил 1658 тонн золота. Таким образом, за последние пять лет запасы Китая выросли на 57 % - с 1054 тонн в мае 2009 года[4]. В июле 2015 года Народный банк Китая купил 19 тонн таким образом золотой запас составил 1677,4 тонн золота. В августе 2015 года Народный банк Китая приобрел 16,2 тонн таким образом золотой запас на 1 сентября 2015 года составляет 1693,6 тонн золота [5].

Золото не собирается сдавать позиции одного из ведущих финансовых инструментов, хотя формально желтый металл уже более тридцати лет не является синонимом денег: после отмены золотого стандарта в 1971 году с ценой золота не связана ни одна валюта, и расчеты между государствами осуществляются по форме более современной, нежели физическое перемещение слитков из одного хранилища в другое. Но золотой запас государств остается существенным фактором его мощи. Особенно заметным

это становится во времена экономической нестабильности: даже не слишком глубокий кризис с неизбежностью влечет за собой рост цен на золото. Если учесть к тому же, что объемы мирового производства золота падают, а спрос на благородный металл, напротив, должен расти (не только со стороны финансовых институтов, но и авиационной, космической, ювелирной промышленности, а также медицины), легко сделать вывод, что золотодобыча по-прежнему является выгодным и социально значимым бизнесом [6].

Таблица 1

Структура международных резервов отдельных стран

Страна	Международные резервы по состоянию на дату отчета, млн. долларов США		Золото, в тоннах		Доля золота в общем объеме международных резервов, в %	
	01.01.2015	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2014
США	431 449	448 890	8 133,50	8 133,50	71,9	70
Германия	192 732	198 250	3 384,20	3 387,20	67,7	66
Италия	142 223	145 516	2 451,90	2 451,90	66,5	65,1
Франция	143 456	144 950	2 435,40	2 435,40	65,5	64,9
Канада	74 700	71 937	3	3	0,2	0,2
Корея, республика	362 785	345 703	104,5	104,5	1,1	1,2
Соединенное королевство	135 589	132 929	311	310,3	8,9	9
Швейцария	545 400	535 883	1040	1 040,10	7,3	7,5
Япония	1 260 548	1 266 815	765,2	765,2	2,3	2,3
Российская Федерация	385 460	509 595	1 208,20	1 035,20	12	7,8
Турция	127 312	131 035	529,1	519,7	16	15,3
Индия	322 509	295 659	556,8	556,8	6,6	7,3
Китай	3 891 282	3 872 278	1 054,10	1 054,10	1	1,1
Саудовская Аравия	744 243	737 766	323	322,9	1,7	1,7
Бразилия	363 551	358 808	67,2	67,2	0,7	0,7
Итого в странах с формирующимися рынками и развивающихся странах	7 087 455	7 189 776	5 207,00	4 989,60	2,8	2,7
Итого по группе развитых стран, включая страны ЭВС и ЕЦБ	4 995 308	4 998 893	21 979,00	21 981,70	16,9	17

Таким образом, развивающиеся страны всерьёз рассчитывают на увеличение роли золота в мировой финансовой системе и на возврат статуса золота как международного финансового актива. Конечно же, речь не идёт о возвращении к золотому стандарту, однако в процессе дедоларизации золото может сыграть весомую роль.

Список литературы

1. Бернстайн, П. Власть золота. История наваждения / П. Бернстайн; [пер. с англ.]. - М. : Олимп-Бизнес, 2013. - 212 с.

2. Грайс Дилан. Рынок золота оздоровился [Електронный ресурс] / Дилан Грайс.- Режим доступа: http://www.firtka.if.ua/?action=show&id=34811.

3. Мировой рынок золота [Электронный ресурс] / In Zoloto. — Режим доступа: http://inzoloto.ru/investicii-v-zoloto/mirovoj-rynok-zolota.

4. Мировой рынок золота. Энциклопедия инвестора [Электронный ресурс] / сайт "Академик". - Режим доступа : http://investments.academic.ru.

5. Рынки золота [Электронный ресурс] / Financial services provided by InstaForex Companies Group Copyright. - Режим доступа: http://instaforex.com.ua/ru/gold.php.

6. Gold Demand Trends [Електронний ресурс] / World Gold Council. - Режим доступа: http://www.gold.org/supply-and-demand.

УДК 336.143(4)

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА ЕС

Соловьева Ю. М.
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
yulia_mikhaylovna@mail.ru

На этапе модернизации экономики стран мирового сообщества актуальным вопросом является реформирование бюджетной системы и реализация инновационной бюджетной политики. Отдельные аспекты бюджетной стратегии ЕС исследовали многие учёные, среди них: Буторина О.В. [1], Гилёва А.А. [2] и другие.

Целью работы является освещение бюджетной политики ЕС.

Бюджетная система Европейского Союза это совокупность бюджетов всех стран Евросоюза. Она является двухуровневой. Первый уровень – это общий бюджет Европейского Союза. Второй уровень – это бюджеты двадцати восьми государств-членов ЕС, которые представляют собой фонд денежных накоплений для решения общенациональных задач и реализации бюджетной политики стран Евросоюза.

Бюджет Союза как экономическая категория представляет собой централизованный фонд денежных сбережений для покрытия расходов ЕС, а как общественная категория выступает как совокупность экономических отношений, возникающих при образовании, распределении и использовании централизованных денежных фондов для осуществления стратегических приоритетов модернизации социально-экономического развития общества и качественного выполнения контролирующих функций финансовыми органами власти.

Бюджет Евросоюза базируется на общепринятых принципах: универсальности (образование общего фонда для бюджетных финансирований); эффективного финансового управления (реализация бюджета в соответствии с принципами эффективности и результативности); единства бюджетного планирования (объединение доходов и расходов ЕС в единый бюджетный документ); равновесия (сбалансированность доходов и расходов общего бюджета); прозрачности (публикация бюджетов и всех поправок к нему в официальных изданиях Евросоюза); спецификации (направление бюджетных ассигнований на конкретные статьи расходов);

Бюджетная политика Европейского Союза – это комплекс мер по формированию и исполнению бюджета, а также регулированию бюджетной стратегии государств Евросоюза. Она представляет собой процесс многостороннего взаимодействия, который основан на бюджетных правилах, разработанных с целью обеспечения взаимосвязи бюджетной политики стран с бюджетной стратегией ЕС.

Бюджетная политика Европейского Союза включает совокупность мероприятий правительств государств-членов ЕС по созданию оптимальных условий для реализации государственных функций через бюджет в контексте проводимой финансовой политики государства.

На уровне национальных государств бюджетная политика обладает значительной автономией от Европейского Союза: правительства стран-членов ЕС могут самостоятельно выбирать направление бюджетной политики и распоряжаться бюджетными средствами.

После вступления в силу Лиссабонского договора, подписанного лидерами государств-членов ЕС на саммите Евросоюза в Португалии в 2007 г. в процедуру принятия решения о существовании бюджетного дефицита стали вовлекаться государства, имеющие его. В отношении принятых решений, они высказывают Совету замечания, которые учитываются при подготовке заключительного варианта бюджета.

При наличии чрезмерного бюджетного дефицита в определенных странах Совет ЕС принимает рекомендации для них, которые не предаются гласности, если в течение установленного срока предприняты результативные действия. При отрицательной реакции Совет применить или усилить бюджетные процедуры: потребовать от государства-члена ЕС публикации информации о выпуске облигаций и ценных бумаг; предложить Европейскому инвестиционному банку пересмотреть политику

предоставления займов; потребовать предоставить беспроцентный вклад до исправления дефицита; наложить штрафы.

Бюджет Европейского Союза не является классическим инструментом макроэкономического регулирования национальных бюджетов государств. Бюджетная политика ЕС не выполняет функции макроэкономического регулирования на европейском пространстве. На общеевропейском уровне происходит аккумулирование денежного капитала в виде поступлений от взносов стран и ряда налогов с последующим их стратегическим перераспределением.

Выводы: таким образом, бюджетной политике ЕС характерны определенные принципы и положительные тенденции. Бюджет ЕС существует наряду с бюджетами, входящих в него стран. Доходы бюджета ЕС формируются в основном за счет отчислений от ВНП, таможенных сборов и отчислений от НДС. ЕС принимает перспективные финансовые программы, допускает лишь небольшую корректировку контрольных цифр бюджета. В настоящее время реализуется новая бюджетная программа, направленная на стратегическую модернизацию экономики и финансового сектора стран-членов ЕС.

Список литературы

1. Буторина, О.В. Европейский союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития / под ред. Ю.А. Борко (отв.ред) и О.В. Буториной. М.: УРСС, 2001. – 472 с.

2. Гилёва, А.А. Пути реформирования доходов общего бюджета Европейского Союза // Инициативы XXI века. – 2010. – № 4-5. – С. 84 – 87.

УДК 339.92

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Туралина А. Г.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
turalina.anna@rambler.ru

Научно-технический прогресс превратился сегодня в решающий фактор экономического и социального развития любой страны. Он играет ключевую роль в решении всех проблем экономического, социального, экологического, культурного и даже политического развития. Широкомасштабное использование отечественных и мировых научных и технических достижений, новейших технологий способствует росту выпуска продукции, а результаты научного поиска ускоряют темпы экономического развития.

Целью данной работы является исследование инновационного развития в системе международной конкурентоспособности.

Теоретико-методологической основой исследования являются фундаментальные работы таких известных ученых, как – Й. Шумпетер, М. Кондратьев, М. Калецки, П. Дракер, Х. Барнет, Е. Денисон и др.

Существует множество концепций, которые отражают сущность взаимодействия процессов технологического развития на различных стадиях и конкурентных преимуществ компании. Согласно теории М. Портера конкурентоспособность государства определяется конкурентными преимуществами фирм на мировой арене, которые формируют свою стратегию с учетом факторов производства, спроса и вспомогательных отраслей. В настоящее время эффективная стратегия фирмы не может быть реализована без технологического и инновационного пути развития.

В свою очередь, Й. Шумпетер пошел дальше и утверждал, что технологические инновации «выталкивают» экономическую систему из равновесного состояния. Если один предприниматель прибегает к инновациям – увеличивает прибыли, то он стимулирует других предпринимателей поступать аналогично: разрабатывать, создавать и распространять новые виды товаров, технологий, внедрять новые организационные формы. Таким образом, увеличиваются доходы экономики, и обеспечивается постоянный рост.

Е. Денисон выяснил, что технический прогресс без учета факторов, связанных с повышением качества труда и квалификации рабочих, обеспечивает треть темпов роста реального национального дохода. К прогрессу знаний он относит «технологические знания» и знания «по управлению». Высокие оценки значения нематериального технического прогресса» в целом и роли образования в частности были количественным подтверждением того, что совершенствование, повышение квалификации, образование, улучшение общих условий воспроизводства рабочей силы, рационализация производства, новые методы управления – это качественные изменения, которые становятся движущей силой экономического прогресса.

Итак, инновации необходимы на всех стадиях производственного процесса от обработки научно-технической идеи до ее реализации. При этом инновационные процессы взаимосвязаны с рыночными отношениями. Большая часть инноваций реализуется в рыночной экономике предпринимательскими структурами как средство решения производственных и коммерческих задач. Следовательно, инновации ориентированы на рынок, на конкретного потребителя или потребность. Таким образом, инновационный процесс — это комплекс последовательных работ от получения теоретического знания до использования товара, созданного на основе нового знания, потребителем.

В зависимости от уровня развития нововведений принято различать две основные модели инновационного процесса: модель диффузии — развитие нововведений на макроуровне; модель организации инноваций на отдельном предприятии — развитие нововведений на микроуровне. Как

правило, две эти модели взаимосвязаны и являются определяющим фактором развития друг друга.

На макроуровне можно выделить основные группы факторов, которые оказывают непосредственное влияние на развитие научно-технического потенциала:

1. Экономические – уровень развития экономики, показатели инфляции, нормы налогообложения;
2. Политические – стабильность и способность государства регулировать, принимать законы и контролировать их четкое выполнение;
3. Юридические – состояние законодательной базы, наличие или отсутствие необходимых норм по защите прав интеллектуальной собственности;
4. Научно-технические – уровень инновационного потенциала государства, развитие науки и техники;
5. Социальные – уровень развития культуры, показатели уровня жизни…

Необходимо отметить, что макроэкономический аспект влияния на инновационную активность предприятий отражают регуляторные факторы. Предприятия стремятся к созданию со стороны государства стимулирующей среды для поддержки и обеспечения инновационной деятельности, соблюдения нормативов бюджетного финансирования научной деятельности и обеспечения охраны интеллектуальной собственности при создании новой продукции или технологий, а также осуществление эффективной экономической и промышленной политики, которая бы способствовала выходу на рынки сбыта. Система общегосударственного стимулирования реализуется через государственные и общественные стимулы, основанные на законодательстве о льготах, инвестициях, об охране авторских прав и интеллектуальной собственности. Прямо влияют на хозяйствующий субъект разнообразные программы научно-технического развития, субсидии, льготные кредиты. Наиболее распространенными методами косвенного стимулирования инновационной деятельности является ускоренная амортизация, освобождение расходов на НИОКР и инвестиций в приоритетные направления НТП от налогообложения.

На микроуровне факторы способствующие увеличению инновационного потенциала предприятий являются – сокращение использования устаревших видов техники и технологий, наращивание автоматизированных мощностей, повышение уровня квалификации работников, усовершенствование внутрифирменного стимулирования и т.д.

Для обеспечения процесса обновления продукции и технологий важным является возможность использования компьютерной техники в сфере проектирования и управления производственными процессами, что способствует повышению конкурентоспособности как самой продукции и технологий, так и предприятия в целом, а как следствие, всей национальной экономики.

Итак, можно сделать вывод, что в течение последних десятилетий мировая экономика, вошла в период радикальной структурной трансформации, связанной с существенным возрастанием роли наукоемких, высокотехнологичных производств, развитие которых определяется главным образом интенсивным использованием знаний и широким внедрением инноваций в различные сферы экономической жизни. Формируется экономика, основанная на знаниях. Это актуализирует вопросы формирования инновационного потенциала, который является непременным условием построения эффективной экономики, конкурентоспособной на мировых рынках.

Список литературы

1. Аньшин, В.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие / В.М. Аньшин, А.А. Дагаев.– М.: Дело, 2003.- 528 с.

2. Научные основы маркетинга инноваций: Монография, том 1 под ред. д.э.н, проф. С.Н. Ильяшенко. – Сумы, 2013 – 279с.

3. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями: пер.с англ. / Б. Твисс. – М.:Экономика, 1989.

4. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для ВУЗов, 6-е изд., СПб: Питер, 2008. – 443с.

5.Шумпетер, Й. Теория экономического развитии: пер.с англ./ Й. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982.

УДК: 332.145

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шилец Е. С., Сокрутенко О.-А. С.
ГОУВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
shilec1@mail.ru, osokrutenko@gmail.com

В условиях глобализации, трансформации национальных экономик, социально-экономических вызовов вопросы конкурентоспособности регионов приобретают особую значимость, т.к. во многом детерминируют конкурентоспособность национальных экономик. Важность научного изучения категории конкурентоспособности в рыночной системе ведения хозяйства обусловлена тем, что в ней в концентрированном виде репрезентирован экономический, социальный, научно-технический, организационно-управленческий, маркетинговый потенциал отдельных субъектов хозяйственной деятельности и всего государства.

Весомый вклад в исследования конкурентоспособности в различных аспектах внесли такие отечественные и зарубежные ученые, как Б. Гардинер, Дж. Даннинг, Р. Мартин, М. Портер, К. Фримен; Л. Л. Антонюк, Я. Б. Базилюк,И. В. Брикова, В. М. Гейц, И. В. Крючкова; С. Т. Важенин, Н. Я. Калюжнов, И. В. Пилипенко, А. З. Селезнев, Л. С. Шеховцева и др.Постоянная конкурентная борьба между государствами и регионами на разных рынках обусловливает необходимость изучения характеристик региональной конкурентоспособности и, прежде всего, потенциальных факторов ее повышения, так как это в значительной степени способствует росту уровня жизни населения и достижению стратегических целей государственного и регионального развития.

Цель – исследовать основные факторы, обусловливающие повышение региональной конкурентоспособности.

Конкурентоспособность региона – это свойство региона как экономической системы функционировать и развиваться в рыночной среде, эффективно обеспечивать процессы воспроизводства человека, благ и регионального потенциала, которое может изучаться в разных аспектах и на разных уровнях [4, с. 25].

Конкурентоспособность регионов зависит от результатов: реализации государственной региональной политики и осуществления местного самоуправления; социальной и экономической активности как органов власти и хозяйствующих субъектов, так и населения и его общественных институтов; использования потенциала административно-хозяйственной системы; генерирования и освоения инноваций в регионе и т. п. [2].

Факторами конкурентоспособности можно считать институции, процессы, явления, которые являются причиной приобретения регионом сильных конкурентных позиций в одной или нескольких сферах региональной конкурентоспособности (экономика региона, социальная сфера, экологическая ситуация и т. п.).

Очевидно, что «в условиях высокотехнологичных производств наличие таких факторов, как земля, капитал, трудовые и естественные ресурсы уже не означает автоматическое получение конкурентного преимущества» [5, с. 248]. Поэтому важной задачей теории и практики представляется выявление таких факторов, которые создают для региона сильные конкурентные преимущества, способствуют размещению на их территориях новых предприятий или кластеров, привлечению инвестиций, развитию научного и человеческого потенциала. В этом смысле разделяем мнение П. Ю. Беленького, который считает, что «конкурентоспособным во всем нельзя быть, важно быть конкурентоспособным в том, что имеет значение для жителей региона, для субъектов ведения хозяйства и граждан других регионов (стран), с которыми будут поддерживаться экономические контакты, необходимые для удовлетворения потребностей жителей данного региона» [1, с.15].

И. А. Дегтярева выделяет шесть групп факторов, обусловливающих повышение конкурентоспособности региона, при этом особый акцент делает на шестом факторе –«культуре» (рис. 1.) [2, с. 15]:

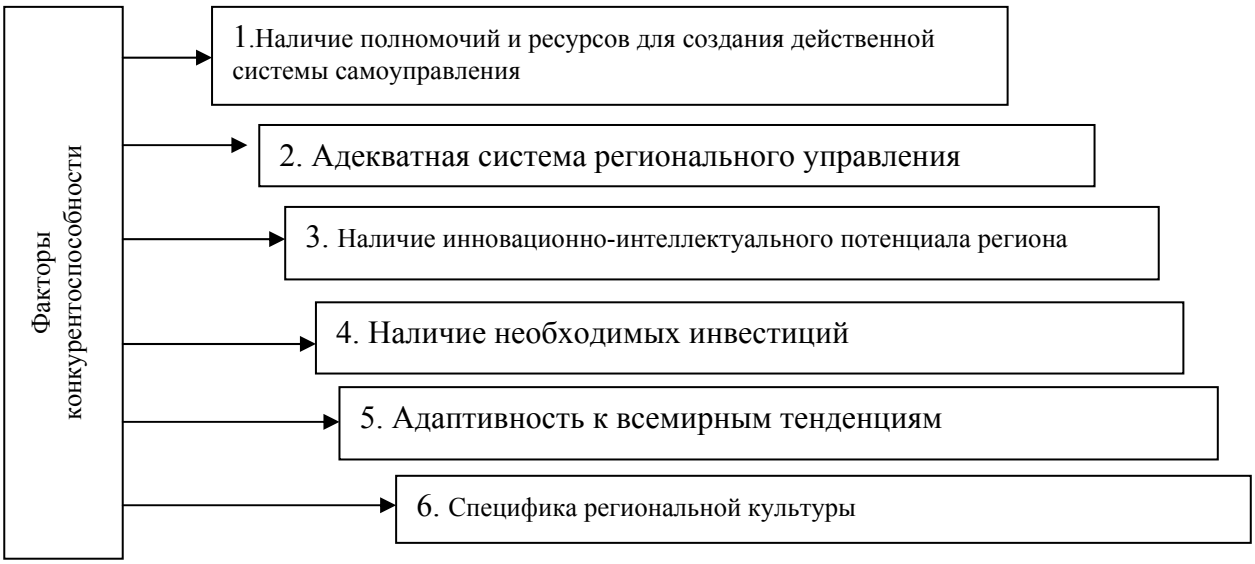


Рис. 1. Факторы конкурентоспособности региона [2, с. 15].

По релевантным признакам «факторы конкурентоспособности можно объединить в три группы: к первой относятся материально-технические факторы; ко второй -организационно-экономические, к третьей – социально-психологические»[6, с.23-25].

Конкурентоспособность региона является функцией набора конкурентных характеристик, оцениваемых экспертным путем. Идеальный вариант достигнут, если:

$$К - f_{i=1}(xq)^n - Р_{j=1}\, a_i/b_i \quad {}^m Р \quad c_j/d_j - 1,$$

где Р – уровень конкурентоспособности региона;

xq – конкурентная характеристика;

a_i – коэффициент в баллах по i-му параметру;

$i = 1$ – количество параметров, которые максимизируются;

c_j–минимальный коэффициент по j-му параметру, который минимизируется;

d_j–коэффициент в баллах по i-му параметру.

Использование данной формулы предоставляет возможность оценки конкурентоспособности региона и установления ее факторов.

Таким образом, факторы повышения конкурентоспособности региона – категория многоплановая, постоянно реагирующая на изменения в процессах

развития национальных и региональных экономик. Для реализации факторов как конкурентных преимуществ необходима их адаптация к региональным потребностям, что может быть достигнуто за счет стимулирования инновационной активности предприятий всех форм собственности, внедрения современных технологических стандартов и разработки специализированных государственных программ повышения региональной конкурентоспособности.

Список литературы

1. Бєлєнький, П. Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності / П.Ю. Бєлєнький // Вісник НАН України. - 2007.- № 5. - С.9-18.
2. Дегтярьова, І. О. Фактори підвищення конкурентоспроможності сучасного регіону / І.О. Дегтярьова. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/ doc_pdf/Degtyareva_IO.pdf. – Дата доступу: 10.04.2016.
3. Ігнатова, Т. Інституціональне середовище в розвитку конкурентоспроможності регіональної економіки [Електронний ресурс] / Т. Ігнатова. – Режим доступу: http://econom.nsc.ru. – Дата доступу: 10.04.2016
4. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / под ред. Ю. К. Перского, Н. Я. Калюжновой. – М. : ТЕИС, 2003. – 472 с.
5. Наврузов, Ю. В. Детермінанти конкурентоспроможності регіонів [Текст] /Наврузов Ю. В. // Актуальні проблеми державного управління: зб.наук.пр. – Х.: Вид-во ХарРІ УАДУ «Магістр», 2003. - № 2 (16): у 2-х ч.- Ч.1. - С. 246-253.
6. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістомологічні підходи та практична проблематика [Текст] : [монографія] / [В. П. Мікловда та ін.]; Держ. вищ. навч. закл. «Ужгород. нац. ун-т», Вищ. навч. закл. Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі» (ПУЕТ).– Полтава : ПУЕТ, 2013. – 307 с.
7. Porter M. Competitiveness: Moving to the Next Stage / M. Porter, C. Ketels. – DTI Economics. Paper 3. – London : Department of Trade and Industry, 2003. – Access mode: https:// members.weforum.org/. pdf. – Title from screen

Секция
«Национальная экономика и государственное управление»

УДК 332.02

МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Азарова А. В.
ГУ «Институт Экономических Исследований», г. Донецк
Anko-87@yandex.ru

Одной из важнейших задач современности представляется обеспечение поступательного развития и избежание кризисных явлений, достижение которого возможно посредством планирования. Опыт планирования активно использовался еще со времен СССР, однако, в условиях перехода от плановой к рыночной экономике данная парадигма претерпела кардинальные изменения. Изменились не только методы планирования, но и подход к рассмотрению объекта планирования. И. А. Тажитдинов [1, с.191] выделяет 6 основных параметров в понимании территориальной социально-экономической системы, которые изменились наиболее существенно: 1) способ планирования, 2) характер функционирования, 3) способ распределения ресурсов, 4) целевые установки, 5) интересы участников, 6) инструменты управления.

Смена парадигмы в понимании сущности объекта планирования изменила и подход к понимаю связей между хозяйственными субъектами, насыщающими территорию. В этой связи встает вопрос о развитии связей не только внутри системы, но между территориальными социально-экономическими системами для решения новых задач, которые требуют для своего решения не только бюджетные средства, но и средства других контрагентов, заинтересованных в их решении. Для этого необходимым является включение таких связей в виде особых адаптивных межтерриториальных объединений в структурную организацию хозяйственного пространства страны, а также в систему ее планирования.

Структурная организация хозяйственного пространства страны на данный момент, как правило, имеет следующие уровни: 1)государственный (охватывает всю территорию страны в целом) – 2)региональный (как правило, субъекты государства) – 3)местный (районы, города, сельские поселения).

Таблица 1

Смена парадигм понимания сущности территориальной социально-экономической системы в условиях перехода от плановых отношений к рыночным

Параметры сравнения	Плановая экономика	Рыночная экономика
Экономический уклад	Административно-плановый	Рыночный
Способ планирования	Вертикальный	Горизонтальный
Характер функционирования	Ориентация на долгосрочность, устойчивость структуры района, жесткое встраивание в экономико-хозяйственную деятельность государства	Гибкость, направленность на решение краткосрочных временных задач
Способ распределения ресурсов	Плановый целевой характер инвестирования конкретному хозяйствующему субъекту	Конкуренция за ресурсы
Целевые установки	Цель – оптимальное размещение производительных сил с дальнейшей организацией замкнутой хозяйственной цепочки	Многовариантность целевых установок от производственных до социальных
Интересы	Превалирование интересов государства	Баланс интересов государства, местного самоуправления, населения и хозяйствующих субъектов
Инструменты управления	Планы (например, 5-летние)	Программно-проектный подход
Сущность	Регион как административная и хозяйственная единица страны	Регион как квазигосударство и/ или квазикорпорация

Для решения проблем населения, для учета их интересов, а также для рационального и более полного использования ресурсов территории и раскрытия ее потенциала необходимым представляется выстраивание нового уровня – межтерриториального. Данный уровень отличается следующими особенностями: 1) образованием – может формироваться как «сверху - вниз» по инициативе местных органов власти, так и «снизу - вверх» по инициативе экономических резидентов территории; 2) целью – выбором направления совместных усилий для комплексного преодоление проблем территории (экономия в расходах за счет создания совместной инфраструктуры, создание условий для реализации крупных инвестиционных проектов); 3) лабильностью границ (определяются целями соответствующих программ); 4) отсутствием признаков административной единицы; 5) характером экономических отношений (имеет место экономическая целесообразность).

Главной задачей таких образований становится обеспечение развития территории, которые изложены в рамках единой территориальной политики, а также решение таких задач, которые муниципальные образования в силу ограниченности ресурсов или полномочий не могут решить по отдельности. Необходимым условием функциональности (действенности такого уровня) является его включение в систему стратегического планирования на уровне

регион – местные образования, которое обеспечит согласование интересов всех участников (не только органов государственной власти, но стейкхолдеров территорий), а также позволит корректно ранжировать мероприятия по реализации системы стратегий и грамотно распределить ресурсы согласно цели развития территории.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что интеграция межтерриториального сотрудничества в систему стратегического планирования и управления должна обеспечить фокусированное развитие отдельных территорий в рамках государственной территориальной политики, что, в свою очередь, обеспечит консолидацию потенциала, ресурсов власти, хозяйствующих субъектов, а также населения на реализацию цели создания такого сотрудничества, которое будет способствовать преодолению социально-экономических проблем развития территории, а также диффузии экономического роста на прилегающие территории.

Список литературы

1. Тажитдинов, И. А. Субрегион как особое звено территориально-экономической системы : сущность, особенности функционирования и управления / И. А. Тажитдинов // Вестник УГАТУ. – 2013. – Т.17. - № 1(54). - С. 191-197.

УДК 316.4

РЕСУРСНЫЕ ЦЕНТРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Балабанов И. С., Субханкулова Р. Ф.
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный университет»,
г. Уфа, РФ
alf_cen@mail.ru

Молодежная политика сегодня может быть эффективной только в том случае, если она поддерживает индивидуальное развитие молодого человека, а не стремится формировать его личность по шаблонам, стандартам, предписаниям.Именно поэтому сегодня и ведется речь о совершенствовании молодёжной политики на муниципальном уровне, которая должна уйти от доминирования механизмов социальной поддержки молодежи в пользу создания условий для ее позитивной социализации, самореализации, социального развития.

Для решения сложившейся проблемной ситуации, предлагается создание ресурсного центра для реализации молодежных инициатив. На данный момент, в различных городах России такие центры созданы и успешно функционируют: МБУ «Кемеровский центр молодежных

инициатив», «ПРОРЫВ». Центр молодёжных инициатив Чайковского МР Пермского края, Ресурсный Центр Молодежных Инициатив (РЦМИ) г.Улан-Удэ и другие.Предлагаемый для внедрения ресурсный центр (РЦ) представляет собой комплексное объединение по реализации приоритетных направлений государственной, региональной и городскоймолодежной политики [1].Цель его создания– развитие творческого потенциала молодых людей и реализация их инициатив не только на уровне районного конкурса, но и на региональном уровне.

Задачи такого Ресурсного центра:

1. Помогать молодым людямразвивать и реализовывать свой потенциал в интересах города, области и страны;

2. Вовлекать молодежь в социальные процессы и проекты различного уровня;

3. Поддерживать и развивать позитивные инициативы молодёжи;

4. Организовывать социально-значимые мероприятия различного формата для молодёжи и совместно с молодежью.

Ключевые функции Ресурсного центра распределены по соответствующим секторам. Так экспертная группа занимается отбором заявок, разработкой и экспертизой представленных проектов, подготовкой рекомендаций по проектным решениям, консалтингом. Секретариат осуществляет поддержку внутреннего и внешнего документооборота, контроль исполнения поручений, организацию взаимодействия с молодежными общественными организациями, развитие молодежного трудового движения.Информационно-аналитический сектор проводит разработку, содержательное наполнение, информационно-техническое и организационно-методическое сопровождение информационных ресурсов по направлениям молодёжной политики, создание электронных баз данных и справочно-информационных массивов, информационное обеспечение центров занятости студентов и трудоустройства выпускников, действующих на базе учебных заведений, мониторинг средств массовой информации, социальных сетей, сайтов муниципальных образований, оказание гражданам бесплатной юридической помощи по вопросам, относящимся к компетенции Ресурсного центра.Сектор информационно-методического сопровождения реализует такие функции как освещение основных событий в СМИ, взаимодействие с организаторами мероприятий, проведение мониторинга качества проведения молодежной политики, формирование итоговой отчетности, разработка комплекса показателей для оценки качества предоставляемых проектов и инициатив, информационное сопровождение мероприятий, проектов и программ [3], реализуемых по направлениям молодёжной политики.

Наиболее важной функцией центра является поддержка инициатив молодежных организаций. В рамках реализации данной функции центр должен ежегодно проводить следующие конкурсы:

1) Конкурс социальных проектов и программ среди муниципальных учреждений, реализующих программы по работе с молодежью;

2) Конкурс социальных проектов и программ среди молодежных и детских общественных объединений;

3) Конкурс социальных проектов молодежных инициатив.

Непосредственно процесс проведения конкурсов включает организацию приема проектов, организацию заседания экспертов для рассмотрения конкурсных работ и определения победителей. Решение об итогах конкурсов оформляется протоколом заседания экспертного совета центра. В некоторых случаях, победителям конкурсов (муниципальным образованиям, некоммерческим организациям, инициативной молодежи) могут предоставляться средства муниципального бюджета на реализацию социально значимых проектов и программ [4].

Для наиболее эффективного функционирования такого центра необходимо предусмотреть разработку интернет-портала, который будет содержать всю необходимую информацию об услугах и конкурсах, проводимых центром. Также, на данном сайте необходимо предусмотреть регистрацию посетителей в личном кабинете для размещения подготовленных молодыми людьми материалов (статьей, проектов, информационных сообщений).

На данном сайте должны быть представлены:

1) Описание Центра и его деятельности.
2) Описание конкурсов и возможности получения грантов.
3) Регистрация в личном кабинете.
4) Просмотр видео и фото с конкурсов.
5) Возможность загрузки презентаций по проектам.
6) Получение on-line консультации по интересующим вопросам.

Алгоритм обращения молодых людей в Ресурсный центр, итогом которого станет получение гранта, включает этапы, представленные на рис. 1.

Можно выделить следующий положительный эффект от реализации предлагаемого проекта:

1) Увеличение количества специалистов по работе с молодежью.
2) Развитие молодежных инициатив, организация конкурсов и грантов.
3) Содействие при поступлении в учебные заведения города [2].
4) Привлечение дополнительных денежных средств в бюджет города, которые могут быть направлены на дальнейшее развитие механизма предоставления грантов.

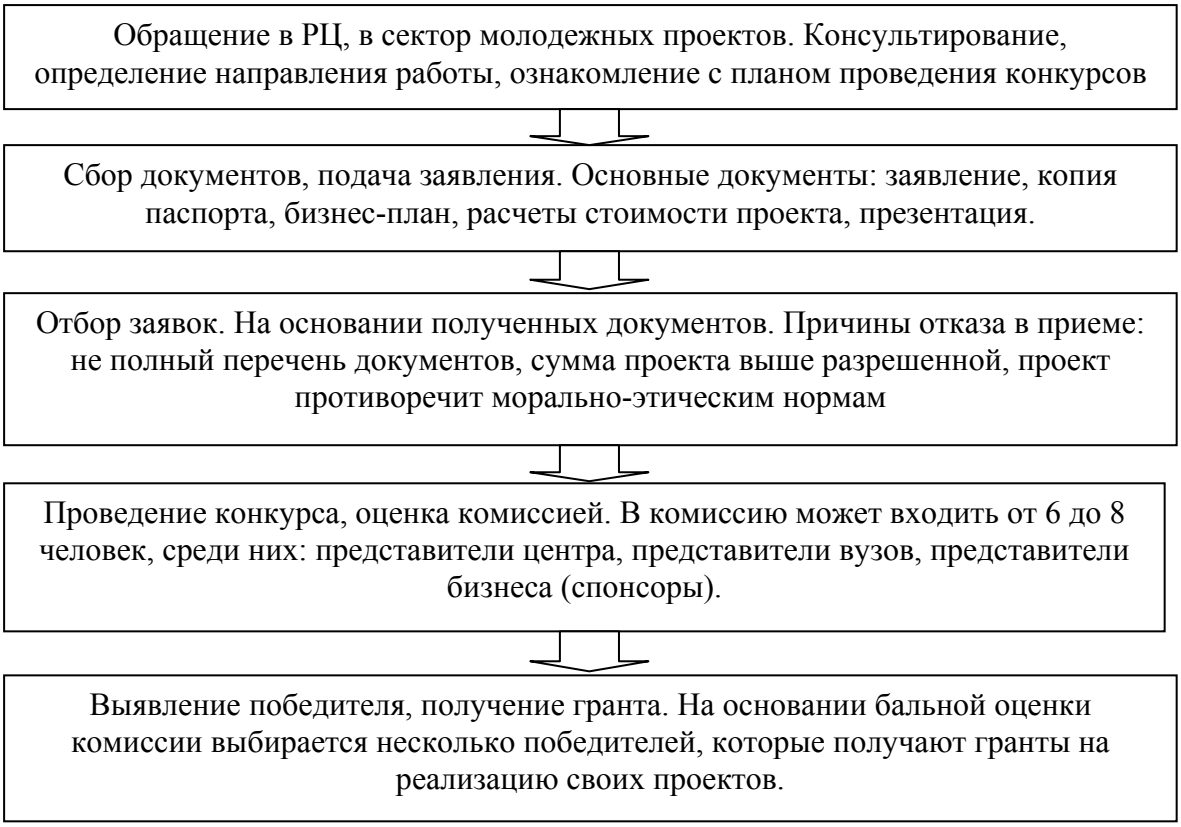


Рис. 1. Алгоритм проведения конкурса на получение гранта

Список литературы

1. Зиннурова, Г.Р. Методические аспекты оценки развития сферы муниципальных услуг / Г.Р. Зиннурова, В.В. Орешников // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12-6. – С. 1219-1223.

2. Мигранова, Л.И. Совершенствование механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг / Л.И. Мигранова // Науковедение. – 2013. – № 1 (14). – С. 57.

3. Уляева, А.Г. Формирование системы управления городской агломерацией на основе принципов корпоративного и административного управления / А.Г. Уляева // Молодой ученый. – 2016. – № 5-4 (109). – С. 37-41.

4. Фаттахов, Р.В. Прогнозирование развития социально-экономических систем муниципального уровня с применением модельного инструментария (на примере г. Уфы) / Р.В. Фаттахов, В.В. Орешников // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – № 13 (388). – С. 2-15.

УДК 332

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ОТДЕЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Биденко Т. В.
ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
bidenko.tatyana@gmail.com

Целесообразность повышения инвестиционной активности на отдельных территориях, как части единого инвестиционного процесса обусловлена не только состоянием местной экономики в целом, но и влиянием мировых тенденций развития. Инвестиционная активность, представляет собой интенсивность привлечения инвестиций в экономику. Обеспечить приток инвестиций в экономику возможно с помощью нормативно-правового регулирования инвестиционной активности (прямого регулирования), и посредством косвенного регулирования, основанного на оценке инвестиционной привлекательности той или иной территории.

Однако существует ряд факторов сдерживающих, снижающих инвестиционную активность. К ним можно отнести:

1) снижение возможностей бюджетов разных уровней, организаций и населения;

2) усиление оттока свободных финансовых ресурсов в более доходные и менее рисковые операции на финансовом рынке;

3) отсутствие механизма трансформации сбережений населения в инвестиции;

4) отсутствие устойчивых взаимосвязей в реальном и финансовом секторах экономики и диспропорции в их развитии;

5) медленные темпы инвестиционных реформ;

6) дефицит внутренних инвестиций не компенсируется притоком иностранных;

7) неразвитость рыночной инфраструктуры;

8) превышение расходного подхода к инвестициям;

9) несовершенство законодательной базы;

10) высокие риски инвесторов;

11) нестабильная политическая ситуация.

В странах с развитой экономикой существенным резервом инвестиционных ресурсов являются сбережения физических лиц. Однако и этот источник инвестиционных ресурсов маловероятен с учетом снижения уровня дохода и жизни населения.

Государство должно способствовать инвестиционному развитию, создавая условия для снижения зависимости от внешних источников финансирования и активизировать внутренние факторы инвестиционной активности.

В сложившейся ситуации собственные средства предприятий являются одним из ключевых источников ресурсов, характеризуются простотой и скоростью привлечения, высокой нормой прибыльности, существенно снижают риск неплатежеспособности. Мобилизацию внутренних ресурсов целесообразно проводить по следующим направлениям: реструктуризация предприятия; совершенствование структуры акционерного капитала и амортизационная политика, включающая в себя широкий спектр мер правового регулирования.

К сожалению, пока что, законодательство не регламентирует механизмы, направленные на повышение заинтересованности хозяйствующих субъектов в использовании амортизационных ресурсов на восстановление, модернизацию и реконструкцию основных средств, а рассматривается как способ компенсации затрат, связанных с капиталовложениями, а не как источников инвестиционных ресурсов.

Инвестиционная активность может набирать оборот в результате благоприятного налогового режима или увеличения размера рынка и, как следствие, увеличить спрос, занятость и объем производства. Предоставление налоговых льгот целесообразно для тех предприятий, которые вкладывают инвестиции в реконструкцию и техническое перевооружение производства, осуществляют амортизационную политику, реализуют научно-техническое развитие и т.д.

Например, в Республике Беларусь предоставлены особые преференции инвесторам в свободных экономических зонах при условии реализации инвестиционного проекта с объемом не менее 1 млн.евро. А именно: освобождение от уплаты таможенных пошлин и НДС на импортное оборудование и товары, используемые для производства экспортной продукции; освобождение от уплаты налога на прибыль в течение 5 лет с даты объявления прибыли и снижение налога на прибыль на 50 % в последующие годы, но не более 12 %, льготные условия предоставления земельных участков в аренду для реализации инвестиционных проектов, свободное распоряжение валютной выручкой, неизменность условий деятельности резидентов СЭЗ в течение семи лет [1].

Соколенко С.И. одним из эффективных путей активизации инвестиционной деятельности при объединении усилий государства и частных инвесторов считает создание промышленных кластеров. Это обеспечивает полный цикл производства, начиная с обеспечения сырьем (материалами) и заканчивая реализацией произведенной продукции. В то же время объединенные в кластеры предприятия будут мотивированы и способны стимулировать друг другу при проведении модернизации производства и их инновационном развитии [2].

В системе межтерриториальных экономических взаимодействий возможны объединения для развития отдельных населенных пунктов и эффективной деятельности субъектов хозяйствование в ассоциации, осуществляя договорное сотрудничество и создавая совместные проекты.

Также не стоит забывать, что одним из перспективных направлений активизации инвестиционной деятельности является финансовый лизинг. На сегодня в развитых странах около 25-30% инвестиций приходится на лизинговые операции. Если стимулировать развитие финансового лизинга на государственном уровне, то это может способствовать созданию государственной лизинговой компании, деятельность которой будет направлена на реализацию проектов в рамках государственных приоритетов.

Таким образом, инвестиционная активность является важным фактором в развитии экономики отдельных территорий. Ее обеспечение оказывает влияние на повышение промышленного потенциала, реализацию инвестиционных программ развития, генерирует финансовые потоки, обеспечивает рост благосостояния населения и экономики в целом.

Список литературы

1. Инвестиционная привлекательность Республики Беларусь [Электронный ресурс] // 2007-2016, Министерство иностранных дел Республики Беларусь. - URL: http://brazil.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/trade_economic/investicii/.

2. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.

3. Правик Ю.М. Інвестиційний менеджмент: Навч. посіб. / Ю.М. Правик.- К. : Знання, 2007. – 431 с.

УДК 332

ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ – НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ

Василенко В. Н.
ГУ «Институт Экономических Исследований», г. Донецк
bulava1953@mail.ru

Становление любого независимого государства выводит на повестку дня актуальные проблемы формирования его внешней и внутренней политики. Во внутренней политике острота проблем усиливается отсутствием собственного опыта осуществления самостоятельной политики в различных сферах экономического и социального бытия. Унаследовав экономическую систему с ее «узкими» местами довеском к ней переходят и нерешенные вопросы обеспечения поступательного развития территориальных образований, которые на общем фоне теоретической неподготовленности действующих управленцев, лишь усиливают клубок противоречий между участниками общественных отношений. Возникает так

называемая коллизия в восприятии реальности и применении к ней соответствующих методов улучшения.

К сожалению, до последнего времени экономической наукой не было выработано единой методологической базы формирования государственной политики территориального развития, стратегии и тактики ее реализации не только на разных уровнях управленческой иерархии, но и в разные временные периоды. Все эти моменты накладываются на неоднозначные оценочные ориентиры видения реальных путей не только построения основ государственности, но и ее (государственности) интеграции в мировое экономическое пространство.

В большинстве своем первопричиной невозможности эффективного решения названных фундаментальных вопросов остается пребывание в зачаточном состоянии основ методологии государственной политики территориального развития, без глубокой проработки которых сложно надеяться на успешное решение стоящих перед сообществом экономических и социальных преобразований.

Одним из уроков современного государственного строительства представляется вывод о том, что без привлечения в этот процесс представителей сообществ различного масштаба (науки, бизнеса, гражданского общества) невозможно формирование эффективной государственной политики территориального развития. Данный вывод представляет собой логически обоснованный результат анализа значительного массива имеющихся данных относительно разработки и практического применения единых правил игры в сфере общественных отношений во многих странах мира. Оказывается, что без учета всего спектра возможных интересов в экономической и социальной составляющих государственного строительства невозможно достичь желаемых результатов.

В настоящее время сложилась четкая структуризация таких интересов по соответствующим уровням иерархии управления. Для большинства современных государств характерно наличие государственных, территориальных (поселенческих или районных) и местных (общинных) интересов. При этом, на каждом из этих уровней формируются определенные группы интересов: государственные, общественные и частные.

К государственным интересам в экономической и социальной сферах могут быть отнесены интересы в обеспечении условий для устойчивого развития национальной экономики, функционирования субъектов хозяйствования в производственной и непроизводственной сферах, взаимодействия налоговой и бюджетной систем, стимулирования развития отдельных территорий и уменьшения существующих различий между ними, подъема уровня и качества жизни всех слоев населения, сохранения и уменьшения историко-культурного наследия проживающих в данном государстве народов и народностей, др.

Общественными интересами считаются интересы населения территориальных образований (районов, населенных пунктов) в обеспечении благоприятных условий проживания, ограничении негативного воздействия

хозяйственной и иной деятельности, развитии инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры, сохранении объектов природного и историко-культурного значения, др.

К частным интересам относятся интересы граждан и юридических лиц в связи с обеспечением занятости, образования, здравоохранения, социальной защиты, оказания различных видов услуг и др.

От того, в каком сочетании между собой на каждом из уровней иерархии управления находятся эти интересы, зависит баланс отношений между государственными и местными органами власти, способности государства противостоять внешним факторам (глобализационным процессам, процессам экспансии других государств, процессам регионализации мирового пространства, др.) и внутренним факторам развития (центробежным силам, асимметричности в общественных отношениях, др.), возможности государства обеспечивать жизнедеятельность всех институтов общества. Собственно на балансе таких интересов и должна базироваться государственная политика территориального развития.

Предполагаемая государственная политика территориального развития может быть эффективной в случае соблюдения следующих обязательных условий: во-первых, когда приоритетными будут считаться государственные интересы; во-вторых, когда государство создаст благоприятные условия для реализации общественных и частных интересов; в-третьих, когда при реализации частных интересов будут соблюдаться государственные гарантии.

С точки зрения состояния современной ситуации в государственном строительстве первое условие не должно вызывать ни у кого никаких сомнений, а быть безусловным требованием. Единственное, чему необходимо уделить внимание, так это четкости определения и возможной локализации (территориальному ограничению) таких интересов.

Второе условие является не менее очевидным, но требующим жесткого соблюдения в оговоренных и законодательно определенных полномочиях соответствующих структур власти на государственном и местном уровнях.

Что касается третьего условия, то здесь актуализируется необходимость определения лимитирующих факторов среди возможных форм и методов обеспечения соблюдения государственных гарантий поддержки экономического и социального развития всех без исключения территориальных образований. Для чего необходимо взвешенно и ответственно подходить к формированию соответствующих правил взаимоотношений на основе выбора важнейших принципов государственного строительства.

Представляется, что основным инструментом реализации перечисленных выше интересов должна стать собственно государственная политика территориального развития как некоторая система действий, направленных на достижение стоящих перед всем сообществом целей. Другими словами государственная политика территориального развития может быть представлена как система целей и задач, направленных на

реализацию интересов государства относительно отдельных территорий и внутренних интересов этих территорий, учитывающих историческую, социальную, экономическую, экологическую и другие составляющие их особенности.

Первыми шагами в формировании элементной базы методологии государственной политики территориального развития должны стать:

во-первых, разработка концептуальной модели содержания государственной политики территориального развития, в которой были бы отражены соответствующим образом система существующих интересов (по уровням – индивидуальные, коллективные (групповые), общественные и государственные), система целей, задач, мер и действий по обеспечению территориального развития, основные направления, механизм, инструменты и институты (правила) реализации, контроль и мониторинг реализации этой политики;

во-вторых, разработка проекта закона «Об основах государственной политики территориального развития», в котором должны быть отражены основные правовые, экономические, социальные, экологические, гуманитарные и организационные основы государственной политики территориального развития как составляющей внутренней политики государства.

Собственно в данных документах должны быть отражены наработанные экономической и правовой наукой положения, которые в своей основе и будут призваны обеспечить формирование методологии государственной политики территориального развития.

Таким образом, современная государственная политика территориального развития должна базироваться на глубоко проработанных не только в теоретическом отношении (исходя из усвоения и осмысления практических уроков, полученных из предыдущего опыта), но и в методологическом срезе, вопросов, касающихся выбора горизонта и возможностей (целей, задач, мер и действий) по обеспечению взаимодействия различных и уровней групп интересов (государственных, общественных, коллективных и индивидуальных).

УДК 332.142.4

СТРУКТУРА ПРОБЛЕМНОГО ПОЛЯ И МЕХАНИЗМ ПЕРЕХОДА ОТ ВОССТАНОВЛЕНИЯ К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ ДОНБАССА

Грузан А. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
gruzan_donnu@list.ru

Сложившийся информационный вакуум не позволяет определить структуру проблемного поля в социально-экономической сфере. Однако для перехода от восстановления к развитию экономики региона, необходимо комплексное исследование указанной сферы, предшествующее принятию соответствующих управленческих решений со стороны государственных структур, представителей бизнеса и некоммерческого сектора.

В ситуации, когда у государственных институтов отсутствует финансовая, методическая, организационная или мотивационная возможность провести соответствующие исследования, имеет смысл обращаться к организациям гражданского общества для проведения незаангажированного анализа указанной сферы.

Мы предлагаем проведение комплексного исследования по выявлению экономической проблематики региона. В структуре исследования выделяются два направления: качественное и количественное.

В рамках качественного направления исследования будет проведен экспертный опрос 30-40 профильных специалистов в социально-экономической сфере (государственных служащих, предпринимателей и бизнесменов, директоров предприятий, глав городов и районов и др.).

Это позволит дать общую оценку экономической проблематики Донбасса. Определить заинтересованность государственных структур региона в прямых иностранных инвестициях, степень рискованности инвестиций в экономику региона, защиту прав инвесторов, анализ банковской и кредитно-денежной системы региона, анализ экономики региона по секторам с выявлением основных проблем, степень открытости законодательства для инвестиций, риски развития ведущих отраслей экономики региона, анализ значимости фактора неформального принятия политических решений и т.п.

В рамках количественного направления исследования будет проведен анализ открытых источников по социально-экономической ситуации региона и получена статистическая информация о количестве и структуре хозяйствующих субъектов региона, их основных проблемах, количестве работающего персонала и т.п. Кроме того, предусматривается проведение социологического опроса, направленного на выявление основных экономических проблем жителей региона.

Результатом исследования станет сводный аналитический отчет об экономической проблематике Донбасса. Проведенное исследование даст

общую картину состояния социально-экономической сферы региона, позволит выявить основные проблемные точки в данной сфере и определить первоочередные меры по восстановлению экономики региона, создать базу хозяйствующих субъектов региона и карту инвестиционно-экономической среды региона, выявить уровень безработицы. Помимо этого, данный анализ позволит выявить приоритетные для запуска предприятия, работа которых носит социально значимый характер для населения региона.

Возможности воспроизводства человеческого потенциала Донбасса существенно сужаются. Данная ситуация требует возобновления поселенческой сети, которое должно происходить с учетом иерархии центров обслуживания. Необходимо определить функциональные типы поселений, целесообразные изменения их функциональной специализации. Нужно выделить оптимальные кластеры услуг для каждого ранга центра обслуживания, обеспечивающих население определенной территории комплексом услуг для населения.

В настоящее время первоочередной задачей является создание оперативного реестра гуманитарных потребностей гражданского населения, содействие пропуску гуманитарной помощи (в т.ч. продовольственной), обеспечение финансирования восстановления и функционирования важных объектов социальной инфраструктуры, в т.ч. - за счет международной помощи. Это позволит восстановить и обеспечить условия эффективного воспроизводства человеческого потенциала региона.

Экономика старопромышленных регионов характеризуется медленными темпами после кризисного восстановления. Результативность формирования и реализации мер антикризисной политики, государственной и региональной политики относительно обеспечения эффективного развития старопромышленных регионов нуждается в четком осмыслении тенденций социально-экономического развития этих регионов в период после кризисного восстановления, определение и установление проблем, а также рисков и угроз развития, которые вытекают из их нерешенности.

Перечень проблем, рисков и угроз эффективному развитию старопромышленных регионов свидетельствует о необходимости формирования и реализации государственной и региональной политики относительно поощрения к структурной модернизации экономики старопромышленных регионов.

Эффективным средством снижения или ограничение влияния рисков и угроз развития старопромышленного региона в условиях его значительной зависимости от конъюнктуры мировых рынков является диверсификация экспортного потенциала, рынков сбыта и расширение видов экономической деятельности, направленных на обеспечение роста добавленной стоимости товара, который производится в новых или модернизованных секторах диверсифицированной экономики старопромышленного региона.

Структура экспортно-импортной деятельности, другие качественные, а также количественные ее характеристики отображают сложные и

противоречивые условия развития нашего государства в период построения рыночных механизмов.

На экспортно-импортной номенклатуре международной торговли отображается историческая специализация на тяжелых отраслях индустрии как ответ на ошибочное представление о превалировании производства средств производства сравнительно с производством товаров потребления, неудовлетворительном состоянии основных производственных фондов, объективных трудностях переходной экономики страны в условиях жесткой конкуренции на международных рынках.

Нестабильная динамика как валовых, так и отраслевых показателей экспортно-импортной деятельности является следствием неуверенной конъюнктуры, недостаточной диверсификации заграничных рынков сбыта.

Доминирование в структуре вывоза низкотехнологической и сырьевой продукции обусловлено фронтальным отставанием от ведущих индустриальных стран в базовых направлениях научно-технического прогресса, моральной и физической изношенностью оборудования.

Неэффективный импорт «отвечает» неблагоприятным условиям сбережения, типичным ситуациям, в соответствии с которыми финансовые средства направляются на удовлетворение потребительских нужд, а не на инвестиции, и не на модернизацию производства.

Список литературы

1. Makogon, Y. Analysis of Current Situation and Perspectives of Innovation Development of Ukraine in the Conditions of Global Transformations / Makogon Y., Kinchevska Y. // North-East Asian Academic Forum, Harbin: Harbin University of Commerce. – 2015 (1). - P. 52-56.
2. Коломийченко, О.В., Рохчин, В.Е. Стратегическое планирование развития регионов России: методология, организация. / О.В. Коломийченко, В.Е. Рохчин. - СПб. - 2003. - 524 с.
3. Макаренко, И. Экономическая динамика на 2015 год (ч.1). / Макаренко И. Кузьменко В. Рогожин А. // Прогноз ИЭЭ. - №1 (#91). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://iee.org.ua/ru/prognoz_by_iee/4759/.
4. Макогон, Ю.В. Современное состояние и перспективы инновационного развития в условиях глобализационных трансформаций / Ю.В. Макогон // Северо-Восточный Азиатский академический форум, Харбин: Харбинский университет коммерцию – 2015. – С. 151-157.
5. Статистическая информация Государственного управления статистики в Донецкой области. – Электронный ресурс. – Ражим доступа: http://www.donetskstat.gov.ua/.
6. Стратегии развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России / И. Стародубровская [и др.]; под ред. И. Стародубровской. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. - 248 с.

УДК 332

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ДОНБАССА

Дубель В. М.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
vladimir.dubel@gmail.com

Актуальность темы обусловлена исторической особенностью развития Донецкого региона как одной из основных топливных баз Российской империи, СССР, а потом и Украины. В тоже время, в регионе сложилась сложная ситуация, обусловленная длительным развитием каменноугольной промышленности без учета экологического фактора.

Рассмотрению различных аспектов использования энергетического потенциала Донецкого региона посвящены работы таких ученых и общественных деятелей, как Александров И.А., Амоша И.А., Амитан В.Н., Андреев М.М., Логвиненко В.И., Третьяков С.В. и др. Вместе с тем остается нерешенным ряд вопросов относительно перспектив развития энергетического комплекса Донбасса.

Целью данной работы является оценка энергетического потенциала Донецкого региона и определение перспективных направлений его использования.

Донбасс ассоциируется, прежде всего, с месторождениями каменного угля, развитием угольной промышленности, многоотраслевой тяжелой промышленностью, высоким уровнем урбанизации и загрязнением окружающей природной среды. Природные богатства региона со временем стали тормозом на пути его развития. Запасы Донецкого каменноугольного бассейна способны обеспечить регион твердым качественным топливом еще не один десяток лет. Вместе с тем зависимость экономики Донецкого региона от объемов добычи каменного угля постоянно сокращается. Данная тенденция характерна для всех развитых стран мира. Использование каменного угля в качестве топлива с точки зрения эколого-экономического развития может приниматься лишь как необходимость, обусловленная временными сложностями перехода к использованию более перспективных видов энергоносителей.

Учитывая современную ситуацию в Донецком регионе можно спрогнозировать доминирование каменного угля в структуре топливно-энергетического баланса региона еще на несколько лет или десятилетий. Политическая и экономическая нестабильность в регионе препятствуют развитию новых направлений энергетики, привлечению средств, технологий, заинтересованных инвесторов. Поэтому имеющиеся возможности каменноугольных месторождений Донбасса необходимо использовать с максимальным социально-экономическим эффектом и минимальными негативными последствиями для окружающей природной среды.

Можно обратиться к имеющемуся опыту реструктуризации предприятий угольной промышленности в Донецком регионе, чтобы избежать ошибок на пути реформирования угольной отрасли. Перспективность каменноугольных месторождений Донбасса неоспорима. Основная проблема реализации потенциала угольной промышленности в совершенствовании хозяйственного механизма управления отраслью.

Кроме каменного угля недра Донбасса богаты запасами газа. Метан угольных пластов уже используется на отдельных предприятиях отрасли. Объемы шахтного метана достаточно велики для начала их промышленного освоения. Кроме экономической выгоды и экономии энергетических ресурсов использование шахтного метана положительно отразится на состоянии окружающей среды и безопасности труда шахтеров.

Недостаточно оценен энергетический потенциал биомассы Донецкого региона. Основными сельскохозяйственными культурами Донбасса традиционно являются зерновое хозяйство и выращивание подсолнечника. В результате получается ценное топливо – солома и пеллеты из лузги подсолнечника. Энергетическая ценность данных видов топлива достаточно высока. Ценным их качеством является экологическая безопасность. А главное преимущество использования энергии биомассы в возобновляемом характере энергоносителей. Практически безграничная сырьевая база биологических энергоносителей Донецкого региона. Кроме перечисленных выше соломы и лузги подсолнечника можно использовать энергетические свойства камыша, опилок, отходов животноводческих комплексов, опавшей листвы, хвои и т.д.

Донецкий регион обладает значительным потенциалом ветровой энергии. Опыт строительства промышленных ветровых генераторов представлен Новоазовской ВЭС. Проектная мощность «Новоазовского ветрового парка» составляет 107 МВт, что достаточно для обеспечения энергией жителей нескольких районов Донецкой области. Практически вся территория Донбасса, кроме наиболее заселенных регионов, пригодна для строительства промышленных ветровых генераторов. Особенно актуально это для малозаселенных территорий, фермерских хозяйств, удаленных регионов.

Использование солнечной энергии как альтернатива традиционным энергоносителям – перспективное направление развития энергетики Донецкого региона. Количество солнечной радиации в регионе позволяет генерировать достаточное количество энергии для потребностей небольших потребителей. Значительная часть жилого фонда индивидуальной застройки может использовать солнечную энергию, как альтернативу и дополнение к основной системе энергоснабжения. Опыт зарубежных стран показывает, что частные электроустановки могут быть подключены к стационарной городской системе энергоснабжения и подпитывать ее в отдельные моменты. Таким образом, на данном способе генерации электроэнергии можно еще и заработать. Известная марка электромобилей «Тесла» построила сеть заправок, основанных на использовании солнечной энергии. В результате

экономятся традиционные энергоносители, финансовые средства и сохраняется окружающая природная среда.

Наличие крупных потребителей энергии в Донецком регионе предполагает наличие крупных источников энергии. Традиционной основой энергетики региона являются тепловые станции. Построены они были еще в 70-е годы прошлого столетия, поэтому характеризуются значительным износом и применением устаревших технологических решений, значительной материалоемкостью. Тепловые станции Донбасса работают преимущественно на местном угле и являются основными загрязнителями окружающей природной среды.

Исправить ситуацию можно с помощью строительства атомной электростанции. Такой проект был еще во времена СССР. Атомные станции характеризуются значительной мощностью и ориентируются в своем размещении на потребителя. Это самый экологически чистый способ получения энергии их традиционных. Строительство атомной станции в регионе могло иметь синергический эффект. Это привело бы к возрождению строительной индустрии, промышленности строительных материалов, металлургии, машиностроения, развитию транспорта, инфраструктуры, наполнению бюджета, решению проблемы безработицы, привлечения инвестиций и т.д. Однако в сложившихся условиях решение о строительстве атомной электростанции в Донецком регионе выглядит нереально.

Вывод. Основным энергетическим ресурсом в Донецком регионе на ближайшую перспективу будет каменный уголь. Для оптимизации производственных процессов и повышения экономической эффективности предприятий угольной промышленности необходимо совершенствовать хозяйственный механизм управления. Донбасс обладает значительными ресурсами шахтного метана. Регион характеризуется значительным потенциалом альтернативных источников энергии. Наиболее перспективными из них являются: ветровая энергия, солнечная, энергия биомассы.

Список литературы

1. Ветроэнергетика. Информационно-аналитический обзор по альтернативной энергетике: [монография] / С.В. Тарасов, Ф.П. Шкрабец, В.А. Задонцев, С.В. Отчич / под общ. ред. В.А. Дзензерского и Г.Г. Пивняка. М-во образования и науки Украины, Нац. горн. ун-т. – Д.: НГУ, 2014. – 156 с.

2. Газификация биомассы, газификация соломы, дерева, производство синтез-газа, биогаза. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.o-tech.com.ua

3. Перспективы использования пеллет из лузги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://inprodmash.ua/articles/373.

4. Железная, Т.А. Обзор современных технологий газификации биомассы / Т.А. Железная, Г.Г. Гелетуха // Промышленная теплотехника. – 2006. – Т. 28. - № 2. – С. 61-75.

УДК 351

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Дубель В. М., Гаджиева А. Г.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
anka2980@mail.ru

Актуальность темы обусловлена сложностью государственного управления, которое состоит из массы управленческих решений и действий, где задействовано множество государственных органов и других структур, большое число должностных лиц и служащих, миллионы людей. И только системность государственного управления может придать необходимую согласованность, координацию, субординацию, целеустремленность, рациональность, эффективность. Организованная целостность во всем богатстве элементов и свойств системы государственного управления особенно актуальна для практики государственного управления.

Анализ последних публикаций. Данный вопрос отражен в трудах таких ученых как Е.А. Васильва, О.А. Дельман, В.П. Фомина, Е.Н. Кадышев, А.Б. Исаев, С.Г. Алексеева и других.

Целью исследования является анализ формирования системы государственного управления.

Государство, будучи сложным и многогранным общественным явлением, придает государственному управлению свойство системности. Без этого свойства государственное управление не может состояться. Системный подход к изучению государственного управления позволяет осмыслить его как функционирование нескольких сложных систем, среди которых:

1) управляющая система – государство как определяющий субъект управления;

2) управляемая система – общество в целом и его компоненты, подверженные государственному воздействию как объекты управления;

3) система взаимодействия – различные институты государства и общества, реализующие связи: прямые и обратные, вертикальные и горизонтальные, подчиняющие и поддерживающие и др.

В упрощенном виде модель системы государственного управления представлена на рис. 1.

Субъектно-объектная зависимость составляет сущностную характеристику государственного управления. Общественная система

формирует главным образом содержание взаимодействия, выступающее как диалектическое сочетание потребностей, интересов общества и возможностей государства. От субъекта исходит информация (командная информация), от объекта поступает информация обратной связи (реакция на команду).

Управляющая система в ее институциональном и структурно-функциональном оформлении в свою очередь предстает как совокупность государственных органов и организаций с различной степенью власти и компетенции.

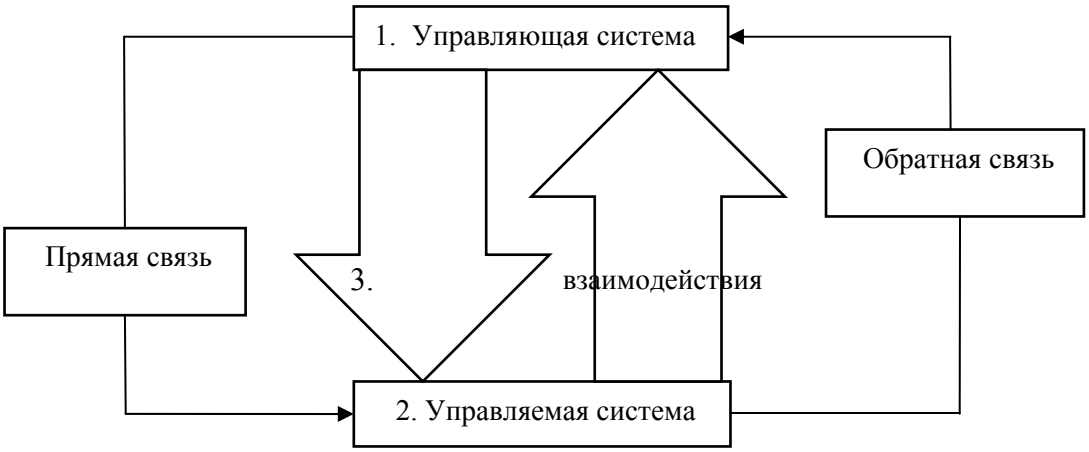


Рис. 1. Модель системы государственного управления

Рассмотрим структуру управляющей системы. Если взять вертикальный срез, то ее можно представить в виде двух подсистем:

- подсистемы А (управляющая система), осуществляющей публичное управление обществом и реализующей власть в масштабах государства всеми тремя ветвями власти. Она призвана определять цели, задачи, стратегию развития общества, обеспечивать национальный суверенитет, отстаивать национальные интересы на международной арене;

- подсистемы Б (управляемая система) – государственно-административной, выполняющей функции по управлению повседневными делами в конкретных областях общественной жизни. Она призвана осуществлять государственную деятельность по управлению делами государства, в рамках которой практически реализуется исполнительная власть в лице ее органов и должностных лиц на всех уровнях государственно-административного устройства: федеральном (центральном), региональном и местном, т.е. речь идет об исполнительной власти. Отметим особенности исполнительной власти: во-первых, она означает право и возможность, принуждать, повелевать, подчинять чужую волю; во-вторых, она имеет исполнительское предназначение; в-третьих, она осуществляется особой системой многочисленных государственных органов.

Исполнительную власть можно рассматривать в трех аспектах: компетенционном, функциональном и структурном, которые тесно взаимосвязаны. В каком бы аспекте она не рассматривалась, все равно предполагается наличие и других частей. Право, возможность принуждать

(компетенционный аспект) ничто без соответствующих органов (структурный аспект), которые могут получить реальное воплощение только при осуществлении исполнительской деятельности (функциональный аспект). Все три аспекта в равной мере раскрывают суть исполнительной власти.

На уровне подсистемы «А» исполнительная власть представлена правительством, на уровне подсистемы «Б» – сложной иерархической системой административных органов разных уровней. Это наиболее сложная и многогранная часть государственного аппарата, которая концентрирует в своих руках практически всю управленческую информацию и важнейшие средства государственного управления.

Если рассматривать горизонтальный срез системы государственного управления, то можно выделить:

институциональную подсистему;

нормативно-правовую подсистему;

функционально-структурную подсистему;

коммуникативную подсистему;

профессионально-кадровую подсистему;

профессионально культурную подсистему;

научно-технологическую подсистему.

Каждый структурный элемент подсистемы также является сложным образованием, имеющим свою структуру, свои задачи и функции.

За тысячелетия существования государство проявило себя как уникальная, универсальная и всеобъемлющая организация общества, обладающая разнообразными и динамичными характеристиками и выполняющая уникальные функции по управлению всеми жизненно важными сферами общественной деятельности. Вместе с тем потребность в эффективном воздействии на динамично развивающиеся современные сверхсложные общественные системы и процессы требует совершенствования государственного управления, рационализации его основных принципов, использования современных мягких управленческих моделей, чутко ориентированных на общественные запросы.

Список литературы

1. Фомина, В.П. Система государственного и муниципального управления / В.П. Фомина, С.Г. Алексеева // Международный журнал экспериментального образования. - 2011. - № 7. - С. 101-103.

2. Васильева, Е.А. Власть в системе государственного и муниципального управления / Е.А. Васильева // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. - 2011. - № 3. - С. 87-92.

3. Исаев, А.Б. Формирование системы государственного управления / А.Б. Исаев, Е.Н. Кадышев, О.А. Дельман // Вестник Чувашского университета. - 2012. - № 1. - С. 381-385.

УДК 339.97

ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЕ ПРОТИВОСТОЯНИЕ МЕЖДУ СТРАНАМИ ЗАПАДА И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ

Дубель В. М., Коморный М. Н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
celtman.92@mail.ru

Сегодня в мире отмечается тенденция постепенного замедления роста глобальной экономики. Прежде всего это обусловлено ослаблением темпов роста экономик стран ЕС и развивающихся стран, замедлением темпов экономического развития Китая и угрозой возникновения новых корпоративных дефолтов, постепенным сокращением Федеральной резервной системой США программы «количественного смягчения». Кроме того, обострение геополитического противостояния между странами Запада и Российской Федерацией из-за российско-украинского конфликта, привело к образованию новых финансовых, экономических и геополитических вызовов для глобального экономического развития.

Исследованием геополитических проблем в мире занимались такие ученые как Т.В. Андрианова, Л.Г. Ивашов,К.В. Сивков, И.В. Пылев, А.О. Степанян и др.

Целью исследования является анализ последствий российско-украинского конфликта и противостояния стан Запада с Российской Федерацией.

В глобальной экономике возникновение новых вызовов было обусловлено следующими факторами:

значительной зависимостью экономик отдельных стран-членов ЕС от поставок российских энергоносителей, а также возможного введения российской стороной ответных действий в случае усиления экономической изоляции РФ со стороны стран Запада;

распространением негативных тенденций, связанных с девальвацией российского рубля и значительным замедлением темпов экономического развития РФ, стран-членов ТС и ЕЭП, а также государств Центрально-азиатского региона;

проведением РФ политики ускоренного сближения с КНР (не исключено до уровня создания политико-военного альянса), что расценивается Вашингтоном как существенная угроза собственным национальным интересам;

активными действиями РФ по консолидации потенциала БРИКС с целью ускорения процесса создания альтернативных западным механизмов по поддержке стабильного экономического развития членов объединения и ориентированных на сотрудничество с ним партнеров из числа развивающихся стран;

наращиванием конфликтного потенциала в политических отношениях между Саудовской Аравией и странами-членами Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива из-за иранского вопроса;

существенным ростом рисков для инвесторов на постсоветском пространстве, а также в регионах с высоким конфликтным потенциалом из-за неурегулированности спорных территориальных вопросов (Юго-Восточная Азия, Южная Америка) [1].

При этом негативные тенденции, связанные с российско-украинским конфликтом, затрагивают практически все страны мира. Так, принимая во внимание, что секторальные санкции США и ЕС в основном ориентированы на получение эффекта в среднесрочной перспективе (до 3-х лет), в течение 2015-2016 гг. наибольшие риски для российской экономики составят ограничения по отношению к финансовому сектору РФ. Необходимость замещения внешних заимствований побуждает российские власти использовать для этого часть нефтегазовых доходов (Фонда национального благосостояния), что влечет за собой существенное снижение объема новых поступлений на счета Резервного фонда.

Позиция США заключается в принципиальном непризнании оккупации Крыма Россией, принятии мер постепенной изоляции РФ, а также в предоставлении Украине широкой политической, дипломатической, финансовой и информационной поддержки при одновременном воздержании от военной и военно-технической помощи. Потенциальные экономические убытки США от введения РФ ответных санкций (продовольственное эмбарго) оцениваются на уровне $1-1,5 млрд. [2].

В результате введения ЕС секторальных санкций третьего уровня против РФ и российских ответных действий, совокупные экономические потери стран Евросоюза могут составить €40 млрд. (0,3% ВВП ЕС). При этом наибольшие потери от введения Россией эмбарго на импорт продуктов питания из ЕС понесли Польша ($1,1 млрд. в 2014 году), ФРГ ($814 млн.), Нидерланды ($797 млн.), Испания ($796 млн.), Дания ($545 млн.), Франция ($444 млн.), Финляндия ($367 млн.). Однако сумма убытков крупнейших экономик Европейского союза (Германия, Великобритания, Франция, Италия, Испания) в соотношении с общими показателями их экспорта является крайне незначительной по сравнению с Польшей или Финляндией.

Италия имеет статус одного из крупнейших внешнеторговых партнеров РФ. Сейчас власти Италии выражают обеспокоенность негативным эффектом от введения санкций в отношении России на энергетический концерн «Eni», а также на деятельность широко представленного в России банка «UniCredit». По предварительным оценкам, Италия может понести убытки от санкций на сумму более €10 млрд.

Китайская сторона использует обострение конфликта вокруг Украины с целью получения весомых уступок в цене на российские энергоносители и усиления зависимости РФ от поступления кредитных и инвестиционных ресурсов из КНР. Для сбалансирования продовольственной безопасности РФ (вследствие блокирования поставок с европейского направления) китайскими

компаниями уже налажены централизованные поставки продовольственной продукции в Россию. Реакция Китая на возможные предложения РФ будет обусловлена тем, что экономическая и технологическая значимость стран Запада, в контексте содействия достижению задекларированных с Китаем политических ориентиров и базовых принципов развития, является большей, чем энергетическая значимость России.

В контексте кризиса вокруг Украины японская сторона придерживается осторожной линии вынужденного применения санкций, что объясняется тесным торгово-экономическим взаимодействием с Россией. Дальнейшее разрушение связей с РФ может привести к значительным экономическим убыткам, особенно в сфере автомобилестроения (60% экспорта в Россию составляют японские автомобили), и росту угроз энергетической безопасности страны (70% природного газа транспортируется из РФ, до 7% нефти, 7% СПГ, 6% угля). Также японская сторона может понести убытки из-за блокирования дальнейшей реализации инвестиционных проектов в РФ в сфере энергетики, которые кроме добычи предусматривают и развитие инфраструктуры, переработки и транспортировки [1].

Значительная кооперационная зависимость, особенно в сфере оборонно-промышленного комплекса, от российских технологий создает предпосылки для всесторонней блокировки индийской стороной процесса усиления санкций против РФ. Сейчас правительство страны задекларировало курс на углубление международного сотрудничества с Россией в сфере гражданских ядерных энергетических программ, по направлениям долгосрочной аренды российских подводных лодок и совместного производства сверхзвуковой крылатой ракеты «BrahMos».

В любом случае в 2015-2016 гг. экономику Украины ожидает техническая рецессия, которая будет сопровождаться девальвацией гривны и резким ухудшением состояния в потребительских и инвестиционных секторах. Дальнейшие же перспективы будут зависеть от способности Украины эффективно использовать стабилизационные средства международной финансовой помощи, свидетельством чему будет выполнение первоочередных мероприятий антикризисной программы и в первую очередь по управлению государственными финансами и реальной борьбы с коррупцией [2].

Вывод. С начала российско-украинского конфликта некоторые страны занимают сдержанную позицию, другие официально осуждают политику РФ в отношении Украины. Однако все страны уже испытывают дискомфорт и последствия кризиса в отношениях между РФ и Украиной в экономической сфере.

Список литературы

1. Анализ современных тенденций развития экономик ведущих стран мира и рисков, связанных с российско-украинским конфликтом // Независимый аналитический центр геополитических исследований. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bintel.com.ua/ru/article/ekonom-mira#e2. – (дата обращения: 04.04.2016).

2. Российско-украинский конфликт: промежуточные итоги // NTD-group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ntd-group.org/ru/2015/10/24/rossyjsko-ukraynskyj-konflykt/. – (дата обращения: 04.04.2016).

УДК 351.711

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Дубель В. М., Шерганова И А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
wer83inna@yandex.ru

Роль государства в экономике неуклонно возрастает в связи, с чем наибольшую значимость приобретает проблематика государственной собственности. Государственная собственность – объективно важная составляющая структуры современного общества. Её место обусловлено ролью государства в экономике, наличием потребностей, удовлетворение которых не может обеспечить частное предпринимательство. Государственная собственность и государственный сектор работают фактором экономического подъема, залогом стабильности, гарантом сохранения национального богатства.

Данный вопрос отражен в трудах таких ученых, как А.А. Пороховский, А.В. Гарматин, Л.С. Тарасевич, А.Ю. Кладков, А. Савченко и других.

Целью исследования является анализ роли государственной собственности в современном обществе.

Роль государственной собственности в национальной экономике весьма значительна. Даже в Западной Европе, где доля государственной собственности невелика, ее значение для национальной экономики ощутимо. Речь идет о государственном секторе, который является достаточно обширным во многих моделях рыночной экономики таких стран, как Швеция, Великобритания и др. Что же касается либеральной американской модели, то в качестве доминирующего вида собственности в данной модели выступает так называемая смешанная собственность. При этом на долю государственного сектора приходится лишь 12% произведенных товаров и услуг [1, с. 111]. Государственная собственность приспосабливается к изменениям хозяйственной деятельности. Предприятия, относящиеся к государственной собственности в американской модели, постепенно стали выступать в качестве экономического гаранта рыночного развития.

При прочих равных условиях государственная собственность предпочтительнее других инструментов регулирования в условиях необходимости быстрого оперативного вмешательства. Прямой контроль над предприятием связан с меньшими издержками получения информации,

доведение решений до исполнителей. Существование государственной собственности оправдано в случае существования потенциальных высоких потерь со стороны общества в результате несоблюдения договора частной компанией.

Следует отметить основные функции государственной собственности, характеризующие ее роль в общественном производстве:

1. Функция обеспечения жизнедеятельности экономической системы. Государственная собственность распространяется на объекты, имеющие общенациональное значение, которые являются стержнем хозяйственной системы и развития экономики любой страны. В настоящее время в собственности государства находитсяэлектроэнергетика – в Канаде, Японии и Франции, железнодорожный транспорт – во Франции, Швеции, Италии, Испании, Австрии, авиатранспорт – во Франции и Испании, почтовая связь – в Японии и США [2, с. 29].

2. Функция стабилизации экономической системы, поддержания экономического равновесия. Государственная собственность выравнивает циклическое развитие экономики, осуществляет меры, противодействующие резкому спаду и подъему в экономике. Особенно сильна роль государственной собственности в периоды ухудшения рыночной конъюнктуры, нарастающих кризисных явлений в экономике. На этих фазах развития экономики частная инициатива снижается, объем производства и инвестиций сокращается. Предприятия же государственной собственности стабилизируют производство и поддерживают занятость, нередко увеличивают приток инвестиций. Строительство дорог, реконструкция и обновление капитала на объектах государственного сектора оживляет частное производство.

3. Функция оздоровления предприятий. Отрасли и предприятия, находящиеся в стадии упадка, ликвидация которых нежелательна для общества в настоящий момент, переходят под контроль государства. Последнее осуществляет их модернизацию, реконструкцию и удерживает в своей собственности до полного финансового оздоровления.

4. Сферообразующая функция. Государственная собственность распространяется на сферы, от которых отказывается частный капитал. Поэтому предприятия низкоэффективные, с длительным сроком окупаемости, с большими капитальными вложениями, высоким риском традиционно относятся к государственному сектору.

5. Стратегическая функция. Предполагает поддержку и развитие государственной собственности, работающих в режиме секретности и государственной безопасности (отрасли и производства ВПК, атомной энергетики).

6. Функция обеспечения развития экономической системы. Подразумевает установление приоритетов в развитии тех или иных отраслей экономики, реализацию структурной перестройки. Государство нередко поддерживает путем финансирования и непосредственного участия в ряде наукоемких, перспективных производств, таких как космическая промышленность, электроника, роботостроение и др.

В целом государственная собственность – это динамическая категория, находящаяся в постоянном изменении, совершенствовании. По мере развития человеческого общества стоящие перед государственной собственностью задачи трансформируются, усложняются, в результате этого одни функции государственной собственности появляются, другие исчезают [3, с. 120-121].

Наличие в экономике государственной собственности способствует проведению экономической политики государства, оптимизации структуры экономики и т.д. В условиях рыночной экономики государство заботится не о расширении собственного сектора, а о развитии всех производительных сил общества, стабильном экономическом росте, обеспечении максимальной эффективности хозяйствования и повышении жизненного уровня населения.

Вместе с тем, нужно учесть, что государственная собственность далеко не всегда оказывается эффективнее, чем другие формы, т.е. ее роль не следует переоценивать.

Список литературы

1. Гарматин, А.В. Место и роль государственной собственности в национальной экономике / А.В. Гарматин // Вестник Челябинского государственного университета. - 2008. - № 1. - С. 111-114.

2. Савченко, А. Экономические основы управления государственной собственностью / А. Савченко // Проблемы теории и практики управления. - 2000. - № 6. - С. 27-32.

3. Кладков, А.Ю. Теоретические подходы к роли государственной собственности в национальной экономике / А.Ю. Кладков // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. - 2008. - № 68. - С. 118-122.

УДК 330

ФОРМИРОВАНИИ НОВЫХ ОРИЕНТИРОВ МЕНЕДЖМЕНТА

Казакова О. К.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
olga.kazakova10@gmail.com

Отношения между покупателем и продавцом характеризуются взаимной зависимостью и взаимным влиянием. Покупатель существует, лишь удовлетворяя свои потребности - приобретая, а продавец – лишь успешно сбывая продукты. Характер взаимоотношений и степень влияния одного субъекта на другого менялись на протяжении всего времени их существования. Назревали эти изменения постепенно, часто – незаметно, нося долговременный характер, накапливая количественные параметры, которые «вдруг» превращались в новые качественные.

Например, накопление очевидных качественных изменений отмечено в экономике в конце 50-х – середине 60-х годов двадцатого века. – Она преобразовывалась из экономики продавцов в экономику покупателей, а производители, ориентированные раньше преимущественно на ресурсный подход, начинали исповедовать маркетинговый.

Особенности накапливаемых изменений были обусловлены все ускоряющимся ростом объема новых знаний, информации, увеличением производственных возможностей субъектов хозяйствования, выпуском все более технически сложной продукции, многократно увеличившейся номенклатуры, углублением специализации и кооперации, (что влекло за собой еще большее и быстрое развитие производства), ростом доходов населения, означавшим расширение покупательских возможностей.

Представляется, что в современной экономике - экономике конца двадцатого – начала двадцать первого века также происходят качественные преобразования, оказывающие часто неосознанное воздействие на всех субъектов рынка.

Укрупнено структуру рынка можно представить как рынок средств производства и предметов потребления. Причем, на долю последнего в настоящее время приходится до 70% общего объема продаж.

Первый является в значительной степени прогнозируемым, контрактным и поэтому менее рискованным; потребители представляют, как будут изменяться (улучшатся, совершенствоваться) качественные характеристики покупаемого продукта, ибо они – профессионалы данного рынка. Потребительский же рынок отличается гораздо большей степенью непредсказуемости, так как продавцы имеют дело с многомиллионными покупателями. Часто большинство из них не только не представляет перспективные тенденции изменения качественных параметров продукции, но и не сразу осваивают все функции и ощущают все свойства продукта. Ибо продукт становится все более наукоемким, технически сложным и многофункциональным. В связи с этим покупателю все сложнее идентифицировать свои потребности и сделать правильный выбор. Потребительский рынок развивается по пути дифференциации продукта в ответ на индивидуализацию потребностей, часто гипертрофированную изготовителями. Поэтому здесь присутствует довольно много производителей (настолько много, что они вполне могут удовлетворить и «переудовлетворить» спрос покупателей), производящих колоссальный ассортимент однотипной продукции (и даже – «грелку для пупка с дистанционным управлением»). Например, в магазинах бытовой техники представлены десятки (а то и сотни) моделей различных видов изделий различных фирм: бытовых электроутюгов, фенов, стиральных машин, комбайнов и т.д. А модели мобильных телефонов? – Сколько их, какими функциями обладают сегодня? – Узнайте и освойте их сегодня, потому что завтра они изменятся. Лекарственные препараты и продукты питания, одежда и обувь, предметы бытовой техники и строительные материалы, косметика.…Все это – наукоемкие продукты, часто – высокотехнологичных

производств. И все это нужно продавать все чаще и все в больших объемах, ибо возможности производства все растут. Реализация дифференцированного продукта обеспечивается все большими изменениями в системе продаж (развитие сетевого маркетинга, брендирование, например).

Покупатель каждый день и помногу раз сталкивается с необходимостью ответа на вопросы: нужно - не нужно, полезно - вредно. И покупая, почти всегда испытывает неудовлетворенность и психологический дискомфорт. Но кроме этого он все более попадает во всю большую зависимость от производителя и продавца. Ибо не в полной мере осведомлен о характеристиках покупаемой продукции. Часто об этом до конца не осведомлен и сам производитель, ибо влияние это чаще не проявляется немедленно. Семьдесят лет тому антибиотики, например, рассматривали как панацею от многих бед, а сейчас? - Влияние на здоровье лекарственных препаратов, биологически активных добавок, трансгенных продуктов, микроволновых печей, мобильных телефонов – каково оно? – Известно не в полной мере. И, наверное, не скоро будет известно. А если об этом узнают, наконец, специалисты-разработчики, доведут ли эту информацию до потребителя? И в каком объеме?

Информированности покупателя должна способствовать реклама, которая раскрывает свойства продукта и характеристику фирмы, но всегда ли она достоверна? Для лучшей ориентации покупателя (а реально - для продвижения продукции) разрабатываются брэнды; кампании по формированию лояльности потребителей создают устойчивые связи между конкретной фирмой и ее клиентами.

Покупатель обладает все меньшей информацией о выбираемом продукте, потому что тот разнообразен (многие изделия многих фирм по сути удовлетворяют одну потребность), сложен, часто меняются его характеристики. Все эти процессы в современном мире свидетельствуют о все большей зависимости покупателя, особенно на потребительском рынке, от продавца (производителя) и растущей возможностью манипулирования со стороны последнего.

Можно сделать вывод о том, что в современной экономике принцип «невидимой руки», означающий возможность удовлетворения собственных интересов лишь при условии удовлетворения потребностей других, реализуется в ограниченной мере.

Навязываемые продукты часто формируют ложные потребности, ведут к нерациональному расточительному использованию ресурсов, а агрессивное продвижение товаров и услуг способствует неразумному потреблению (все больше и чаще покупать) и деформации ценностных ориентаций и моделей поведения человека вообще.

И речь идет не только об этической стороне взаимодействий, а также о способности потребителя «голосовать» своими деньгами за тот или иной вид деятельности. Ибо полная информированность экономических субъектов – одно из условий реализации рыночного механизма и возможности осуществления функций рынка.

В этих условиях должна формироваться и реализовываться повышенная требовательность общества и правительства к социальной ответственности и этике ведения бизнеса.

Осознание в полной мере меняющихся тенденций в современном мире субъектами деловой активности составит основу уточнений и изменений их стратегического поведения.

Таким образом, преобладающие сегодня тенденции в экономике - развитие и рост единиц бизнеса, повышение динамизма внешней среды, усиление и усложнение конкуренции, производство все более наукоемкой продукции - формируют приоритет производителей, что обусловливает необходимость повышения его социальной ответственности, в первую очередь, перед потребителями, и означает необходимость обеспечения безопасности выпускаемой продукции, рациональности поведения не с точки зрения получения частных выгод, а с точки зрения рационального расходования ресурсов, бережного отношения к природе, непровоцирования потребительского поведения покупателей. На этой основе необходимо формировать новые подходы в менеджменте.

Список литературы

1. Ильин, В.И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность / В.И. Ильин // Мир России. - № 2. - Т. 14. - 2005. – С. 3-40.

2. Перегудова, С.П. Корпоративное гражданство. Концепции, мировая практика и российские реалии / С. П. Перегудова, И.С. Семененко. Издательство: Прогресс-Традиция. - 2008. - 448 с.

3. Траут, Дж., Ривкин, С. Сила простоты: руководство по успешным бизнес-стратегиям / [Текст] Дж. Траут, С. Ривкин / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2007. — 240 с.

УДК 304.4

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Капыльцова В. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
viktoriya.kap.75@mail.ru

Процесс трансформации общественных, в частности экономических, отношений на территории Донецкого региона обусловливает необходимость разработки и реализации адекватных подходов к анализу, оценке и регулированию различных социально-экономических процессов и явлений, способствующих возобновлению экономического роста и обеспечению нормальной жизнедеятельности населения. В период современных реформ и преобразований существенному пересмотру подвергаются основные представления о важнейших составляющих жизнеобеспечения населения. Вне всякого сомнения, формирующаяся система общественного взаимодействия не только создаёт возможность для более активной социально-хозяйственной деятельности, но и содержит дополнительные факторы социальных рисков, сопровождается значительными экономическими и социальными потерями на фоне происходящих военных действий. Логика дифференциации экономических, социальных, социально-экономических отношений требует создания и запуска базового организационно-экономического механизма реализации эффективной социально-экономической политики, обеспечивающей защиту населения от социальных рисков, адаптацию к новым условиям жизнедеятельности, а также нивелирование социальных конфликтов в обществе.

Актуальность проблемы формирования и реализации эффективной социально-экономической политики, её теоретическая и практическая значимость, высокая степень дискуссионности обусловили определение цели настоящего исследования. Теоретико-методологической основой исследования выступили научные труды, посвящённые проблемам оптимизации и реализации социально-экономической политики, таких учёных-экономистов, как: Г. Григораш, В. Еременко, О. Палий, И. Скворцова, В. Скуративского, Е. Холостовой.

Целью настоящего исследования является определение теоретико-методологических аспектов и разработка практических рекомендаций, способствующих формированию организационно-экономического механизма реализации эффективной социально-экономической политики на территории Донецкого региона.

Результаты проведенного нами исследования позволяют констатировать значительное ухудшение общей экономической и социальной ситуации в Донецком регионе. Отсутствие фундаментальных стратегических

основ проводимых экономических и социальных преобразований, отсутствие эффективного механизма реализации социально-экономической политики, имеющее место перераспределение национального богатства и т.д. привели к существенному снижению и ухудшению уровня и качества жизни большей части населения. Поэтому целью проводимых ныне реформ должно стать создание условий для запуска рыночных и государственных регуляторов экономики, позволяющих возобновить и обеспечить устойчивый экономический рост, повысить и укрепить экономический потенциал региона, а также обеспечить эффективную систему социальной защиты населения. При этом ведущими задачами государства должны быть: во-первых, урегулирование и разрешение военного конфликта, ибо, в противном случае, какие-либо реформы теряют смысл и не «имеют» эффективности; во-вторых, сбалансирование свободы рыночной экономики с обеспечением социальной защищенности и гарантированием социально-экономических прав граждан. В свою очередь, для возобновления и обеспечения экономического роста целесообразно: стимулировать те отрасли, которые способны максимально оперативно реагировать на повышение потребительского спроса; провести структурную перестройку экономики отраслей с высоким уровнем добавочной стоимости, в которых Донецкий регион имеет конкурентные преимущества, используя опыт стран Западной Европы, Японии, Польши и т.д. [1].

Современная теория и практика хозяйствования показывает, что если проводимые реформы и преобразования социально взвешены и реалистичны, то происходит консолидация различных социальных групп, растёт их взаимодействие, направленное на повышение общего благосостояния, а не на перераспределение в пользу «одних» за счёт «других» (динамический принцип благосостояния Калдора-Хикса) [2]. Поэтому разработка комплексных экономических и социальных программ должна осуществляться на основе концепции совершенствования распределительных отношений, позволяющей обеспечить единый методологический подход к решению проблемы распределения жизненных средств во времени и пространстве, к выявлению путей повышения народного благосостояния. В связи с этим, на данном этапе, в условиях особой ограниченности ресурсных возможностей, необходимо стабилизировать уровень жизни населения, уменьшить разрыв в доходах его различных категорий, а также усилить защиту трудовых и социальных прав граждан. Для этого следует окончательно ликвидировать задолженность по зарплате; упорядочить действующую систему льгот и компенсаций, повысить обоснованность их предоставления; законодательно закрепить систему государственных минимальных социальных стандартов и методические основы их расчёта соответственно реально сложившейся социально-экономической ситуации. Далее по мере возобновления экономического роста и появления возможностей для увеличения социальных расходов, должны быть созданы предпосылки для реального роста денежных доходов и обеспечения оптимального уровня занятости. Для этого необходимо повысить государственные гарантии до уровня

прожиточного минимума, возможно на основе такого социального стандарта, как минимальная часовая оплата труда; привести в соответствие зарплату со стоимостью воспроизводства рабочей силы; провести реформирование системы социального страхования; запустить механизм тарифного регулирования зарплаты во внебюджетном секторе на основе социального партнерства; создать полноценную систему защиты социально-трудовых прав граждан на основе отработанного законодательства. Затем на основе стабильного экономического роста и усиления ориентации экономики на более эффективное удовлетворение общественных потребностей необходимо создать предпосылки для устойчивого социального развития, формирования общества, способного в оптимальном варианте реализовать свои ресурсные возможности. При этом должна быть сформирована соответствующая рыночная инфраструктура, обеспечивающая возможность эффективного осуществления анонсируемых реформ и преобразований. Безусловно, при таком стратегическом подходе от правительства требуются активные действия, направленные на модернизацию и развитие экономики, стимулирование прямых инвестиций (социально ориентированных и экономически эффективных) соответственно нынешней структуре народного хозяйства и ресурсным возможностям региона.

Однако, сам по себе экономический рост никогда не решал социальные проблемы. В связи с этим необходимо добиваться снижения экономического неравенства путём проведения гибкой налоговой политики, рациональных социальных трансфертов, стимулирования малого и среднего бизнеса, защиты прав собственников. И здесь принципиально важна реализация мероприятий для усиления борьбы с коррупцией и другими противоправными действиями в социально-экономической сфере, а также для обеспечения экономного расходования государственных средств. В частности, необходимо: провести инвентаризацию имущества местных органов власти и управления, а также оценить целесообразность его использования; установить пределы ответственности за нецелевое использование ресурсов; унифицировать должностные оклады (тарифные ставки) работников органов власти и управления; сформировать и запустить механизм эффективного контроля соответствия задекларированных доходов государственных служащих их финансовым (материальным) расходам.

Таким образом, движение и развитие экономики Донецкого региона возможно только на основе повышения производительности и эффективного использования её ресурсного потенциала. При этом управление экономической и социальной жизнью общества должно опираться на использование экономических законов, преимуществ рыночной системы, на повышение образованности, квалификации и сознательности граждан, а также социальной ответственности государства, бизнеса и населения.

Список литературы

1. Скуратівський, В.А. Основи соціальної політики: навч. посіб. [Текст] / В.А. Скуратівський, О.М. Палій. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.

2. Социальная политика региона: теория и практика: учеб. пособие [Текст] / под ред. И.П. Скворцова. – М.: КноРус, 2010. – 657 с.

УДК 339.9.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДОНБАССА

Киосак Я. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
yana.kulishova@mail.ru

В настоящее время ситуация, которая сложилась на Донбассе, требует неотложных решений в управленческой сфере для восстановления экономики. Донецк – это промышленный финансовый и культурный центр. Налаживание внешнеэкономических связей Донецкой народной республики с зарубежными инвесторами является основой для нормализации инвестиционного климата в республике и возобновления кредитно-финансового сотрудничества.

До начала политико-экономического кризиса в Донецке внешнеэкономическая деятельность была одной из ведущих. Доля Донецка в областном экспорте – более 33%. Импорт товаров и услуг – более 29% от общеобластного. В 2012 г. внешнеторговый оборот составил более 6,2 млрд. долл. США. В 2012 г. Донецк занял первое место в рейтинге лучших городов по ведению бизнеса в Украине по версии журнала Forbes Ukraine и впервые вошел в пятерку самых комфортных городов для жизни в Украине [1].

В настоящее время падение производства на Донбассе составило в среднем 10-15%, а в некоторых отраслях эта цифра достигает 50%. 74% химических предприятий остановлены. Разрушена инфраструктура, железная дорога. Насущной является проблема с доставкой угля не только на местные ТЭЦ, но и в другие регионы. Для крупных предприятий Донбасса потеря рабочих мест составила до50%, для средних и малых предприятий данный показатель составляет 42%. В сравнении с августом 2014 г. объем промышленного производства на территории ДНР снизился на46%. Около 75% предприятий республики уничтожены или получили разрушения [2, 3].

Целью статьи является формирование внешнеэкономических перспектив Донбасса на основе использования экспертного метода оценки внешнеэкономического потенциала и конкурентоспособности предприятий.

Для оценки эффективности текущих мероприятий по формированию и использованию потенциала предприятия является его прогнозная диагностика. Прогнозная диагностика направлена на оценку возможностей

предприятия реализовать стратегические цели развития внешнеэкономической деятельности.

Управление развитием предприятия с внешнеэкономическим потенциалом представляет собой сложный социально-экономический процесс воздействия на составляющие системы предприятия для сохранения его устойчивости и перевода из одного состояния в другое в соответствии с заданными целями, предполагая наличие конкретных методов воздействия на объект управления. Диагностика деятельности хозяйствующего субъекта является одним из наиболее действенных методов управления, основным элементом обоснования руководящих решений. Она направлена на устойчивое развитие доходного, конкурентоспособного производства.

Анализ и диагностика внешнеэкономического потенциала предприятия предполагают всестороннее изучение параметров его формирования и реализации, возможных резервов увеличения, обеспеченности производства экспортной продукции материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами и эффективности их использования, а также в выделении системообразующих факторов его формирования и необходимых параметров его воспроизводства.

Для позиционирования предприятия (сектора, отрасли или любой экономической системы) используется многофакторная модель анализа конкурентных преимуществ в стратегической перспективе, в частности модель GE/McKinsey. Развитием этой модели в работе является матрица «Конкурентоспособность/Внешнеэкономический потенциал».

Для позиционирования и идентификации необходимой стратегии функционирования предприятия (сектора) разрабатываются соответствующие векторы, при этом оценка как конкурентоспособности, так и внешнеэкономического потенциала, которая основана на сочетании экспертных оценок соответствующих индикаторов в пределах от 1 до 5 баллов.

Необходимо отметить, что разработка критериев внутренних индикаторов векторов матрицы осуществляется дифференцировано как для отдельных видов деятельности, так и отдельных предприятий, при этом критерии выражаются с помощью количественных или качественных показателей (индикаторов), которые методом экспертного оценивания получают соответствующую бальную оценку на шкале от 1 до 5, т.е. низкую, среднюю, высокую. Каждому i-тому критерию (показателю) присваивается вес (w_i), с точки зрения важности для позиционирования, причем. Как результат определяется интегральная оценка соответствующего вектора как средняя арифметическая взвешенная:

$$K_{\substack{внешнеэкономического \\ потенциала}} = \sum_{i=1}^{n} w_i q_i \qquad (1)$$

где w_i, w_j - вес соответствующего критерия (индикатора),

q_i, q_j - значения соответствующего индикатора на шкале определений,

i – количество выбранных индикаторов при оценке вектора конкурентных преимуществ, т.е. конкурентоспособности.

Вес соответствующего индикатора можно определить или на основе экспертных оценок значимости соответствующего индикатора в формировании степени привлекательности рынка или же уровня конкурентоспособности с помощью метода анализа иерархий (МАИ). По итогам расчетов векторов определяется стратегическая позиция предприятия (сектора) на соответствующей матрице.

Коэффициент конкурентоспособности предлагается определить по 12 индикаторам, внешнеэкономического потенциала - по 11 критериям, (табл. 1, 2). Интегральный показатель рассчитывается по критериям, весам и оценкам, представленным в таблице, при этом знаком цветом выделена экспертная оценка по соответствующей шкале оценок.

Коэффициент внешнеэкономического потенциала составил 1,710, что характеризуется как низкий уровень, поскольку каждый из 12 индикаторов по конкурентоспособности определялся как низкий и средний. Это связано с ограниченными возможностями экспорта. Аналогичным методом был рассчитан коэффициент конкурентоспособности, который составил 1,886. (рис. 1).

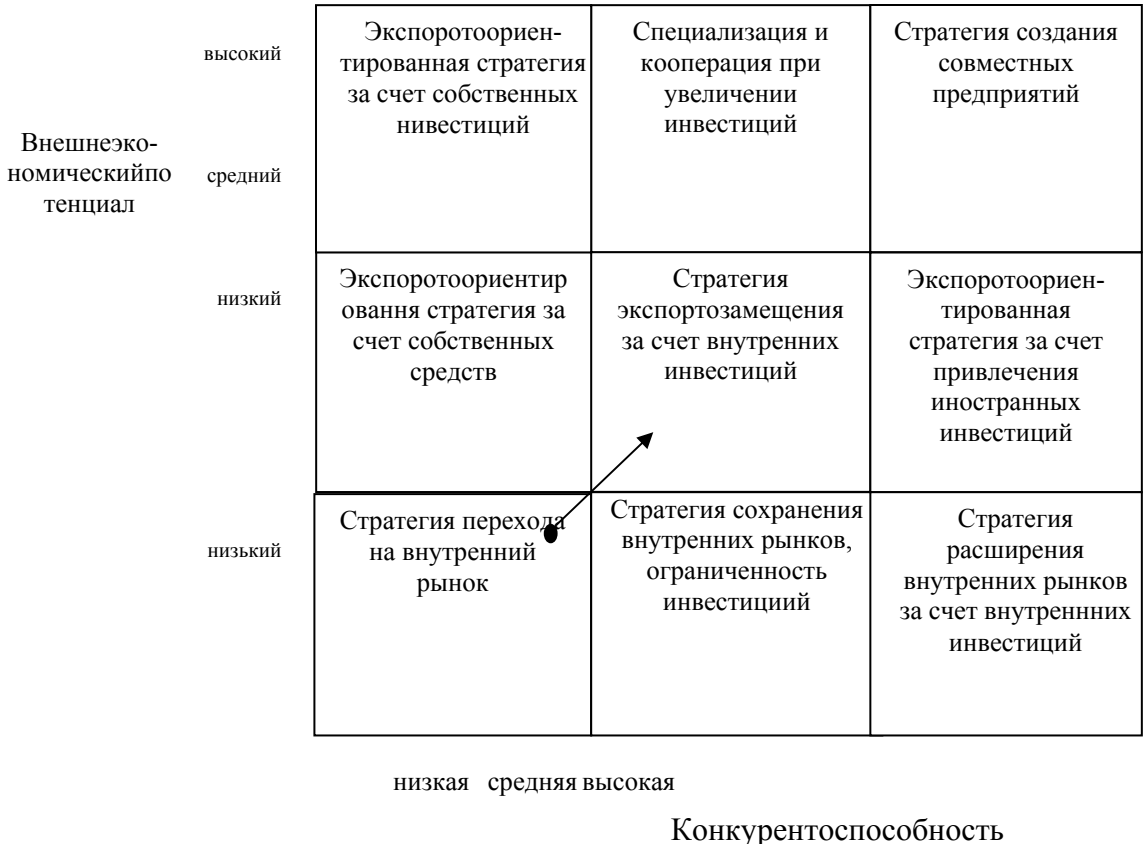


Рис. 1. Матрица выбора внешнеэкономических перспектив

Таким образом, предприятия характеризуются низкой конкурентоспособностью и низким внешнеэкономическим потенциалом. Такие значения отвечают стратегии перехода на внутренний рынок. В перспективе необходимы мероприятия для перехода к экспортоориентированной стратегии за счет собственных инвестиций и далее переход на стратегию развития экспорта за счет привлечения иностранных инвестиций.

Список литературы

1. Официальный сайт Главного управления статистики в Донецкой области [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://donetskstat.gov.ua.

2. Официальный сайт главного управления статистики Донецкой Народной Республики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://glavstat.govdnr.ru.

3. Афендиков А.Г. Внешнеэкономическая деятельность как катализатор социально-экономического развития / А.Г. Афендиков. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: //www.rusnauka.com/42_prnt_2015/economics/2_202756.doc.htm.

УДК 33.336.7

РОЛЬ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Кондрашова Е. А
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
w.melon@mail.ru

Период радикальных экономических и политических реформ, который является результатом становления нового государства, требует консолидации всех возможных ресурсов с целью обновления и эффективного развития имеющегося потенциала, а также обеспечения экономической безопасности ДНР. Вряд ли сегодня найдутся оппоненты утверждению, что устойчивость национальной валюты и ее конвертируемость - непременный атрибут финансово-экономической безопасности любого государства, его субъектов хозяйствования и отдельных граждан.

Отдельные вопросы государственного регулирования валютных отношений в системе обеспечения экономической безопасности рассматривались в работах Л. Красавиной, Е. Переверзевой, Н. Надежина, Н. Кругловой и других ученых.

Целью исследования является определение роли валютного регулирования в обеспечении экономической безопасности ДНР.

Валютное регулирование, как важная составляющая государственного

управления, обеспечивает создание такой системы воздействия на конвертируемость национальной валюты, валютного курса, внутреннего валютного рынка и платежного баланса, которая отвечала бы стратегическим задачам развития экономики и вместе с тем отражала бы потребности текущего момента. Содержание понятия «валютное регулирование» многообразно [1]. Это по существу совокупность таких процессов, как: деятельность государственных органов по управлению обращением валюты и валютными операциями; воздействие на курс национальной валюты; совокупность законодательных, административных, экономических и организационных мероприятий, определяющих порядок проведения операций с валютными ценностями [2].

В общем виде система валютного регулирования ДНР может быть представлена в виде следующей схемы (рис. 1).

Главным органом валютного регулирования в ДНР является Центральный республиканский банк, в рамках которого функционирует Департамент валютного регулирования и контроля, которому подчиняются отдел курсообразования и контроля обменных операций, отдел валютной отчетности, отдел контроля экспортно-импортных операций.

Ключевым фактором обеспечения эффективного валютного регулирования и контроля является стабильность нормативно-правовой базы регулирования. ЦРБ совместно с Министерством финансов ДНР разработан ряд документов валютного регулирования и контроля, основные из них: Приказ «Об утверждении нормативно-правовых актов, регулирующих перемещение валютных ценностей через таможенную границу ДНР»; Приказ «О деятельности по осуществлению валютно-обменных операций на территории ДНР»;Приказ «Об утверждении Порядка установления, использования и опубликования ЦРБ курсов иностранных валют по отношению к основной учетной валюте ДНР»;Постановление «Об утверждении Временного порядка расчетов по экспортным, импортным операциям и контроля за такими операциями в ДНР»;Постановление ЦРБ «Об утверждении Временного положения о порядке и условиях торговли безналичной валютой в ДНР» и др. [3].



Рис. 1. Система валютного регулирования ДНР

Регулирование валютного курса является одной из приоритетных и ключевых операций ЦРБ в части обеспечения экономической безопасности республики. Официальные курсы доллара США и гривны, курсы обмена наличных валют, а также курсы валют к российскому рублю для осуществления покупки и продажи безналичной валюты, устанавливаются ЦРБ на основе анализа объемов соответствующих операций за предыдущий день, уровня спроса и предложения на эти валюты в Республике. При этом, ЦРБ учитывается информация по курсовым трендам (тенденциям), как на межбанковском валютном рынке Украины, так и на валютных рынках других государств.

Режим существующего валютного курса в ДНР можно охарактеризовать как управляемый (плавающий курс) с частичным ограничением текущих валютных операций, в части сумм авансовых платежей, связанных с импортом/экспортом товаров и услуг. Проведенный анализ динамики курса валют представлен на рис.2.

Как видно из графика, в динамике наблюдается значительный рост курса доллара и евро в начале 2016 года. Это в первую очередь связано с падением курса российского рубля на межбанковском рынке Рост российской валюты прямо связан с ценой на нефть, но ее динамика остается крайне непредсказуемой.

К основным достижениям валютного регулирования в государстве можно отнести: создание и развитие сети финансовых учреждений, осуществляющие валютно-обменные и кредитные операции, создание платежной системы, процессингового центра и внедрение карточного проекта.

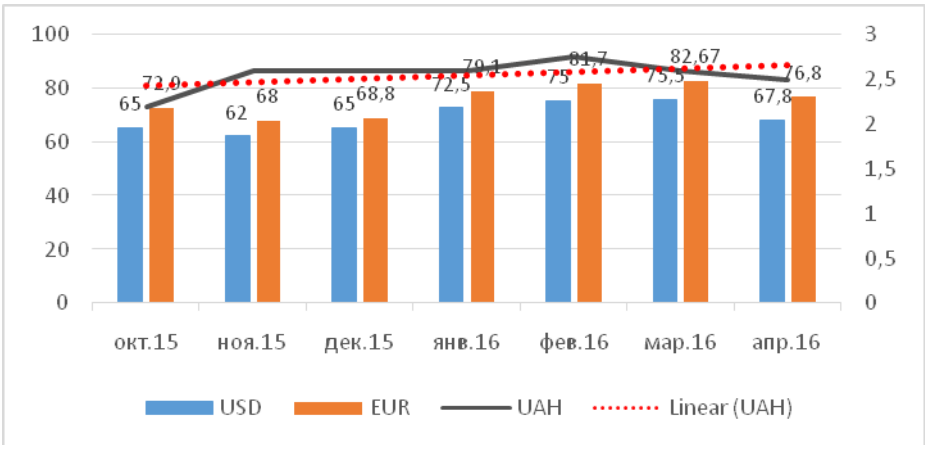


Рис. 2. Динамика официального курса валют ЦРБ ДНР за 6 месяцев [4]

Таким образом, проанализировав общую ситуацию по валютной политике, можно выделить основные проблемы и риски в области валютной безопасности в Республике: отсутствие эмиссии денежной единицы обращения на территории ДНР; зависимость от курса российского рубля на межбанковском рынке; отсутствие золотовалютных резервов; массовый вывоз валютных средств за пределы государства; возможность введения

валютной блокады; несовершенство валютно-курсовой политики; наличие валютных рисков. Все эти факторы существенным образом оказывают негативное влияние на достижение экономической безопасности государства.

Повышение эффективности валютного регулирования в ДНР должно проходить по следующим направлениям: централизация расчетов, а также внедрение единого регламента функционирования платежной системы; уменьшение инфляционного давления валютного курса; поддержка и развитие промышленного экспорта; обеспечение взаимодействия платежной системы ЦРБ с системами расчетов других стран на финансовых рынках; разработка форматов расчетных документов, учитывающих международные стандарты и единый клиентский интерфейс; создание экономических условий для притока инвестиционного капитала.

Список литературы

1. Переверзева, Е.С., Актуальные вопросы валютного регулирования и валютного контроля в РФ // Е.С. Переверзева, Н.Н. Надежин. / Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8-9. – С 48-51.

2. Круглова, Н. В. Валютное регулирование и финансовая политика государств в условиях глобализации / Н.В. Круглова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elibrary.ru.

3. Официальный сайт Центрального Республиканского Банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://crb-dnr.ru

4. Республиканская Платежная Система [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://minfindnr.ru.

УДК 321.01:328.185(043)

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ОРГАНЫ ВЛАСТИ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ КОРРУПЦИИ

Красилова Н. Ю.
Администрация г. Донецка
natalia.krasilova2015@yandex.ru

Коррупция является одной из серьезнейших мировых проблем, затрагивающих все страны: она дестабилизирует национальные экономики, нарушает права человека, подрывает принципы справедливости, тем самым провоцирует социальную напряжённость в обществе и недоверие к власти.

Проявления коррупции обладают определенной динамикой, в связи с чем возникает потребность в новых специализированных органах, особенно в тех государствах, где существующие ранее органы по борьбе с коррупцией не могут эффективно осуществлять превентивную и репрессивную функции.

Выделяют три типа антикоррупционных органов власти:

1. Органы по борьбе с коррупцией в структуре правоохранительных учреждений.

2. Органы по предотвращению коррупции.

3. Многоцелевые (смешанные) органы.

Сегодня международным сообществом провозглашен приоритет профилактики коррупции над карательными мерами, поэтому остановимся подробнее на работе органов по предупреждению коррупции.

Международные правовые инструменты определяют следующие функции специализированных органов в области предупреждения коррупции: исследование и анализ состояния коррупции в стране, мониторинг выполнения национальных антикоррупционных программ, координация работы подконтрольных ведомств по профилактике коррупции. Отдельно выделяется функция по превенции коррупции, включающая в себя: повышение прозрачности государственной службы, предупреждение конфликта интересов, проверка имущественных деклараций чиновников, выработка и внедрение кодексов служебной этики; а также образовательная и просветительская функции.

Конвенция ООН против коррупции, принятая 31 октября 2003 года и вступившая в силу 14 декабря 2005 года (данный документ является единственным юридически обязывающим инструментом в борьбе с коррупцией, к которому присоединились 177 стран, в их числе РФ и Украина), требует наличия двух типов учреждений:

орган (органы) по предупреждению коррупции и

орган (органы) или лица, специализирующиеся на борьбе с коррупцией с помощью правоохранительных средств.

К примеру, во Франции существуют два специализированных органа: один - по расследованию коррупционных правонарушений - Центральная бригада по борьбе с коррупцией [ЦББК] (Brigade central de la lutte contre la corruption), а другой - по противодействию коррупции - Центральная служба по предупреждению коррупции [ЦСПК] (Service central de la prevention de la corruption). Основным видом деятельности ЦСПК является централизованный сбор информации, анализ коррупциогенных рисков и разработка превентивных мер в различных сферах деятельности. Много времени ЦСПК уделяет проведению образовательных и просветительских мероприятий [1].

Органы, созданные по этой модели, функционируют в Сербии и Черногории (Антикоррупционное управление), в Македонии (Государственная комиссия по предупреждению коррупции), в Албании (Антикоррупционная мониторинговая группа), на Мальте (Постоянная комиссия против коррупции), на Филиппинах (Офис омбудсмена), в Индии (Центральная служба бдительности) и в США (Управление по правительственной этике).

Примером наличия органов по предупреждению коррупции, не только на государственном, но и на местном уровне, выступают Российская

Федерация и Федеративная Республика Германия. Для рядовых граждан антикоррупционная работа местных органов власти всегда более заметна и близка.

В Ульяновской области, первой в России, учреждена должность Уполномоченного по противодействию коррупции, который вместе с аппаратом по обеспечению его деятельности представляет собой отдельный орган, наделенный специальными полномочиями в области предупреждения коррупции. В каждом населенном пункте области назначены или определены ответственные должностные лица за организацию антикоррупционной работы. Создан и действует на общественных началах новый институт, во всех муниципальных образованиях работают представители Уполномоченного по противодействию коррупции в Ульяновской области. Всего 472 человека. Уполномоченным совместно с муниципальными образованиями реализован новый проект: «Антикоррупционная почта Ульяновской области». В рамках его реализации во всех населенных пунктах установлены «ящики доверия» для сбора обращений граждан, в том числе и анонимных, о фактах коррупции. Постоянно действует «горячая антикоррупционная линия». Уполномоченный по противодействию коррупции находится в постоянном взаимодействии с правоохранительными органами и органами прокуратуры. Советом ректоров вузов Ульяновской области было принято решение о создании межвузовской комиссии по вопросам противодействия коррупции. Данная комиссия во взаимодействии с Уполномоченным по противодействию коррупции в Ульяновской области координирует антикоррупционную работу в вузах. Многие регионы России внедряют этот опыт в практику своей антикоррупционной деятельности [2].

В Мюнхине создано Городское отделение по противодействию коррупции [ГОПК] (Antikorruptionsstelle). Основные задачи ГОПК: давать рекомендации чиновникам города, обеспечивать постоянный контакт с гражданами, осуществлять мобильные проверки и проводить информационный обмен с правоохранительными органами города. По инициативе ГОПК был создан «Антикоррупционный телефон» Мюнхена. И граждане, и государственные служащие, и предприниматели могут абсолютно бесплатно позвонить по телефону и заявить анонимно о коррупционном преступлении или подозрении в коррупции, а также проконсультироваться со специалистом ГОПК по вопросу коррупции. Представители ГОПК работают во всех двенадцати департаментах Мюнхена [3].

Подобный пример предупреждения коррупции на местном уровне имеется и в Донецкой Народной Республике. В администрации г. Донецка функционирует специализированное структурное подразделение — Сектор по вопросам предотвращения и выявления коррупции. Основные усилия работы которого направлены на превенцию коррупции, ликвидацию условий порождающих её и повышение правосознания чиновников в вопросах коррупции. Структура не обладает полномочиями правоохранительных органов, однако выполняет специальные контрольные функции. Жители

Донецка могут конфиденциально обратиться (в виде анонимного звонка на номер «антикоррупционного телефона» администрации г. Донецка) и сообщить о случаях коррупции [4]. По сообщениям граждан, сектором проводятся служебные проверки для принятия оперативных мер. Работа сектора подконтрольна непосредственно главе города Донецка.

Для эффективной работы антикоррупционных органов, они должны быть независимы, обеспечены необходимыми полномочиями и снабжены достаточными ресурсами, включая наличие квалифицированных специалистов в разных областях: юриспруденции, экономики, городского строительства, бухгалтерского учета, психологии и др.

Обращаясь к накопленному зарубежному опыту, необходимо адаптировать его к специфическим местным условиям и реально оценивать имеющиеся возможности для реализации мер по минимизации коррупции.

Список литературы

1. Правовые механизмы имплементации антикоррупционных конвенций: монография / отв. ред. О.И. Тиунов. М.: ИД «Юриспруденция», 2012. - 288 с.

2. Уполномоченный по противодействию коррупции в Ульяновской области //URL: http://anticorrupt-ul.ru (дата обращения: 15.04.2016)

3. Город Мюнхен-город Мюнхен активно борется с коррупцией // URL: http://www.muenchen.de/rathaus/Stadtverwaltung/Personal-und-Organisationsreferat / Personalentwicklung/Konfliktsituationen/Antikorruption.html (дата обращения: 14.04.2016)

4. Администрация города Донецка // URL: http://gorod-donetsk.com/antikorruptsionnyj-otdel (дата обращения: 15.04.2016)

УДК 338.246

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Оленичева Ю. А., Писарева Ю. С.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
elegance1991@bk.ru

В современных условиях достижение экономического роста в стране существенно зависит от результатов проводимой государственной инновационной политики. Они, в свою очередь, определяются, количественными и качественными показателями развития малого предпринимательства, которое является источником инноваций, каналом

трансфера знаний и технологий, основой трансформации структуры различных секторов экономики, исходным звеном для формирования новых рынков.

Данный вопрос отражен в трудах таких ученых как В.И. Винокуров, Ю.Н. Нестеренко, О.А. Евсеева, М.Л. Лепшев, В.В. Глухов, М.М. Сафонов и других.

Целью исследования является выявление методов государственного регулирования малых инновационных предприятий.

В мировой экономической практике государственное регулирование инновационных процессов рассматривается как важнейшее условие развития экономики, как ключевой фактор экономического роста и достижения долгосрочной национальной конкурентоспособности, как существенный инструмент устойчивого повышения благосостояния населения. Оно представляет собой целенаправленное воздействие органов государственного управления на экономические интересы субъектов инновационной сферы и осуществляется по нескольким основным направлениям:

координация инновационной деятельности;

формирование национальной инновационной системы;

обеспечение комплексного и равномерного ее развития;

стимулирование инновационной активности;

обеспечение платежеспособного спроса на инновационные товары и услуги;

создание правовой базы инновационных процессов;

кадровое обеспечение инновационной деятельности;

институциональное и финансовое обеспечение инновационных процессов;

поощрение инвестирования в наукоемкие сектора экономики;

стимулирование социальной и экологической направленности инноваций, повышение общественного статуса инновационной деятельности;

поддержка инновационной деятельности на мировом и региональных рынках.

По своей природе государственная инновационная политика является составной частью социально-экономической и промышленной политики государства и выражается в активном нормотворчестве, и деятельности правительственных органов по повышению экономической эффективности, укреплению и изменению базисных отношений в экономике в целом и инновационной сфере в частности [1, с. 15].

Одним из подходов к классификации инструментов государственного регулирования, является методика, принятая в странах Европейского союза, которая предполагает выделение прямых, косвенных и санкционирующих мер государственного вмешательства. При этом упор делается на прямую поддержку инновационных предприятий - 52 %, тогда как на косвенные меры воздействия приходится 18 %, а на санкционирующие 30 % соответственно.

Прямые меры экономического воздействия включают прямое финансирование инновационных предприятий. Это в первую очередь гранты и субсидии, предоставляемые исследовательским компаниям на проведение

НИОКР, прямое инвестирование отдельных предприятий со стороны государства, а также система предоставления «мягких» ссуд, которая не предполагает залогового обеспечения или обязанности возвращать кредит в случае полного провала инновационного проекта. Наиболее активной формой такого воздействия является разработка специальных программ поддержки малого предпринимательства, которые предусматривают организационную и финансовую помощь из средств бюджета или различного рода фондов на всех этапах деятельности предприятий [2, с. 62].

Под малыми инновационными предприятиями (МИП) понимаются малые предприятия, основным видом деятельности которых является инновационная деятельность – выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций при выпуске и сбыте продукции, обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии [3]. У такого предприятия доля продукции старше трех лет в общем объеме выпускаемой продукции составляет не более 10%. Несмотря на то, что в инновационной сфере работает лишь около 6% от общего числа работающих в малом бизнесе, эта область является одной из ведущих по значимости для развития экономики [4].

К косвенным методам регулирования относится:

предоставление инновационным фирмам гарантий по ссудам для кредиторов и акциям МИП для инвесторов, что делает эти предприятия более привлекательными для финансирования. Эта мера используется уже давно, и на нее приходится основная доля косвенного воздействия государства в Европе (72 %);

предоставление налоговых льгот в целях стимулирования проведения научных исследований и разработок на предприятиях, а также поощрения рисковых капиталовложений;

участие государства в развитии новых технологий и способов финансирования малых инновационных предприятий (страхование, лизинг, франчайзинг и др.) [2, с. 62].

Наиболее значимыми косвенными методами регулирования являются кредитная и налоговая политика государства. Кредитная политика регулирует объем ресурсов, доступных для финансирования нововведений. Это осуществляется посредством регулирования объемов сбережений, которые выступают главным источником кредитных ресурсов на рынке капитала, а также посредством управления уровнем ссудного процента.

В практике западных стран действует целая система налоговых льгот, которые, выполняя различные функции, взаимно дополняют друг друга. Так, освобождение высокотехнологичных предприятий от НДС способствует

выходу инновационной продукции на товарный рынок и завоеванию там конкурентных позиций [5, с. 45].

Таким образом, меры государственной политики поддержки МИП могут быть реализованы в рамках следующих направлений:

развитие законодательной базы;

обеспечение эффективного функционирования финансового и фондового рынков, формирование финансовой среды, стимулирующей, инновационные процессы;

уменьшение неопределенности и рисков, связанных с финансированием малых инновационных фирм, расширение объемов и способов финансирования деятельности МИП;

формирование инновационной инфраструктуры, стимулирование венчурного инвестирования малых инновационных предприятий;

сокращение информационной асимметрии между МИП и потенциальными инвесторами путем развития рынка квалифицированных посреднических услуг, где государство организует всевозможные тренинги, семинары, выставки, форумы, конференции, помогает в создании системы сервисных услуг, непосредственно ориентированных на участников инновационной деятельности;

организация эффективного взаимодействия государство - МИП -частный инвестор на основе модели партнерства.

Список литературы

1. Винокуров, В.И. Основные термины и определения в сфере инноваций / В.И. Винокуров // Инновации. – 2005. – № 4. – С. 15.

2. Нестеренко, Ю.Н. Развитие малых инновационных предприятий промышленности России: дисс. канд. эконом. наук. / Ю.Н. Нестеренко, 2008. – С. 62.

3. Малое инновационное предприятие [Электронный ресурс]. - Режим доступа - http://official.academic.ru/11478.

4. Малое инновационное предприятие [Электронный ресурс]. - Режим доступа - http://www.bonch-ikt.ru/centre/mip/.

5. Глухов, В.В. Партнерство государства и бизнеса. Модели, организация, оценка / В.В. Глухов, М.М. Сафонов. – СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2012.– 160 с.

УДК 353.2

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОГО ОРГАНА СУБЪЕКТА РФ

Орешников В. В., Ишкина Д. С.
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный университет»,
г. Уфа, РФ
Dinl5@mail.ru

Осуществление контроля за исполнением законов занимает важное место в государственном управлении. Парламент, будучи органом, в котором представлены разнообразные социальные и территориальные интересы, работая открыто, находясь в постоянном контакте с гражданами, формируя некоторые государственные органы, принимая бюджет и т.д., не может не иметь прав в сфере контроля [3]. При этом в данном вопросе просто не обойтись без использования информационных технологий, которые бы позволили сделать работу законодательного органа более прозрачной, информационно безопасной и давали бы возможность широкому слою гражданского населения, не выходя из дома, участвовать в законодательном процессе и контроле за исполнением законов.

С развитием сети Интернет значительно возросло давление на государственные органы, вынуждающее их эффективнее выполнять свои функции. Информационно-коммуникационные технологии предоставляют возможность работы в принципиально иных, при этом более сложных условиях – с помощью контрольно-информационной системы [2]. В связи с этим в рамках исследования было предложено внедрить контрольно-информационную систему с целью сделать контрольную деятельность представительного органа субъекта Российской Федерации более эффективной, ускорить реагирование на проблемные места в существующих законах и проблемах их применения на практике, а попутно также и решить проблемы открытости для населения государственных органов, привлечь общество участвовать в работе парламента. Предлагаемая система представляет собой новую форму участия граждан и организаций в законотворчестве, контроле за исполнением законов на основе использования информационно-коммуникационных технологий на всех этапах законотворчества до подписания и опубликования закона [4], а также и непосредственно при реализации законов.

На наш взгляд, подобная система должна включать две составляющие – информационную систему обеспечения документооборота и анализа различных процессов внутри органа власти и портал в сети Интернет. Основой информационной системы может стать одна из существующих систем электронного документооборота, например компании DIRECTUM. Система DIRECTUM поддерживает полный жизненный цикл управления документами, при этом традиционное «бумажное» делопроизводство

органично вписывается в электронный документооборот [5]. При этом предлагаемый подход предполагает обеспечение полного доступа к данной системе для работников отдела, обеспечивающих ее работу, таким образом, они могут вносить, изменять, удалять имеющиеся данные. Население же сможет просматривать данные этой системы при помощи специального создаваемого информационного портала, отражающего информацию информационной системы.

Информационная система существует в плотной взаимосвязи с порталом. На портале при помощи системы размещаются законопроекты, законы, в результате получая предложения относительно право-применительной практики законов.

Ниже подробнее рассмотрим каждый блок информационной системы.

Блок «База данных нормативно-правовых актов» состоит из законов, проектов законов. В дальнейшем данные из этого блока публикуются на сайте.

Большее число законов имеет индикаторы (реальные и ожидаемые), которые показывают насколько хорошо реализуется закон. Эти индикаторы формируют блок «База индикаторов». В блоке анализа реальные индикаторы законов сравниваются с ожидаемыми. Если реальные показатели значительно ниже, чем ожидаемые, то депутаты могут принять решение о необходимости контроля за исполнением закона либо о его изменении или отмене. «Блок анализа» пополняется данными исполнительных органов власти, организаций, статистических сборников, формируя блок «Внешние данные».
Блок «Система фильтрация и модерации» позволяет отсеивать спам, предложения, поступающие с сайта, содержащие ненормативную лексику, угрозы, либо не относящиеся к деятельности представительного органа субъекта федерации. Сотрудник отдела доводит отобранные предложения, полученные на сайте от пользователей, до депутатов и формирует «Базу данных предложений».

Создаваемый сайт будет структурным продолжением существующего официального сайта представительного органа управления. Однако при рассмотрении существующих официальных сайтов были выявлены их сильные и слабые стороны.
Создаваемый сайт позволит сделать Государственное Собрание более открытым, информативным, позволит населению участвовать в законотворчестве, контроле за исполнением законов. В частности, вносить законопроекты. Следить за движением выдвинутого предложения можно из личного кабинета, где будет отражаться весь перечень внесенных предложений и на какой стадии они находятся. В блоке «Обсуждения и предложения» население обсуждает опубликованные законопроекты, законы, вносит предложения по изменению. Предложения на сайте будут рассортированы по сферам, к которым они относятся, по популярности, по новизне, по тому, кто его внес: население, эксперт, должностное лицо. Предложения из блока «Обсуждения и предложения» поступают в информационную систему, где работники отдела фильтруют предложения,

проверяя на соответствие законам, формируют список предложения, которые публикуются на сайте (блок «Проект предложений»).

Авторизованные посетители сайта голосуют за предложения, принимая или отклоняя их. Таким образом сформируется блок «Оценки». Предложения, набравшие не менее 50 тысяч голосов в поддержку поступят в информационную систему [1], откуда будут переданы на рассмотрение депутатами Государственного Собрания. Срок голосования за предложения – 1 месяц. В личном кабинете, внесший предложение, может следить за всеми этапами движения предложения. После рассмотрения предложения или принятия решения об отклонении предложения лицо, выдвинувшее предложение, получит официальный ответ, по каким причинам предложение было отклонено.

Таким образом, для депутатов внедрение такой системы даст населению возможность получить доступ к единой базе всех рассматриваемых законопроектов, информации о результатах работы конкретного депутата, выполнении им своих предвыборных обещаний,участвовать в обсуждении законодательных инициатив и законопроектов, обеспечивает доступ к информации о контрольной деятельности Государственного Собрания.

Список литературы

1. Косарецкий, С.Н. Информационная открытость сайтов законодательных органов государственной власти субъектов РФ / С.Н. Косарецкий // Среднерусский вестник общественных наук. – 2010. – № 2. – 57-61.

2. Низамутдинов, М.М. Инструментарий прогнозирования изменения параметров регионального развития на основе адаптивно-имитационного подхода / М.М. Низамутдинов, В.В. Орешников // Information Technologies for Intelligent Decision Making Support ITIDS'2015 Proceedings of the 3rd International Conference. – 2015. – С. 211-215.

3. Орешников, В.В. Подход к формированию целевых индикаторов стратегии регионального развития с применением алгоритмов нечеткой логики / В.В. Орешников, М.М. Низамутдинов. // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 1. –С. 461-467.

4. Проблемы и перспективы инновационного развития территориальных социально-экономических систем /Под науч. Ред. Наумова И.В. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. – 2011. – 297 с.

5. Шабалин, А. А. Методика оценки эффективности профессиональной деятельности государственных служащих / А. А. Шабалин, А.Г. Уляева // Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России. Материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа: ИСЭИ УНЦ РАН. – 2015. – С. 172-177.

УДК 338.24: 332.1: 330.322: 330.341: 330.4

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА С ОСОБЫМ СТАТУСОМ

Полшков Ю. Н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
yul-pol@yandex.ru

Технологический уклад (ТУ) представляет собой целостную и устойчивую совокупность средств и предметов труда, в рамках которой осуществляется замкнутый цикл, начинающийся с добычи и получения первичных ресурсов и заканчивающийся выпуском набора конечных продуктов, соответствующих типу общественного потребления [1, с. 10-11].

ТУ, сменяя друг друга, отражают неравномерную динамику научно-технического прогресса. История насчитывает 6 ТУ: 1) эпоха текстильных машин; 2) эпоха пара; 3) эпоха стали (эпоха электродвигателей по Глазьеву [1, с. 257]); 4) эпоха нефти; 5) эпоха компьютеров и телекоммуникаций; 6) эпоха нанотехнологий в комплексе с информационно-коммуникационными и биотехнологиями.

Актуальность исследования обусловлена тем, что для понимания того, как осуществлять экономическое развитие данной территории, необходимо уметь оценивать уровень ТУ в экономике региона. Причём методика оценивания должна выражаться в доступном формульном виде.

Проблемами определения уровня ТУ на национальном и региональном уровне занимались О.С. Москвина, И.К. Шевченко, Ю.В. Развадовская, В.В. Климова, А.А. Чухно, Я.И. Тульчинская, Д.С. Курочкин и др. учёные [2, 3].

Основными сложностями оценивания уровня ТУ являются: информационная ограниченность региональной статистики; трудности сопоставления показателей в статике и динамике; отсутствие единого подхода в выборе базовых критериев измерения.

Отметим также, что доступные работы по диагностике ТУ на национальном и региональном уровне не содержат расчётных формул. Авторы обычно ограничиваются словесным описанием методики оценивания. Исключением является статья [2], в которой предложена формула для обобщающей оценки уровня ТУ в экономике региона. К сожалению, формула содержит ошибки (по-видимому, из-за опечаток) и её нельзя назвать пригодной для анализа.

Цель исследования заключается в разработке методики оценивания уровня ТУ и выявлении перспективных направлений развития экономики региона с особым статусом.

Под регионом с особым статусом, с нашей точки зрения, следует понимать автономно управляемую территорию, которая провозгласила себя суверенным государством и которая имеет основные признаки государственности: название; государственную символику; население;

контроль над территорией; систему управления (органы власти, силовые структуры, армия и т.д.); систему права (конституция, законы и т.д.).

В таком состоянии находится около 120 территорий мира. Ненасильственная политическая эволюция регионов особым статусом предполагает: вхождение в состав другого государства; возврат в состав страны, частью которой он являлся в прошлом; образование нового государства с полным или частичным международным признанием.

Предложим следующую методику оценивания уровня ТУ в хозяйственном комплексе территориального образования, которая разработана в рамках малосекторной стохастической модели управления экономикой региона с особым статусом [4]. Согласно этой модели хозяйственный комплекс региона делится на три сектора: материальный, фондосоздающий и потребительский.

Материальный (нулевой, номер $i = 0$) сектор производит предметы труда. Фондосоздающий (первый, номер $i = 1$) сектор производит средства труда. Потребительский (второй, номер $i = 2$) сектор – предметы потребления. Каждый сектор содержит несколько составляющих (отраслей или подотраслей).

Пусть X_Σ – совокупный объём продукции, выпущенной в регионе за некоторый период времени, например, за год. Через X_i обозначим объём выпуска продукции в секторе i. Тогда доля сектора i в совокупном объёме продукции составляет:

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

Запишем матрицу долей секторов

$$W = \begin{pmatrix} w_0 & w_1 & w_2 \end{pmatrix}.$$

Итоговую матрицу номеров ТУ, доминирующих в секторах, обозначим, как

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

Числа $u_i \in [1;6]$ $(i = 0,1,2)$ могут быть дробными. Это объясняется тем, что в каждом секторе имеется многоукладность экономики.

Обобщающая оценка уровня ТУ экономики региона вычисляется следующим образом:

$$\overline{u} = W \cdot U.$$

Воспользовавшись статистическими данными [5] и предложенной методикой, оценим уровень ТУ экономики Донецкой области до начала военных действий 2014 года. По итогам 2013 года имеем:

$$W = \begin{pmatrix} 0,707 & 0,093 & 0,2 \end{pmatrix},\ U = \begin{pmatrix} 3,83 \\ 4,7 \\ 4,48 \end{pmatrix},\ \overline{u} = 4,04091.$$

Видно, что речь идёт о старопромышленном регионе со значительным преобладанием материального сектора. В регионе доминирует 4-й ТУ с существенной долей 3-го ТУ, что характерно для индустриальной экономики, в которой прибыль создаётся материальным производством и концентрацией капитала. В инновационной же экономике прибыль создаёт, в основном, интеллект новаторов и учёных, информационная сфера.

Для перехода экономики Донецкой Народной Республики к 5-му ТУ, а в перспективе и к 6-му, необходима модернизация материального сектора. Перспективной видится углехимическая промышленность, в которой следует сформировать наукоёмкие производственные процессы (глубокая переработка каменных углей в коксохимическом производстве, попутное извлечение и использование шахтного метана). Научно-технические кадры ВУЗов и НИИ должны быть нацелены на разработку ресурсосберегающих, экологически чистых и экономящих энергию технологий (использование метана вместо топливных углей, использование энергии ветра и солнечной энергии для производства электроэнергии, использование усовершенствованных способов производства чугуна, стали и проката, полная переработка породы и золы от сжигания углей). Технологические и продуктовые инновации должны быть задействованы в комплексе с организационными, маркетинговыми и социальными инновациями.

Список литературы

1. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике: монография / Под ред. академика РАН С.Ю. Глазьева и профессора В.В. Харитонова. – М.: «Тровант», 2009. – 304 с.

2. Москвина, О.С. Определение уровня технологического уклада в экономике региона / О.С. Москвина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 2 (183). – Экономика. – Вып. 23. – С. 52-58.

3. Шевченко, И.К. Структурный анализ технологических укладов в процессе развития промышленного сектора экономики: генезис, закономерности и тенденции / И.К. Шевченко, Ю.В. Развадовская // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2012. – № 8. – Т. 133. – С. 58-65.

4. Полшков, Ю.Н. Попытка построения математической модели экономики Донецкой Народной Республики / Ю.Н. Полшков // Экономики непризнанных республик: проблемы функционирования и перспективы развития: Материалы I Международной научно-практической конференции, 25 июня и 3-4 июля 2015 г. – Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2015. – С. 23-26.

5. Статистичний щорічник України за 2013 рік / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 534 с.

УДК 622.013

ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМЫ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Ульяницкая О. В.
ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический университет», г. Алчевск
olga.ulyanickaya@mail.ru

С момента осознания человечеством важности правового использования интеллектуальной собственности ипоявилось демократическое общество с законами, позволяющими контролировать все аспекты интеллектуальной деятельности.

На протяжении своего существования люди, занимаясь тем, что им по вкусу, создавали различные предметы и товары, но всегда находились лица, желающие воспользоваться результатами чужого труда. Поэтому необходимость в защите прав интеллектуальной собственности стала очевидной. Любой производитель желает, чтобы его товары и услуги пользовались успехом, чтобы их реклама оказывала максимальное воздействие на потребителя.

Среди всех объектов интеллектуальной собственности можно выделить предметы, которые чаще других либо представляются в рекламе (товарные знаки, фирменные наименования, объекты патентных прав), либо используются при ее изготовлении (произведения науки, литературы и искусства). Изучение мотивов совершения покупки — очень важный психологический аспект рекламной кампании, который оказывает большое влияние на ее успешность. Выяснить подлинные мотивы совершения покупок бывает довольно сложно, потому что часто они носят иррациональный характер, то есть такой, который не может быть объяснен с позиций элементарной логики.Психоаналитики обнаружили, что у мужчин и женщин различны мотивы покупки одних и тех же товаров.

Даже с помощью выбора определенного цвета можно управлять отношением потребителя к рекламе, а создавая необходимую цветовую среду можно вызвать у потребителя рекламы благоприятное представление о бренде и желание приобрести рекламируемый товар [3].

Защита авторских прав стала необходимостью. В Украине существуют несколько комитетов и ведомств, которые занимаются защитой авторских прав граждан:

- Комитет по защите интеллектуальной собственности граждан;
- Государственное агентство Украины по авторским правам;
- Государственное патентное ведомство Украины [2].

В рекламируемых товарах часто воплощаются объекты патентных прав: изобретения, полезные модели (улучшения средств производства, предметов потребления, а также их составных частей), промышленные образцы (решения внешнего вида). В телевизионной и иной рекламе мы часто видим лекарственные препараты, устройства и прочие объекты, которые запатентованы как изобретения, а также различные изделия, внешний вид которых запатентован как промышленный образец.

В соответствии с Патентным законом патентообладателю принадлежит исключительное право на использованиеохраняемых патентом изобретения, промышленного образца, полезной модели. При этом под использованием понимается введение в хозяйственный оборот созданного с применением изобретения, полезной модели, промышленного образца продукта или применение охраняемого патентом способа.

В патентном праве важнейшим понятием, определяющим патентоспособность, является новизна, то есть неизвестность из мирового уровня техники, в который включаются все сведения, ставшие общедоступными в мире до даты подачи заявки. Реклама может являться средством раскрытия тех сведений, с учетом которых определяется новизна, а в отношении изобретения - и изобретательский уровень. Указывать в рекламе на то, что продукт защищен патентом, можно только в том случае, если это соответствует действительности. В противном случае, такая реклама будет являться недостоверной и считаться актом недобросовестной конкуренции.

Чтобы создать качественную рекламу, необходимо приложить определенные творческие усилия. Эти усилия приводят к тому, что реклама становится творческим произведением, выраженным в какой-либо объективной форме, а значит - объектом авторского права. Часто при создании рекламы используют произведения, созданные кем-либо ранее.

Авторское право распространяется на произведения науки, литературы и искусства, являющиеся результатом творческой деятельности, независимо от назначения и достоинства произведения, а также от способа его выражения.

Любой производитель желает, чтобы его товары и услуги пользовались успехом, чтобы их реклама оказывала максимальное воздействие на потребителя.

Реклама - это информация. Она может представляться в форме следующих объектов авторского права, прямо указанных в Законе об авторском праве, или содержать их:

- литературных произведений;
- музыкальных произведений;
- аудиовизуальных произведений (например, рекламные видеоролики);

- произведений живописи, скульптуры, графики, дизайна, комиксов и других произведений изобразительного искусства (например, наружная реклама);

- фотографий (например, фотографии товара в печатных рекламных изданиях);

Никто не может использовать рекламное произведение или его часть, будь то рекламный ролик, фотография, рисунок, образ или какой-либо иной объект, без разрешения правообладателя.

Правообладателем может являться автор, его работодатель, иной правопреемник на основании Закона (например, наследники) или договора. Обычно правообладателем в отношении рекламного произведения является рекламодатель.

К сожалению созданная в Украине система защиты авторского права является не безупречной. Безусловно, основы этой системы составляют законы Украины об авторских правах, согласно которым нарушение авторских прав дает основания для судебной защиты в случае:

- плагиата, или публикации чужих произведений под именем особы, которая не является автором;

- пиратство, в сфере авторского права;

- подделка или извлечение информации, в частности в электронной форме без разрешения субъектов авторского права;

- осуществление действий, которые создают угрозу в нарушении авторских прав;

- какие – либо действия для сознательного обхода технических средств защиты авторских прав, в частности изготовления, ввоз с целью распространения и применения технических средств для такого обхода [1].

Таким образом, законодательство Украины позволяет защитить авторские права собственников произведений, программ и других изобретений. Но система требует усовершенствования, новых более четких законов, которые позволят авторам творить без препятствий. Поэтому каждый автор или рекламодатель для защиты своих авторских прав на продукцию, программы или произведения должен разработать собственные способы защиты своей рекламной деятельности.

В сфере рекламы государством, защищены права в отношении объектов интеллектуальной собственности. Остается надеяться, что нарушений исключительных прав в данной области будет с каждым годом все меньше и меньше, что сделает отношения, возникающие в процессе производства, размещения и распространения рекламы, еще более цивилизованными.

Список литературы

1. Кузнецов, Ю.М. Патент и авторские прова: [Учебник для ВУЗ] /нац. Техн. Ун-т Украины «КПИ». – К.: Кондор, 2007. – 428 с.
2. Гражданское право: [учебник для студентов юрид. вузов и факультетов]. – К.: Вентури., 1997. – 544с.
3. Кениг, Т. Психология рекламы: ее современное состояние и практическое значение. – М.: Современные проблемы, 2007. – 485с.

УДК 332.122

ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СОСТОЯНИЯ ЖКХ РЕГИОНОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА И ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ[1]

Фаттахов Р. В., Низамутдинов М. М.
ФГБУН «Институт социально-экономических исследований
Уфимского научного центра РАН», г. Уфа, РФ
marsel_n@mail.ru

В масштабах страны регионы значительно различаются по природно-климатическим условиям, масштабам хозяйственной деятельности, структуре и размещению производства, отраслевой специализации, экономическому потенциалу и т.д. [1;2;5]. Представляется целесообразным выделить среди них однородные, по показателям функционирования жилищно-коммунального хозяйства, группы с целью выявления регионов, сходных по состояния жилищно-коммунального комплекса в данной сфере. Для достижения этой цели была осуществлена кластеризации субъектов отдельного макрорегиона (на примере Приволжского федерального округа) по показателям состояния жилищно-коммунальной сферы.

Из более чем 40 показателей, описывающие состояние ЖКХ регионов, были выделены 4 наиболее значимые и интегрально отражающие общее состояние ЖКХ регионов и предложенные в качестве критериев кластеризации. В качестве таких интегральных показателей были выбраны следующие критерии:

удовлетворенность населения услугами ЖКХ, % (1);

уровень износа коммунальной инфраструктуры, % (2);

расходы бюджета на финансирование ЖКХ, % (3);

объем финансирования сферы ЖКХ усл. ед. (4).

В результате было получено разбиение исходной совокупности объектов на 5 кластеров и получены усредненные характеристиками

[1] Исследования проводятся при поддержке РГНФ, проект 14-02-00130а

кластеров по каждому показателю состояния ЖКХ и в целом по ПФО, характеризующие «типовой образ» каждого кластера.

Таблица 1

«Типовой образ» каждого кластера

№ показателя	ПФО	№ кластера				
		1	2	3	4	5
1	19,6	24,2	21,1	18,8	16,6	12,8
2	56,5	52,5	55	62	65	53,2
3	36,2	21,3	40,6	47,9	55	34,3
4	3,6	3,9	2,8	3,8	2,1	3,4

Таким образом, анализ результатов кластеризации позволил получить образы для каждой группы регионов, отражающие, в том числе, особенности состояния соответствующих объектов.

При этом, в общем виде состояние ЖКХ определяется системой показателей. Оценить результаты проводимых реформ и определить общее состояние ЖКХ в регионах России возможно также с помощью построения интегрального показателя [4; 6].

Интегральный показатель представляет собой синтетический показатель, получаемый путем агрегирования частных показателей с учетом их значимости (весовых коэффициентов) и который дает общую оценку состояния ЖКК. Из 40 показателей, характеризующих различные аспекты функционирования ЖКХ регионов, были выбраны 5 частных показателей, описывающие наиболее значимые с точки зрения эффективности параметры:

качество обслуживания,

техническое состояние коммунальной инфраструктуры,

качество жилищного фонда,

финансовое состояние предприятий [3].

К этим показателям были отнесены:

удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами; уровень износа коммунальной инфраструктуры;

доля многоквартирных жилых домов с износом более 31 процента, в которых проведен капитальный ремонт, в общем количестве многоквартирных жилых домов, требующих капитального ремонта;

доля населения, проживающего в многоквартирных домах, признанных в установленном порядке аварийными;

доля убыточных организаций жилищно-коммунального хозяйства.

Расчет интегрального показателя был осуществлен путем последовательной реализации одного из известных алгоритмов свертки и осуществлено ранжирование регионов по убыванию значения интегрального показателя за 3 года. На следующем этапе после подсчета интегрального показателя регионы были разделены на 5 относительно равных по величине

групп по уровню развития ЖКК по предложенной шкале: высокий, выше среднего, средний, ниже среднего, низкий (табл. 2).

Таблица 2

Состав групп по интегральной оценке развития ЖКХ за 3 года

Уровень развития ЖКХ	Регионы		
	1-ый год	2-ой год	3-й год
Высокий	г. Санкт-Петербург	Краснодарский край	Краснодарский край
	Тюменская область	г. Санкт-Петербург	Тамбовская область
	Татарстан	Татарстан	Башкортостан
	Чувашская Республика	Тамбовская область	Брянская область
	Калужская область	Ханты-Мансийский	Псковская область
	Свердловская область	Свердловская обл.	Чукотский АО
	Тамбовская область	Чувашская	Орловская область
	Московская область	Ивановская область	Московская область
	Башкортостан	Псковская область	г. Санкт-Петербург
	Брянская область	Воронежская область	Свердловская обл.
	Ханты-Мансийский АО	Московская область	Ивановская область
	Ярославская область	Сахалинская область	Кировская область
…	…	…	…
Низкий	Костромская область	Калининградская	Новгородская
	Архангельская область	Калмыкия	Сахалинская
	Республика Коми	Иркутская область	Республика Коми
	Тверская область	Курганская область	Саха (Якутия)
	Республика Калмыкия	Тверская область	Забайкальский край
	Новгородская область	Республика Коми	Тверская область
	Курганская область	Новгородская	Иркутская область
	Саха (Якутия)	Саха (Якутия)	Бурятия
	Забайкальский край	Забайкальский край	Курганская область
	Республика Бурятия	Магаданская область	Архангельская
	Северная Осетия	Северная Осетия	Северная Осетия
	Чукотский	Бурятия	Магаданская

Таким образом, рассчитанный по показателям ЖКХ интегральный показатель позволил оценить общее состояние комплекса регионов, посмотреть его изменение в динамике и тем самым оценить результаты происходящих в нем изменений.

Список литературы

1. Атаева, А.Г. Отдельные аспекты предоставления и финансирования муниципальных услуг для удовлетворения базовых потребностей экономических агентов муниципального образования / А.Г. Атаева, Г.Р. Зиннурова // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 2. – С. 274-278.

2. Мигранова, Л.И. Совершенствование механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг / Л.И. Мигранова // Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – №1 (14). – С. 57.

3. Орешников, В.В. Прогнозирование изменения уровня рождаемости под влиянием социально-экономических факторов / В.В. Орешников //

Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России. Материалы V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа, ИСЭИ УНЦ РАН. – 2012. – С. 264-270.

4. Фаттахов, Р.В.Проблемы и подходы к оценке к оценке эффективности и деятельности ЖКХ регионов на основе комплексной системы показателей / Р.В. Фаттахов, М.М. Низамутдинов // Экономика. Налоги. Право. – 2010. – № 5. – С. 28-35.

5. Уляева, А.Г. Исследование факторов формирования и развития городских агломераций как направления усиления межтерриториального взаимодействия в регионе / А.Г. Уляева, А.Г. Атаева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12-1 (65-1). – С. 369-373.

6. Кобзева, А.Ю. Базисные факторы формирования трудового потенциала региона в условиях усиления межмуниципальных связей городских агломераций / А.Ю. Кобзева, А.Г. Атаева // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 11-6. – С. 1184-1189.

УДК: 331.101.262

ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Хромов Н.И.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
nkhromov@bk.ru

Два года Донбасс живет, используя общепринятую научную терминологию, - в условиях неопределенности. «Неопределенность» - во всех сферах: политической, экономической, административно-территориальной и пр., включая непрекращающиеся боевые действия разной интенсивности. Сложившиеся условия, включая блокаду и разрыв связей с государственной системой управления Украины, требуют особых подходов к созданию механизмов развития региона.

Понятие «развитие» ассоциируется с позитивными изменениями, которые должны осуществляться в процессах функционирования экономической системы. Но, процессы, как правило, развиваются с необходимостью решения проблем развития, от простых к сложным, а в наших условиях – от сложных к рациональным и управляемым, с перспективой достижения позитивных результатов в реальных условиях жизнеобеспечения.

В сложившихся условиях основательной фундаментальной базой, предоставляющей возможность создания институциональной основы дальнейших преобразований экономической, социальной и политической системы региона, являются «Минские соглашения» 2015г. При всей неоднозначности их восприятия и оценки значимости сторонами конфликта и посредниками его урегулирования, данные соглашения содержат принципиально важные установки. Результатом соглашений явились два взаимосвязанных юридически оформленных документальных решения:

- «Документ о комплексе мер по выполнению Минских соглашений», подписанный главами самопровозглашенных Донецкой и Луганской народных республик, представителями России и Украины и представителем от ОБСЕ;

- «Декларация глав России, Украины, Франции и Германии в поддержку комплекса этих мер».

Данные документы являются официальными актами Международной юрисдикции, что дополнительно закреплено решением Совета безопасности ООН.

Среди всех принятых решений по урегулированию конфликта концептуальным является - «конституционная реформа на Украине» с учреждением особого статуса указанных территориальных образований.

В качестве ключевого элемента конституционной реформы определена «децентрализация» - термин общего назначения, не конкретизирующий признаки необходимых преобразований. Однако, общеизвестным является то, что характер конфликта имеет явно не экономическую основу (под знаком которой провозглашена децентрализация в Украине для всех регионов, не предусматривающая каких-либо исключений для отдельных территориальных образований), а содержит политические разногласия. Следовательно, реформированию подлежит государственное устройство Украины.

Существует три основных формы государственного устройства: унитарное государство, федеративное и конфедерация. Официальный Киев настаивает на незыблемости унитарного устройства страны, с чем не согласны Донецкая и Луганская республики, а условия предполагаемой конституционной реформы, в соответствии с положениями «Комплекса мер по выполнению Минских соглашений», должны быть согласованы сторонами.

Но даже если допустить, что Донецк и Луганск дадут согласие на сохранение унитарного устройства страны с элементами административной, политической и пр. децентрализации (унитарное государственное устройство может предусматривать в особых случаях статус автономных республик отдельным территориальным образованиям), что маловероятно, то государственное строительство, начатое непризнанными республиками, станет официальной институциональной нормой.

Существенный вклад в развитие теории государственного управления внесли Г.В. Атаманчук, В.А. Козбаненко, Е.В. Охотский и другие ученые.

Однако, научные исследования в сфере государственного управления и осуществления государственной политики построены на принципах классических подходов к государственному строительству и процессах модернизации действующих систем государственного управления.

Относительно же современных реалий для Донецкой Народной Республики, речь идет о создании системы государственного строительства практически с нуля, тем более – в условиях институциональной неопределенности, непризнанности, блокады и боевых действий. И, тем не менее, номинально аппарат государственного управления создан и он функционирует. Задача состоит в том, чтобы на имеющейся основе построить принципиально новую систему, созданную на принципах модернизации общественного устройства с целью эффективной реализации потенциала социальных ресурсов государственного управления.

Имеющийся в настоящее время арсенал современных научных исследований в области государственного строительства и соответствующий практический отечественный и международный опыт (как положительный, так и негативный), волевые устремления руководства республики, в сочетании с практически абсолютной активной позицией и поддержкой людей, переживших лишения, позволяют реализовать поставленную задачу. Цель ее - создание качественно новой системы государственного управления, в которой «решающее влияние оказывает «человеческий фактор», дающий важнейший источник социальной модернизации и выступающий движущей силой дальнейшего развития общества, а в нем человека, и государства, а в нем гражданина» [1, с. 107].

В современных условиях главным фактором эффективности взаимодействия общества и государства являются человеческие ресурсы, непосредственно занятые в экономической сфере и государственном управлении. Кадровый потенциал любой страны - наивысшая ценность ее национального достояния, а развитие человеческого капитала - важнейшая приоритетная задача государственного управления.

Мы часто в практической жизни сталкиваемся с негативными последствиями ненадлежащего исполнения отдельными работниками своих функций, выразившимися в недостаточной компетентности, недобросовестности, а порой и безответственности. В определенных сферах деятельности эти ошибки в виде некачественного выполнения порученной работы видны сразу (на производстве, в учреждениях и организациях). Порой эти последствия наносят ущерб здоровью и даже жизни других людей (на транспорте, в учреждениях здравоохранения и в повседневной жизни).

Но есть и направления, где недоработки сразу не проявляются, но в последствиях может даже и более важны (воспитание, образование, сфера государственного, регионального и корпоративного управления) [2, с. 22].

Формирование кадрового потенциала государственного управления – важнейшая задача не только в части решения текущей проблемы укомплектования органов государственной власти и местного самоуправления высокопрофессиональными служащими, а главная стратегическая цель развития человеческого капитала республики. Именно от него зависит – какое общество мы построим, какими идеалами будем руководствоваться – начиная от правильности выбранных целей, государственной политики, справедливости в отношений государство-общество до способов решения жизненных проблем конкретного человека.

Сегодня необходимо не господство над «человеческими ресурсами», а раскрывающее ресурс человека служение обществу, причем не вопреки индивидуально-личностным устремлениям, а в согласии с ними. В профессиональном развитии государственных служащих должны преобладать методы совершенствования личности, управленческой культуры, гражданской ответственности.

Эффективное функционирование человеческого капитала становится главным условием и фактором экономического роста, а его качество – непосредственным фактором эффективного развития во всех сферах на всех уровнях управления, устойчивого развития общества в целом.

Список литературы

1. Козбаненко, В.А. Государственное управление: основы теории и организации / В.А. Козбаненко - М.: "Статус", 2002. - 366 с.
2. Хромов, Н.И. Императивы развития человеческого капитала: [монография] / Н.И. Хромов. Донецк: Изд-во «Ноулидж», 2011. – 326 с.

УДК 341.7

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛНЕНИЯ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Хромов Н. И., Доронин С. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
doronin_s_v@mail.ru

Актуальность. Дипломатическая служба выполняет важнейшую задачу по обеспечению исполнения функций государства в сфере политической деятельности. В последнее время уделяется все больше внимания организационно-правовым основам дипломатической службы. Непредсказуемая ситуация в мире предъявляет повышенные требования к профессиональному уровню дипломатов, что ставит задачи по совершенствованию мер юридической ответственности сотрудников дипломатической службы.

Анализ последних публикаций. Данный вопрос отражен в нормативно-законодательных документах каждого государства, а также в трудах таких ученых как, Лаптев В.Б., Занко Т.А., Морозов Г.И., Попов В.И. и других.

Целью исследования является анализ зарубежного опыта применения запретов в правовом положении работника дипломатической службы.

Под запретами в системе государственной службы понимаются закреплённые нормами административного законодательства положения, не дающие возможности государственному служащему отклоняться от установленного служебного поведения под угрозой применения мер уголовного, административного, дисциплинарного и материального принуждения [1].

Проведем анализ опыта зарубежных государств по установлению различных видов запретов на дипломатической службе работника. Так, в Австралии принят запрет на покровительство и фаворитизм на государственной службе; деньги, ни при каких обстоятельствах, не должны приниматься в качестве подарка; личное поведение государственных служащих по отношению к домашнему обслуживающему персоналу и нанятому местному персоналу не должно носить эксплуататорский характер или иметь основания быть воспринято таким образом; запрет на использование членами семьи дипломатического работника, занимающимися деятельностью, приносящей доход, адреса посольства [2].

В Великобритании существует запрет на игнорирование неудобных фактов и имеющих отношение к делу обстоятельств при предоставлении консультации или принятии решения; запрет действовать в интересах политической партии или использовать официальные ресурсы для способствования целям деятельности партий; запрет принимать участие в мероприятиях или делать публичные заявление, которые могут повлечь разглашение служебной информации; запрет на публикацию мемуаров, содержащих сведения о работе в государственных структурах, без предварительного согласования; дипломатические работники при осуществлении служебных полномочий не должны принимать участие в опросах или исследованиях, если они касаются их мнения по политическим вопросам [3].

Необходимо отметить, что в законодательстве Российской Федерации, в сравнении с нормативными правовыми актами зарубежных стран, достаточно полно установлен, но в недостаточной степени структурирован весь перечень запретов, распространяющихся на государственных служащих.

Правонарушения лиц, наделённых властными полномочиями, характеризуются повышенной общественной опасностью, поскольку затрагивают непосредственно интересы государства, права и свободы граждан. За неисполнение (ненадлежащее исполнение) служебных обязанностей в зависимости от степени общественной опасности действующее российское законодательство предусматривает уголовную, административную, дисциплинарную и материальную ответственность дипломатических работников.

Практически во всех законах иностранных государств о дипломатической службе содержится перечень дисциплинарных наказаний, распространяющихся на дипломатических работников и учитывающих специфику внешнеполитической деятельности. Так в Армении дисциплинарные взыскания применяются, в том числе при нарушении дипломатической этики; виды наказаний также предусматривают: снижение заработной платы (сроком до трех месяцев) [4].

В Казахстане в случае совершения сотрудниками дипломатической службы, а также лицами, уволившимися из Министерства иностранных дел, деяний, влекущих ответственность, предусмотренную законодательными актами Республики Казахстан и страны пребывания, они могут быть понижены в дипломатическом ранге или лишены дипломатического ранга; при увольнении из системы органов дипломатической службы за нарушение государственной и трудовой дисциплины сотрудник дипломатической службы одновременно лишается дипломатического ранга; дисциплинарным взысканием также является: задержка в присвоении дипломатического ранга до одного года [5].

В Таджикистане дисциплинарным взысканием также является: задержка одного года в присвоении очередного дипломатического ранга или в назначении на более высокую должность. Дисциплинарное взыскание не может быть наложено за деяние, совершение которого влечет за собой иную ответственность, предусмотренную нормативными правовыми актами Республики Таджикистан [6].

Таким образом, запрет как элемент правового статуса дипломатических работников в очередной раз подчёркивают ярко выраженную специфику дипломатической службы по отношению к другим видам и подвидам государственной службы, её значение для реализации внешнеполитических функций государства. Следует отметить, что в законодательстве Российской Федерации о дипломатической службе, в отличие от законов иностранных государств, не содержится систематизированного перечня дисциплинарных наказаний, что раскрывает перспективы для дальнейшего изучения данного вопроса.

Список литературы

1. Об особенностях прохождения федеральной государственной гражданской службы в системе Министерства иностранных дел Российской Федерации: Федеральный закон от 27 июля 2010 года № 205-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 31. – Ст. 4174.

2. Кодекс служебного поведения для внешнеполитической службы / Административный циркуляр Министерства иностранных дел и торговли Австралии от 7 октября 2004 года №P0591 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www.dfat.gov.au. – (дата обращения: 06.04.2016).

3. Правила Министерства иностранных дел и по делам Содружества Великобритании // Сайт Министерства иностранных дел и по делам

Содружества Великобритании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fco.gov.uk/en/. – (дата обращения: 06.04.2016).

4. О дипломатической службе: Закон Республики Армения от 21 октября 2001 г. № ЗР-249 // Сайт Министерства иностранных дел Республики Армения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.armeniaforeignministry.am/. – (дата обращения: 06.04.2016).

5.О дипломатической службе Республики Казахстан: Закон Республики Казахстан от 7 марта 2002 года № 299-II // Сайт Министерства иностранных дел Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mfa.kz/. – (дата обращения: 06.04.2016).

6. О дипломатической службе: Закон Республики Таджикистан 5 ноября 2002 года № 726 // Сайт Министерства иностранных дел Республики Таджикистан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mfa.tj. – (дата обращения: 06.04.2016).

УДК 341.7

РАБОТНИК ДИПЛОМАТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ: ПРАВОВОЙ СТАТУС И ПОЛНОМОЧИЯ

Хромов Н. И., Доронин С. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
doronin_s_v@mail.ru

Дипломатическая служба выполняет важнейшую задачу по обеспечению исполнения функций государства в сфере политической деятельности. В последнее время уделяется все больше внимания организационно-правовым основам дипломатической службы. Непредсказуемая ситуация в мире предъявляет повышенные требования к профессиональному уровню дипломатов, что ставит задачи по совершенствованию правового статуса сотрудников дипломатической службы.

Данный вопрос отражен в нормативно-законодательных документах каждого государства, а также в трудах таких ученых как, Лаптев В.Б., Занко Т.А., Морозов Г.И., Попов В.И. и других.

Целью исследования является анализ правового статуса и полномочий работника дипломатической службы Российской Федерации.

Особенностью, как в целом правового статуса дипломатического работника, так и отдельных его элементов, является сочетание норм государственного и международного права. Таким образом, статус дипломатического работника является многоуровневым, причём в значительной степени изменяющимся в зависимости от условий прохождения дипломатической службы.

В настоящее время к оперативно-дипломатическому составу (ОДС) в МИД России относят всех сотрудников, выполняющих дипломатические функции, т.е. тех, кто занимает должности от старшего референта до министра в центральном аппарате Министерства и от старшего референта до руководителя загранучреждения (посол, постоянный представитель, генеральный консул, консул) – в загранучреждениях. Все остальные сотрудники относятся к административно-техническому персоналу (АТП). В соответствии с таким делением на категории работникам загранучреждений выдаются паспорта: сотрудники ОДС, как правило, получают дипломатические паспорта, сотрудники АТП – служебные. Исключение составляют впервые выезжающие на загранработу недавние выпускники вузов – оперативно-дипломатические сотрудники младшего звена (старшие референты), которым, несмотря на выполнение обязанностей дипломата, выдаются служебные паспорта.

Статус, права и обязанности работников дипломатической службы, а также гарантии и ограничения по службе определяются Конституцией Российской Федерации, федеральным законодательством о государственной службе Российской Федерации, Трудовым кодексом Российской Федерации, Положением о Министерстве иностранных дел Российской Федерации, положениями о посольстве и консульском учреждении Российской Федерации, другими нормативно-правовыми актами. На период работы за пределами России для дипломатического работника устанавливаются соответствующие привилегии и иммунитеты, дополнительные ограничения и изъятия из прав, связанные с особенностями законодательства и обычаями страны пребывания и требованиями международного права [1].

Социально-правовой статус работника дипломатической службы России определяется:

наличием у него гражданства Российской Федерации;

задокументированным соответствующим приказом замещением государственной должности в центральном аппарате Министерства иностранных дел Российской Федерации, его представительстве на территории страны, загранучреждений;

документом (документами) об окончании соответствующего учебного заведения и получении квалификации по необходимой для работы в системе МИД специальности;

наличием трудового договора, должностной инструкции и других документов, определяющих права, обязанности, ответственность, иммунитеты и привилегии работника в соответствии с требованиями по занимаемой им должности, наличием дипломатического ранга и квалификационного разряда;

наличием соответствующих должностных полномочий, позволяющих качественно исполнять должностные обязанности;

гарантированными привилегиями, иммунитетами и материальным обеспечением из средств федерального бюджета [2].

Работники дипломатической службы пользуются всеми правами и исполняют обязанности, предусмотренные российским законодательством о государственной службе. На период работы за границей они пользуются привилегиями и иммунитетами, установленными для них в соответствии с нормами международного права. Естественно, что, работая за границей, они должны уважать законы, правила и традиции страны пребывания, достойно представлять за рубежом свое государство.

Наряду с правами российское законодательство и внутриведомственные нормативные акты оговаривают круг обязанностей работника дипломатической службы при исполнении им должностных полномочий:

- обеспечивать поддержку конституционного строя и соблюдать Конституцию Российской Федерации, федеральные законы и нормативные акты МИД России;
- в период работы за границей уважать законы, правила и традиции страны пребывания, достойно представлять Российскую Федерацию за рубежом;
- обеспечивать соблюдение и защиту прав и законных интересов граждан и организаций;
- добросовестно исполнять должностные обязанности, а также поручения соответствующих руководителей, данные в пределах их полномочий, за исключением незаконных;
- поддерживать уровень профессиональной и языковой квалификации, требуемый для надлежащего исполнения должностных обязанностей;
- оберегать интересы Российского государства, хранить государственную и иную охраняемую законом тайну, а также не разглашать ставшие известными в связи с исполнением должностных обязанностей сведения, в том числе затрагивающие частную жизнь, честь и достоинство граждан;
- соблюдать порядок работы со служебной информацией, обеспечивать сохранность служебной документации, загранпаспортов, удостоверений личности и пропусков в соответствии с инструкциями и правилами;
- получать разрешение руководителя на участие в дипломатических приемах и других протокольных мероприятиях;
- выезжать по распоряжению администрации в служебные командировки, в том числе длительные, для работы в загранучреждениях Российской Федерации;
- ежегодно представлять сведения о личных доходах и имуществе в порядке, установленном федеральным законодательством [1].

Свою конкретизацию права и должностные обязанности получают в соответствующих должностных инструкциях и заключенных трудовых договорах на основе типовых, утверждаемых приказом по МИД России. В них учитываются специфика аппарата, уровень загруженности коллектива и каждого работника, содержание и сложность предстоящей работы.

Таким образом, в соответствии с действующим российским законодательством работник дипломатической службы является федеральным государственным служащим, исполняющим обязанности по государственной должности в системе Министерства иностранных дел Российской Федерации за денежное вознаграждение, выплачиваемое из средств федерального бюджета. Важнейший статусный признак – наличие дипломатического ранга, а главная задача – практическое и высокопрофессиональное участие в осуществлении внешнеполитических функций российского государства.

Список литературы

1. Об особенностях прохождения федеральной государственной гражданской службы в системе Министерства иностранных дел Российской Федерации: Федеральный закон от 27 июля 2010 года № 205-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 31. – Ст. 4174.

2. Занко, Т.А. Правовое положение дипломатических работников: права, государственные гарантии, поощрения // Вестник МГИМО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vestnik.mgimo.ru/sites/default/files/pdf/20pravo_zanko.pdf.

УДК 351.711-027.236

ПУТИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Хромов Н. И., Екимова Т. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
t.yekimova25@gmail.com

Местное самоуправление - один из важнейших институтов в реалиях современного общества. Это самый низкий, но в то же время, и самый близкий к людям уровень власти.

Его задача - решать и регулировать различные политические, экономические, социальные, экологические и др. вопросы, возникающие на местном уровне. Оптимизация и эффективность местного самоуправления определяются, прежде всего, материально-финансовыми ресурсами, имеющимися в распоряжении муниципальных образований и составляющими в совокупности финансово-экономические основы местного самоуправления.

Экономическую основу местного самоуправления муниципального образования, как правило, составляют находящиеся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований [1].

Муниципальная собственность служит основой деятельности муниципального образования и инструментом управления платежеспособности и финансовой устойчивости региона.

В последние годы все более заметен интерес ученых и практиков к проблеме эффективности использования муниципальной собственности (А.А. Аничкова, А.В. Леви, С.В. Вобленко, Л.Х. Абазова, Н. Филатова, А.В. Третьякова) [2]. Это обусловлено тем, что муниципальное имущество, по большей мере, находится в изношенном состоянии, часто непригодном для использования и нуждающемся в капитальном ремонте, кроме этого, неэффективно используются муниципальные земли, которые часто сдаются или, что еще хуже, продаются по минимальным ценам.

В отношении объектов муниципальной собственности целесообразно оценивать степень эффективности уровнем удовлетворенности всех заинтересованных сторон в решении тех или иных проблем. Оценить эффективность управления только количественными показателями не представляется возможным, так как управление муниципальными финансами и собственностью это специфическая сфера деятельности, в которой зачастую важно не количество решенных вопросов, а качество их решения.

При оценке эффективности управления финансами и собственностью следует исходить из целей и задач, стоящих перед органами местного самоуправления, поскольку основной целью деятельности этих органов является удовлетворение коллективных интересов населения, проживающего на территории муниципального образования, и обеспечение его основных жизненных потребностей в сферах, отнесенных к ведению муниципальных образований.

Существенно важным моментом является, насколько в результате управления возросло качество жизни населения, насколько динамично развивается муниципальное образование. Поэтому необходимы различные подходы к оценке эффективности управления доходной и расходной частями местного бюджета, различными объектами муниципальной собственности, а эффективность использования бюджетных средств (управление расходами) может оцениваться по повышению (снижению) показателя качества жизни населения при равных затратах.

Кроме этого, можно провести анализ с позиции трех аспектов, с помощью которых оценивается эффективность использования муниципальной собственности: земельный, градостроительный и природоохранный. В этом случае эффективность будет выражаться:

- с позиций первого аспекта - максимальной суммой собираемых земельных платежей;

- с позиций второго - созданием пространственных условий развития материальной базы многоотраслевого комплекса города;

- с позиций третьего - максимальным сохранением ценных природных ландшафтов и обеспечением экологического равновесия, положительно отражающегося, в конечном итоге, на здоровье населения [3].

Взяв за основу оценку эффективности использования объектов муниципальной собственности, можно проводить планирование вариантов использования объектов недвижимости (продажа, сдача в аренду, передача в управление, передача в залог, внесение в качестве вклада в уставный капитал создаваемого общества).

Следовательно, непрерывный процесс самоанализа, который должен присутствовать в соответствующих управленческих организациях, обязан стать одной из важнейших задач муниципального образования, стимулируя повышение эффективности управления муниципальной собственностью.

Помимо вышеперечисленного, можно также выделить три метода повышения эффективности управления муниципальной собственностью:

1) проведение конкурсов на должности руководителей муниципальных предприятий и учреждений, повышение квалификации руководящего персонала, строгий контроль над их работой, оценка их деятельности по результатам работы руководимых ими комплексов;

2) строгий контроль над штатным расписанием предприятий, оно должно точно соответствовать объему оказываемых ими услуг или выполняемых работ;

3) сдавать объекты муниципальной собственности в аренду на конкурсной основе, устраивать аукционы, чтобы преимущество было у более выгодных проектов и инвесторов, а сами эти процедуры в обязательном порядке должны соответствовать рыночным условиям [4].

Еще одним методом повышения эффективности управления муниципальной собственностью может быть установление порядка принятия управленческих решений при невыполнении программы (плана, бизнес-плана): могут приниматься решения о реорганизации, ликвидации предприятия, учреждения, о приватизации муниципального имущества и т.д.

Однако набор методов повышения эффективности управления собственностью и финансами достаточно ограничен. Основная проблема - в подготовленности и квалификации управленческих кадров, а также в их заинтересованности в результатах своей деятельности, а законодательная база, определяющая экономическую и хозяйственную деятельность органов местного самоуправления, далека от полноты и совершенства, и не обеспечивает самостоятельности местного самоуправления в решении вопросов местного значения.

Таким образом, проанализировав цели, задачи и методы, связанные с эффективностью управления муниципальной собственностью, можно сделать вывод, что возникающие проблемы обусловлены, прежде всего, политической нестабильностью, несовершенством законодательства, недостаточными материально-финансовыми ресурсами, дефицитом квалифицированных управленческих кадров.

Несомненно, что для нормального функционирования муниципального образования, в том числе в экономической и социальной сферах, особенно важной является социальная направленность муниципальной собственности.

Люди ощущают результаты государственной политики и оценивают её сквозь призму удовлетворения своих жизненных потребностей и интересов. Именно этим потребностям и интересам местного сообщества и призвана служить муниципальная собственность. И этому, в первую очередь, должно способствовать грамотное и эффективное управление муниципальной собственностью.

Список литературы

1. Положение об Администрации города Донецка, разработано во исполнение Указа Главы Донецкой Народной Республики от 19.01.2015 г. № 13 «О принятии временного (типового) положения о местных администрациях Донецкой Народной Республики».

2. Научный журнал НИУ ВШЭ «Вопросы государственного и муниципального управления. PUBLIC ADMINISTRATION ISSUES» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vgmu.hse.ru.

3. Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики», научное сообщение «Повышения эффективности управления муниципальной собственностью» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.m-economy.ru.

4. Аничкова, А. А. Пути повышения эффективности управления муниципальной собственностью / А. А. Аничкова // Проблемы современной экономики. - 2011. - № 2. - С. 8-12.

УДК 338.23

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ПУБЛИЧНЫЕ ИНСТИТУТЫ

Шеломенцев А. Г., Дорошенко С. В.
ФГБУН «Институт экономики Уральского отделения РАН»,
г. Екатеринбург, РФ
chel61@mail.ru

Анализ процессов реализации экономической политики органами власти субъектов Российской Федерации показал, что их основой являются специфические торги, зачастую не связанные с общественными целями и интересами населения. Более того, ни одна представленная в законодательных органах власти регионов политическая партия не имеет реальной экономической программы. При этом реализуемая экономическая политика подчинена решению локальных краткосрочных задач (приватизации государственного имущества, выделения субсидий и т.п.), вокруг которых разворачивается игра, приобретающая форму скрытых от глаз обывателя торгов на фоне обвинения друг друга в неадекватном представлении государственных интересов, низкой эффективности власти и т.п.

В настоящее время региональная бюрократия представляет собой конгломерат представителей различных экономических групп, интересы которых могут конкурировать друг с другом, либо реализовываться независимо или совпадать. Лоббирование в большинстве своем осуществляется через исполнительные органы власти. При этом «ценность» должности напрямую зависит от полномочий, позволяющих удовлетворять интересы соответствующих бизнес-структур.

В современных условиях влияние на решения, принимаемые органами государственной власти, в большинстве случаев осуществляется путем «приобретение» заинтересованной стороной соответствующей должности для своего представителя. Это существенно снижает трансакционные издержки и одновременно позволяет получить контроль над целыми секторами региональной экономики.

Основными носителями экономических интересов являются: федеральные, региональные и международные компании; отраслевые объединения; союзы и ассоциации предпринимателей. Наиболее часто встречаются строительные, торговые, транспортные, промышленные и т.п., а также компании, реализующие крупные инвестиционные проекты в регионе. Лоббирование позволяет им снизить риски, повысить доступность ресурсов и сократить издержки, связанные с их реализацией.

По этой причине на практике встречаются несколько моделей назначения на ключевые должности, в том числе, как «игрока столичной команды», как «продажа» должности конкретной бизнес-группе и т.д.

Поэтому существующий порядок назначения губернаторов Президентом России является, с одной стороны, одной из попыток вывести их из-под влияния региональных элит, как правило, контролирующийся крупными национальными и международными компаниями, интересы которых могут противоречить не только интересам региона, но страны в целом; с другой – централизовать эти процессы «в одних руках».

В регионах на органы власти оказывают давление носители экономических интересов, которые договариваются, участвуют в торгах, иным способом лоббируют частные интересы. Формы взаимодействия власти и бизнеса определяют модели распределения ресурсов, получения благ и т.д. Задачей федеральных органов власти становится предотвращение «срастания региональной бюрократии и бизнеса» в ущерб социально-экономическому развитию регионов.

Одним из способов контроля за деятельностью региональной бюрократии является развитие публичных институтов (общественных советов, общественного контроля, требование раскрытия информации и т.п.). Однако, как показывает практика, эти институты формируются самими органами власти по принципам лояльности и контролируемости.

Формой привлечения экспертного сообщества к обсуждению принимаемых решений является создание при отраслевых министерствах проблемных советов и комиссий, в состав которых включаются представители научно-исследовательских организаций, университетов, предпринимательских

союзов, крупных компаний. Решение задачи сближения гражданского общества и региональной бюрократии путем построения системы контроля за деятельностью последней могли бы взять на себя политические партии и общественные движения. Однако они сами реализуют свои экономические интересы через региональные органы власти, а потому оказываются не мотивированы в публичности власти.

При этом надо учитывать, что включение в состав публичных органов лиц, не обладающих соответствующей квалификацией, авторитетом и способностью к конструктивному диалогу будет в значительной степени препятствовать работе и снижать их авторитет. В целом участие представителей различных групп в работе консультативных органов позволяет, во-первых, выявить интересы сторон; во-вторых – предложить эффективные механизмы их учета; в-третьих, анализировать точки зрения различных игроков и принимать решения с более широких позиций; в-четвертых, превращать участников дискуссии из противников или безразличных наблюдателей в активных сторонников проводимых преобразований. При этом формат публичной дискуссии представляется нам наиболее продуктивным, так как создает благоприятную почву для последующего сотрудничества органов власти с представителями экспертного сообщества, предпринимательскими структурами, институтами гражданского общества.

Реформирование системы государственного управления в России перешло в активную фазу с 2004 г. и проходило под знаком административной реформы, направленной на повышение результативности исполнительных органов власти. Однако, как показал опыт, до регионального уровня административная реформа на первом этапе ее реализации практически не дошла, более того, она тормозилась и в ряде федеральных министерств и ведомств. И только в 2010-2011 гг. регионы непосредственно включились в ее реализацию.

В настоящее время реформирование системы государственного управления охватило практически все сферы: повысились требования к государственным служащим, введена оценка результативности деятельности органов власти, внедрено ОРВ и т.п. При этом все новации, на наш взгляд, можно разбить на следующие группы: во-первых, совершенствование существующих институтов, повышение эффективности функций и т.п.; во-вторых, создание совершенно новых институтов: оценки регулирующих воздействий, оценка результативности органов власти, бюджетирование, ориентированное на результат и т.п.; в-третьих, восстановление ранее существующих институтов: различные формы общественного контроля, программно-целевые формы планирования и т.п.

Как показала практика, в период 2012-2014 гг. федеральному правительству удалось преодолеть инертность региональной бюрократии, которая была вынуждена хотя бы имитировать шаги в этом направлении.

Торможение на региональном уровне обусловливалось: во-первых, инертностью громоздкого государственного аппарата; во-вторых, отсутствием эффективных механизмов реализации реформы как на федеральном, так и на региональном уровнях, а также четких и понятных критериев ее оценки; в-третьих, непониманием содержания реформ и отсутствием мотивации в среде региональной бюрократии. Административная реформа декларировала смену правил игры и частичное переформатирование этого пространства, что могло создавать некоторую угрозу региональной бюрократии. Впоследствии последняя достаточно успешно приспособилась к новым условиям.

Как показала практика, реформирование системы государственного управления должно опираться на соглашение между законодательными и исполнительными органами государственной власти, институтами гражданского общества, экспертным сообществом, бизнес-сообществом. При этом каждый из участников должен найти в процессах трансформации свое место, что должно обеспечить динамичность и поступательность преобразований.

Более того, должно быть общее понимание результатов, направлений и механизмов реализации реформы. При этом стремление сторон «заработать» неизбежно будет создавать дополнительные барьеры, на преодоление которых потребуются дополнительные ресурсы и усилия. Поэтому целесообразно поднять статус публичных институтов, расширить их полномочия и повысить ответственность органов власти за последствия принимаемых решений. Это обеспечит достижение компромисса между заинтересованными сторонами с позиции стратегических приоритетов.

УДК 330.322.21

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Шемякина Н.В., Пономаренко А.А.
ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
shemyakina.n.v@econri.org

Динамика инвестиций является фундаментальным параметром воспроизводственного процесса, определяет возможности обновления основного капитала, проведения структурных реформ, формирования базиса устойчивого долгосрочного развития экономики.

Сложившаяся сегодня экономическая ситуация в Республике требует реализации комплекса мер по восстановлению промышленного потенциала путем структурной перестройки и технического перевооружения производств. Для осуществления структурных изменений необходима

инвестиционно-инновационная модель обеспечения развития промышленного сектора, преобразование которого должно быть направлено на увеличение объемов производства продукции и повышение ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Важная роль в этом принадлежит инвестиционным финансовым механизмам, использование которых способствует повышению эффективности движения денежных средств и позволяет направлять финансовые ресурсы в приоритетные отрасли. Для этого необходимо формирование инвестиционной инфраструктуры и создание условий для использования кредитно-финансовых методов мобилизации инвестиционных ресурсов.

Современные вызовы в сфере промышленного производства ставят Республику перед необходимостью поиска путей воспроизводства основного капитала на качественной основе. Развитие промышленного комплекса и его модернизация осложняется рядом проблем, среди которых можно выделить наиболее существенные: высокий уровень физического и морального износа материально-технической базы; несоответствие финансирования масштабам деятельности (потребностей); низкая степень инвестиционной восприимчивости экономики в целом; преобладание личных краткосрочных финансовых выгод в ущерб вложениям в производственную деятельность; нарушение традиционных торгово-экономических связей; отсутствие научно обоснованной программы реформирования промышленности.

Следует отметить, что каждому этапу в развитии производительных сил объективно соответствует своя воспроизводственная структура хозяйства, опирающаяся на имеющийся технический потенциал производства, инвестиционные ресурсы и эффективность функционирования и взаимодействия элементов хозяйственной системы. Ограниченность факторов производства приводит к длительному сосуществованию относительно передовых и отсталых видов техники и технологических процессов. Производственные фонды составляют важную часть производственных ресурсов и представляют собой совокупность производственных мощностей, использование которых, при определенных условиях, дает возможность производить продукцию определенного объема, состава и качества. В производственном процессе участие производственных фондов проявляется через их физический объем и эффективность, причем первая характеристика не обусловливает вторую. В условиях определяющего влияния технического прогресса, потенциальная мощность производственных фондов имеет тенденцию более быстрого роста, чем их количественное увеличение. В современных условиях предпосылкой технической и структурной перестройки является усложнение структуры потребностей и повышение качественной составляющей. Повышение качества потребительных стоимостей продукции под влиянием технико-технологических усовершенствований является сегодня определяющим критерием интенсивного развития экономики.

Таким образом, возникает необходимость определения основных путей и организационно-экономических механизмов обеспечения промышленности инвестициями и их приоритетного направления с учетом территориальных особенностей. Активизация инвестиционной деятельности является основным условием предотвращения экономической и технологической стагнации производства, поскольку инвестиции выступают ключевым фактором экономического развития и органической частью воспроизводственного процесса.

Концептуально инвестиционное обеспечение развития промышленности должно базироваться на определении основных принципов, мероприятий и механизмов реализации инвестиционной промышленной политики, направленной на создание благоприятных условий для обеспечения притока инвестиций и их эффективного использования путем концентрации на приоритетных направлениях социально-экономического развития промышленности.

Анализ состояния проблем инвестиционного развития промышленности Республики позволил выделить следующие приоритетные направления и меры по их реализации:

- разработка программы качественных преобразований в структуре промышленности путем реализации инвестиционных проектов, направленных на выпуск высокотехнологичной продукции, повышение эффективности использования энергоресурсов и минерального сырья;
- определения как приоритетных для оказания поддержки инвестиционных проектов, направленных на развитие высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, развитие инфраструктурных и базовых секторов экономики;
- совершенствование методологии разработки, оценки и отбора инвестиционных проектов, которые нуждаются в финансовой поддержке со стороны органов власти;
- проведение конкурсов на лучшее технологическое решение проблем производства, экологии, создания проектов освоения производства и новых видов продукции.

Возрастающие потребности производства в капитале вызывают изменения в финансировании, выражающиеся в совершенствовании инструментов его привлечения и появлении различных форм организации финансирования инвестиций. Объемы капитала и обеспечение его обращения находятся в зависимости от институтов, инструментов и механизмов, которые могут быть использованы применительно к конкретным условиям. Поиск и выявление инвестиционных резервов является важным направлением исследования проблемы повышения инвестиционной активности реального сектора. Текущие тенденции предполагают взаимодополняющее использование рыночных и нерыночных источников, форм и методов финансирования экономического развития, способствующих формированию долгосрочных денежных ресурсов в экономике.

Секция
«Теория и практика управления экономическими системами»

УДК 332.145

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Василенко Д. В.
ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
dima_vasilenko@list.ru

Усиление дифференциации территорий по отдельным показателям экономического и социального развития вызывает необходимость выработки органами местного и государственного уровней специальных мер, направленных на решение актуальных проблем территориального развития в ближайшем будущем. При этом особое значение должно уделяться распределению полномочий между органами власти по разработке тех или иных документов, а также формированию схемы по разработке системы стратегий территориального развития как отдельных административно-территориальных образований, так и государства в целом.

Так, первым и особенно важным этапом выступает выбор подхода, позволяющим рассматривать территорию через призму протекающих в ней экономических и социальных процессов; а также через структуру уровней власти, регулирующей данные процессы. В последнее время наиболее широко используются два основных подхода: первый, позволяющий рассмотреть территорию через призму социума. Данный подход позволяет акцентировать внимание на воспроизводстве условий социально-культурной жизни населения. Второй подход рассматривает территорию как единицу административно-территориального деления, т.е. как некоторую территорию, которая отличается от других территорий по ряду признаков и обладает некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих ее элементов. При этом оба подхода не дают полной оценки территориальному развитию, поскольку в качестве ее инструментария используется нормативно-числовой метод, суть которого сводится к набору чисел, характеризующих то или иное явление либо процесс, что не позволяет установить полное представление как об отдельных субъектах, так и о государстве в целом. Представляется, что это будет возможно при переходе к парадигме пространственного развития территорий, в основе которой лежит понимание экономического пространства, и на основе ее использования – к пространственному подходу к построению стратегий территориального развития.

Под пространственным развитием следует понимать такое развитие производительных сил в пространственной среде, где последняя имеет

относительно замкнутую форму, обусловленную территориальным разделением труда, при которой акцентируется внимание на системности и целостности исследуемого объекта. Парадигма пространственного развития позволяет рассмотреть выявленные проблемы в экономическом развитии в масштабах конкретной территории (страны, района либо населенного пункта), используя весь ее существующий потенциал.

Системность восприятия территории представляется в виде взаимосвязанных элементов, непосредственно участвующих в общественном производств и объединенных по следующим принципам: целостности – позволяющая рассмотреть населенный пункт, либо государство как единое целое; иерархичности построения – показывающей подчиненность одних элементов другим; структуризации – выделяющей уровень связи между основными элементами; множественности – позволяющей использовать большое количество подходов к познанию свойств каждого элемента; и системности – отражающей возможность каждого элемента обладать свойствами системы. Основой данной парадигмы выступает концептуальная схема адаптивности выделенных проблем, способов и методов их решения не только к постоянным изменениям условий экономического и социального развития, но и к изменениям субъективного состава участников общественного производства.

Таким образом, данный подход позволяет выделить структуру любого исследуемого объекта не только через призму составляющих его элементов (в горизонтальном срезе), но и через организацию решения существующих проблем (в вертикальном срезе). Основной же доминантой при использовании пространственного подхода должна выступать система стратегий, разработанная на территориальном уровне, реализация которой возможна лишь в рамках стратегического планирования.

Рассматривая систему стратегий территориального развития, необходимо определиться с порядком ее разработки. Необходимо выделять два основных документа, лежащих в ее основе, разрабатываемых органами власти и направленных на решение актуальных проблем территориального развития. Первым из них выступает доктрина территориального развития.

Доктрина территориального развития – документ, состоящий из положений, описывающих сложившуюся ситуацию в исследуемом объекте. Она включает в себя описание проблемы (рисков, вызовов, угроз), а также предположительное видение перспектив развития территорий. Являясь предпосылкой всех дальнейших действий относительно разработки стратегий, планов, программ, и в зависимости от того, какие идеи будут заложены в нее, доктрина выступает отправной точкой для получения конечного результата стратегического планирования. Выступая источником основных данных в системе стратегий территориального развития, доктрина разрабатывается на государственном уровне с учетом замечаний, высказанных на региональном и местном уровнях.

Следующим из них выступает концепция стратегического территориального развития. Хотя до настоящего времени принято считать,

что основой в разработке системы стратегий должна быть не доктрина, а концепция, под которой следует понимать прогнозно-аналитический документ, который содержит систему представлений о стратегических целях и приоритетах городского (территориального) развития, а также средства достижения намеченных целей. Основным элементом концепции выступает миссия. Предваряя основные положения стратегии, концепция по праву может считаться решающей предпосылкой в разработке системы стратегий территориального развития.

Таким образом, можно предположить, что разработка стратегии территориального развития должна состоять из трех основных этапов: разработки доктрины, разработки концепции и разработки самой стратегии (рис. 1). В таком виде схема формирования системы стратегий территориального развития представляет собой своеобразную «матрешку».

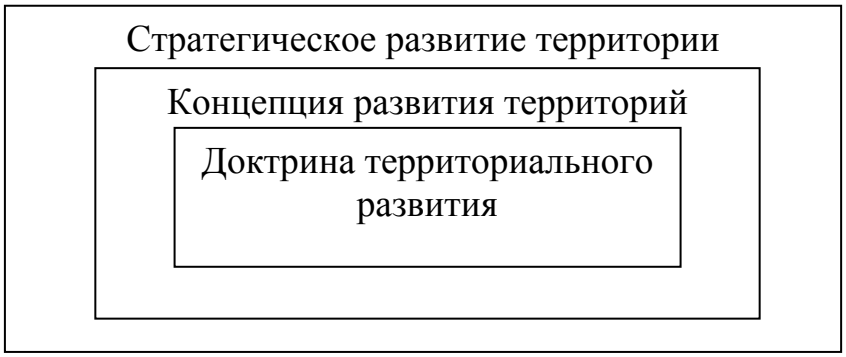


Рис. 1. Концептуальная схема формирования системы стратегий территориального развития

Определив порядок разработки основных элементов системы стратегий территориального развития, необходимо установить полномочия органов власти по их разработке. Для этого можно использовать метод Кристаллера, который предполагает разделение полномочий органов власти по разработке специальной документации.

Следовательно, объединяющим началом формирования системы стратегий территориального развития должна выступить модель наложения нескольких схем одна на другую, которая находится под полным государственным контролем. Так, доктрина, как основополагающий документ для разработки стратегий, должна определяться на государственном уровне. При этом основные ее положения согласовываются на местных уровнях, в конечном счете, трансформируясь в соответствующие концепции. В свою очередь, концепция стратегического территориального развития, объединяющая цели, направления, институты (правила) их реализации может и должна разрабатываться на государственном и местном (в разрезе населенных пунктов) уровнях. И, наконец, стратегия, как документ описывающий этапы, средства, способы и механизмы обеспечения территориального развития, должна разрабатываться на всех уровнях власти.

Все это позволит обеспечить сбалансированное исполнение поставленных перед каждым уровнем власти задач.

УДК 339.9:657.6:330.322

ОЦЕНКА ДОСТОВЕРНОСТИ ОТЧЕТОВ ПОСТАУДИТА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ САМООЦЕНКИ

Васько Ю. С.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
matrosking@ua.fm

Любая система контроля требует обратной связи, которая показывает, насколько хорошо эта система функционирует. Постаудит инвестиционного проекта (далее PCA – post-completion audit) включает в себя формальный обзор сданного в эксплуатацию инвестиционного проекта, в котором основной упор делается на сравнении прединвестиционных оценок и фактических результатов после его завершения [1]. PCA можно рассматривать как одну из формальных систем контроля в рамках общего пакета системы управления компанией, который включает в себя различные формальные и неформальные контроли [2]. Бльшинство крупных компаний в англо-саксонских странах проводят PCA. Также и многие компании в других странах приняли PCA.

Зарубежные исследования показывают, что главной целью для компаний, использующих PCA, является повышение уровня организационного обучения для будущих капитальных инвестиций [3]. Другими словами, информация PCA имеет потенциал, который помогает компании избежать прежних ошибок и систематически выявлять успешные процессы, которые могут быть повторены в будущих инвестиционных проектах. PCA также используется в решении управленческих учетных вопросов, таких как измерение эффективности инвестиционного проекта, повышение целостности инвестиционных оценок и оценка/поощрение персонала [3]. Измерение производительности можно считать ядром PCA и необходимым условием его функционирования; существуют и другие варианты использования PCA, но это не выгодно само по себе [3].

PCA-отчеты играют важную роль в распространении результатов PCA в организации, и, следовательно, в обеспечении функции организационного обучения и учетной функций PCA. В PCA-отчетах компания оценивает успешность инвестиций путем сравнения и анализа ретроспективных результатов инвестиционного проекта с его ожидаемыми целями. Для того чтобы быть полезными для организационного обучения и целей отчетности, PCA-отчеты должны быть актуальными и достоверными. В контексте PCA информация считается актуальной, когда она становится полезной для

менеджеров в принятии решений относительно будущих капитальных вложений (использование в организационном обучении) или для поддержания функций отчетности PCA (использование в отчетности). В частности, при исследовании качества PCA-отчетов оно фокусируется на достоверности PCA, обращаясь к его трем основным характеристикам: полнота, нейтральность и свобода от ошибок. При оценке достоверности PCA-отчетов также оценивается профессиональная компетентность и объективность лица или группы, проводящей PCA и составляющей PCA-отчеты, потому что они в значительной степени связаны с их качеством. Концепция независимости PCA-аудитора также рассматривается в оценке объективности, и, следовательно, достоверности PCA-отчетов.

Ученые имеют разные мнения о том, кто будет наиболее подходящим человеком или командой для проведения PCA. Согласно одному подходу, подчеркивая профессиональную компетентность PCA-аудиторов [4], составление PCA-отчета требует участия людей с детальными знаниями, то есть теми людьми, которые занимались разработкой этого проекта. Другие исследователи [5] утверждают, что объективность может быть достигнута только путем использования внешних людей или команд, которые не участвуют в инвестиционном проекте. Объективность может ухудшиться, если члены инвестиционной группы будут пересматривать свои собственные инвестиции. Они могут использовать свое информационное преимущество для манипулирования цифрами PCA и преувеличения оценки производительности.

Несмотря на это, существуют очевидные риски для достоверности, в большинстве компаний PCA осуществляется лицами или группами, предварительно участвовавшими в проекте. Интересно, что эта обычная практика резко контрастирует с CIMA (Сертифицированный институт специалистов по управленческому учёту). Определение PCA, которое дает CIMA подчеркивает объективность и независимость PCA.

Хотя обычная практика в компаниях, позволяющая персоналу пересматривать свои собственные инвестиционные проекты, была признана в качестве серьезной угрозы для достоверности PCA-отчетов, все еще существуют значительные пробелы в исследованиях в данной области. Взаимосвязь между PCA-аудитором и достоверностью PCA-отчетов не была одной из главных задач какого-либо эмпирического исследования. Одной из возможных причин этого является трудность получения доступа к конфиденциальным данным, потенциально раскрывающим неудобные вопросы о дисфункциональном поведении внутри компании. Дисфункциональное поведение можно охарактеризовать как действия, в которых подчиненные пытаются манипулировать элементами установленной системы управления в своих собственных интересах.

Несмотря на значительную роль, которую играет выбор PCA-аудитора в достоверности PCA-отчета, наши знания об этой важной взаимосвязи находится в стадии становления. При рассмотрении возможности для манипулирования информацией манипуляции группируют в шесть категорий: сглаживающие, смещающие, фокусирующие, фильтрующие, игровые и незаконные действия. Из-за асимметричного распределения информации, менеджеры могут «играть в игры» в процессе капитального бюджетирования. Они могут использовать свое информационное преимущество для достижения своих корыстных целей, с тем, чтобы получить желаемые денежные средства, например, сфокусировав отчет на некоторых аспектах информации, отфильтровав информацию или даже исказив информацию [6].

Анализ эмпирических данных показал, что в оценке достоверности PCA-отчетов на основе самооценки должны быть приняты во внимание различные аспекты. Эти аспекты включают в себя цель PCA, отношение к оценке персонала, измеримость/проверяемость данных PCA, уровень коллективности при построении PCA-отчетов, аспекты ответственности/управляемости, а также специфические характеристики инвестиционного проекта. Результаты кредитования подтверждают утверждение о том, что измеримость/проверяемость данных PCA повышает воспринимаемую достоверность PCA-отчетов. Кроме того, коллективность при построении PCA-отчетов, по-видимому, играет важную роль в обеспечении их качества. Таким образом, определение PCA-отчетов на основе самооценки как автоматически подозрительных является слишком поспешным. Анализ данных ставит под сомнение правомерность определения PCA в CIMA. Во-первых, это определение не конгруэнтно с практикой. Во-вторых, представляется, что достоверность PCA-отчета на основе самооценки не обязательно низкая, и ему не хватает "объективности и независимости". Есть много аспектов и обстоятельств, которые должны учитываться, прежде чем мы сможем оценить надежность PCA-отчетов. Аспекты, связанные с компетенцией PCA-аудиторов, могут, при некоторых обстоятельствах, считается более важным, чем погоня за объективностью. Кроме того, компании могут акцентировать внимание на актуальности и полезности отчетов, а не достоверности. Таким образом, собрав все аргументы, предполагается, что CIMA может рассмотреть вопрос об изменении его определения PCA путем ослабления или повторного определения требований об «объективной и независимой оценке».

Список литературы

1 Chenhall, R.H., Morris, D. The role of post completion audits, managerial learning, environmental uncertainty and performance // Behavioral Research in Accounting. № 5. C.171-186.

2. Otley, D. Performance management: a framework for management control systems research // Management Accounting Research. №10(4). С. 363-382.

3. Huikku, J. Managerial uses of post-completion auditing of capital investments // The Finnish Journal of Business Economics. №57(2). С.139-164.

4. Dillon, R., Caldwell, J.C. A system for postauditing capital projects, managerial planning // Managerial Planning. 1981. №29:4. С.18-30.

5. Gulliver, F.R. Post-project appraisals pay // Harvard Business Review. №65(2). С. 128-132.

6. Lumijärvi, O-P. Gameplaying in capital budgeting // Publications of Turku School of Economics and Business Administration. Серия А-7. 1990. Турция, Финляндия.

УДК 37.014.5

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «МЕНЕДЖМЕНТ»

Гришина И. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
giv1707@mail.ru

Различные отрасли современной науки предлагают множество разнообразных интерпретаций понятия «менеджмент» в зависимости от особенностей использования, специфики исследования, выделенных приоритетов, принадлежности к той или иной научной школе конкретного автора. Однако актуальной на сегодняшний день является необходимость выделения из этого многообразия понятий такого, которое в наибольшей степени отвечает реальной управленческой практике.

Наиболее часто используемые в научной и практической деятельности трактовки понятия «менеджмент» принадлежат таким ученым как: И. Адизес, М. Альберт, Р. Дафт, П. Друкер, М. Мескон, Ф. Хедоури, однако они, при всей обоснованности и значимости для теории и практики менеджмента, не отражают специфичности явления, обусловленной современными реалиями.

Целью работы является типологизация ключевых подходов к определению содержания понятия «менеджмент» и формулировка определения, отражающего современные особенности эффективной управленческой практики.

Отечественная наука управления в данный момент переживает своеобразный этап интенсивного развития и обновления. Среди основных причин происходящего следует выделить такие как: реализация социально-экономических трансформаций; смена системы хозяйствования;

ограниченность административно-авторитарных подходов управления; огромный информационно-теоретический задел в зарубежной литературе, связанной с эффективностью менеджмента, требующий осмысления и адаптации к отечественным реалиям; необходимость разработки адекватных бизнес-моделей для потребностей практики и т.д. Указанная каузальность требует детального анализа и всеобщего обсуждения.

Анализ и обобщение литературных источников выявили многообразие подходов к дефиниции понятия «менеджмент». Гуру менеджмента И. Адизес [1] и П. Друкер [4] отмечают, что понятию «менеджмент» нет аналогов не в одном языке мира, даже в английском Британских островов, подчеркивая тем самым чисто американское происхождение данного понятия, а также его полисемантический характер, так как понятие «менеджмент» включает в себя и определенную функцию, и социальный статус людей, ее выполняющих, и учебную дисциплину, и область научного исследования. Реализуя кластеризацию этого смыслового многообразия, выделим ряд подходов, среди которых:

общий (философский) подход, в рамках которого менеджмент рассматривается как наука и искусство, объединяющий в себе общее и индивидуальное [3; 8];

функциональный подход предполагает, что в классической парадигме «менеджмент» представлен процессом реализации определенного набора управленческих функций, а именно планирования, организации, мотивации и контроля, необходимых для того, чтобы сформулировать и достичь цели организации [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. По мнению М. Мескона, «...менеджмент – это вид деятельности по руководству людьми в самых разнообразных организациях, область человеческого знания, помогающая осуществить эту функцию» [8, с. 346];

процессуальный подход конституирует менеджмент, как процесс принятия и реализации управленческих решений. Получая информацию о рыночных отношениях, менеджер принимает решение, которое является реакцией на ситуацию рынка и других элементов внешней среды [10];

поведенческий (психологический) подход рассматривает менеджмент как механизм, обеспечивающий взаимодействие управляющего и управляемого субъектов, при котором первый отслеживает функционирование второго относительно достижения заранее поставленных целей [2; 8]. Анализ психологической литературы показал, что многие авторы в определение этого термина включают признаки управления: это определенные структуры, наличие порядка среди элементов этих структур, а также ожидаемые от него результаты (упорядочение системы, обеспечение целостности, взаимосвязь компонентов организационных систем), условия, касающиеся качества субъекта управления (опыт, сознание, способности, образование, компетентность);

субъектно-объектный (кибернетический) подход использует следующую обобщенную дефиницию, а именно «целенаправленное

воздействие субъекта управления (менеджер) на объект управления (исполнитель) с целью изменения параметров его функционирования» [9];

субъектно-субъектный или субъектно-полисубъектный (рефлексивный) подход подразумевает создание соответствующих информационных оснований для принятия субъектом решений в интересах организации, предполагает учет ценностно-целевых ориентиров субъекта, понимание механизмов его мышления, включает в себя интенциональность различных порядков, т.е. замещает однобокое воздействие, предусмотренное в рамках субъектно-объектного подхода, на взаимодействие, которое включает многоитерационные взаимосвязи [6; 6; 11].

Таким образом, представляется целесообразным использовать следующее определение понятия «менеджмент», а именно: «целенаправленное взаимодействие управляющей и управляемой подсистем для изменения (поддержания) параметров функционирования или достижения запланированного развития на основе рационального использования ресурсов».

Предложенная трактовка в большей степени соответствует реальной управленческой практике, так как возводится на методологическом базисе гуманистического конструктивизма, что позволяет более адекватно отражать природу субъект-субъектных отношений. Суть «взаимосвязанных действий» состоит в неразрывности прямого и обратного воздействий, органического и перманентного сочетания изменений воздействующих друг на друга субъектов, через коммуникацию и деятельность. Кроме того, взаимодействие – целостная, внутренне дифференцированная, саморазвивающаяся система отношений управляющей и управляемой подсистем. Такое понимание взаимодействия, передающего суть менеджмента, предполагает взаимное изменение управляющих и управляемых субъектов, коэволюцию, структурное сопряжение их когнитивных систем в результате многоитерационных управленческих интеракций, подстройкой их систем различения под взаимно отражаемые образы.

Список литературы

1. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпорации. / И. Адизес. – Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.

2. Ариели, Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения. – Пер. с англ. П. Миронова. – М.: Манн, Иванов и Фарбер, 2010. – 296 с.

3. Афанасьев, В. Г. Мир живого: системность, эволюция и управление. / В. Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1986. – 334 с.

4. Друкер, П. Энциклопедия менеджмента. / П. Друкер. – Пер. с англ. – М.: «Вильямс», 2006. – 432 с.

5. Лапуста, М. Г. Словарь-справочник менеджера. / М. Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 608 с.

6. Лепский, В. Е. Технологии управляемого хаоса – оружие разрушения субъектности развития / В. Е. Лепский // Информационные войны. – 2010. – № 4 (16). – С. 69-78.
7. Лефевр, В. А. Рефлексия. / В. А. Лефевр. – М.: Когито-Центр, 2003. – 496 с.
8. Мескон, М. Основы менеджмента. / М. Мескон. – Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
9. Райзберг, Б. А. Экономика и управление. / Б. А. Райзберг. – М.: МПСИ, 2005. – 488 с.
10. Репин, В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. / В. В. Репин. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.
11. Степин, В. С. Научная картина мира в культуре техногенной цивилизации. / В. С. Степин. – М.: ИФРАН, 1994. – 274 с.
12. Файоль, А. Управление – это наука и искусство. / А. Файоль. – М.: Дело, 1992. – 672 с.

УДК 338:2

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Еременко А. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
eremenko.anatoly@yandex.ru

В последние годы конкурентоспособность стала более чем модной концепцией. На фоне международной открытости развитых экономик и последовавшей глобализации экономических отношений, не было практически ни одного правительства, которое бы не провозгласило повышение конкурентоспособности одной из основных задач своей экономической политики [1].

Национальная экономика в настоящее время стоит на пороге этапа «неоиндустриального» развития, который характеризуется такими особенностями, как ускоренной структурной перестройкой, переходом от преимущественно сырьевого производства к производству высокотехнологичных, конкурентоспособных продуктов конечного потребления, а также формированием и расширением сектора современных инновационно-индустриальных отраслей с последующим выходом их продукции на международные стандарты качества и надёжности.

Финансово-экономический кризис мировой экономики обостряет проблему конкурентной борьбы и определяет необходимость поиска новых, более эффективных подходов к управлению конкурентоспособностью объектов на всех её иерархических уровнях (страны, региона, отрасли, предприятия).

Исследованию вопросов управления конкурентоспособностью социально-экономических систем посвящено достаточно большое количество научных трудов многих ученых. В их числе Акимова Т.А., Бурков В., Гирусова Э. В., Глушкова В.Г., Дайман С.Ю., Заика Е.А., Коротков Э.М., Кузьмин А.П., Новиков Д., Островкова Т.В., Пахомова Н.В., Сокорнова Т.В., Ушаков И.В., Хаскин В.В., Фатхутдинов Р.А., Шевченко А.Т., Щепкин А. и др.

Актуальность данной проблемы в условиях развития современной национальной экономики, ее недостаточное решение, необходимость теоретического обоснования и поиска практических методов совершенствования механизма повышения конкурентоспособности предприятий в современных условиях обусловили выбор темы и постановку научных задач исследования.

Конкурентоспособность объектов – сложная многоаспектная категория, синтезирующая и интегрирующая в себе большое количество факторов, которая может характеризоваться и оцениваться не только в реальном масштабе времени, но и в будущем, поэтому она подразделяется на фактическую и стратегическую [2]. Поэтому можно предположить, что в настоящем времени конкурентоспособность объекта является фактической, а в перспективе – стратегической.

Исследование различных подходов, касающихся проблем конкурентоспособности, позволяет выделить пять основных факторов, которые являются центральными для этого понятия [3,4]:

1. *Понятие конкуренции.* Каким бы очевидным это явление не казалось на первый взгляд, подчеркнем, что конкурентоспособность является, прежде всего, способностью конкурировать. Само же понятие конкуренции имеет непостоянный, меняющийся характер. меняются и предпосылки конкурентоспособности.

2. *Пространственное измерение.* Все экономические субъекты в определенном смысле должны быть конкурентоспособными. Тем не менее, научная литература по этой теме обычно определяет два основных вектора конкурентоспособности: для предприятий и для стран.

3. *Цель роста благосостояния.* Идея о том, что конкурентоспособность является предпосылкой развития и роста благосостояния занимает все более центральное место в различных определениях. В то же время, под благосостоянием в различных научных источниках литературы понимаются такие показатели как ВВП на душу населения, благосостояние населения, уровень, уровень жизни и социальное благосостояние. Но такое важное понятие как справедливое распределение материальных благ упоминается лишь в небольшом числе определений.

4. *Роль правительств и экономической политики.* Поскольку источником определений конкурентоспособности обычно является литература по менеджменту, эти определения обычно неохотно рассматривают государство в числе ключевых факторов.

5. *Роль знаний.* Знания являются одним из связывающих звеньев между концепцией конкурентоспособности и экономической теорией. В данном случае, возможно, научно-технический прогресс развивается гораздо более быстрыми темпами, чем экономическая теория и все еще существует множество вопросов и областей анализа, которые необходимо изучить, чтобы лучше понять связь между знаниями и конкурентоспособностью.

В современных рыночных условиях главным в обеспечении конкурентоспособности экономических субъектов, как одного из основного условия достижения ими высоких экономических результатов, является повышение качества управления, которое можно достичь путём применения инструментов конкурентной экономики, т.е. анализа механизмов действия экономических законов, законов организации, соблюдения научных подходов и принципов [4].

В настоящее время известны такие типы методологии качества управленческих решений, как: методология, ориентированная на структуру; функции (функциональный подход); методология, ориентированная на цели и систему управления (системный подход); методология, ориентированная на результат и процесс управления (процессный подход) [3].

Таким образом, рассматриваемые выше теоретические аспекты теории систем и методологии системного анализа дают возможность научно обоснованно подойти к решению проблемы формирования системы управления конкурентоспособностью объекта, а также предложить модель системы управления конкурентоспособностью объекта (рис. 1), схема которой представляет собой сложную взаимосвязанную структуру, состоящую из двух основных составляющих: замкнутого контура и его внешнего окружения.

Рассматриваемую модель системы управления конкурентоспособностью социально-экономического объекта можно отнести к системе, которая является совокупностью ряда подсистем, обеспечивающей процесс воздействия субъекта управления (управляющей подсистемы) на объект управления (управляемой подсистемы), переработку входной информации (входных индикаторов) в «выход» и достижение конечной цели – формирование уровня потенциала конкурентоспособности объекта, соответствующего видению руководства соответствующего иерархического уровня как глобально интегрированного, конкурентоспособного.

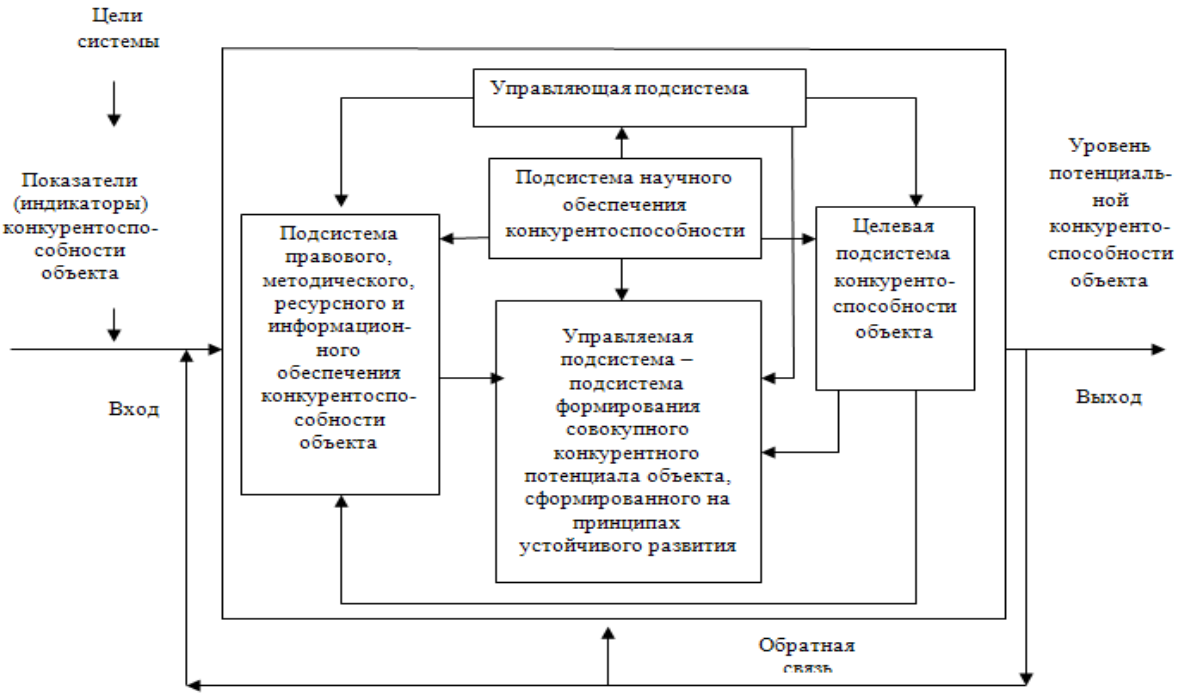


Рис. 1. Модель системы управления конкурентоспособностью объекта

Предложенная модель системы управления конкурентоспособности объекта позволяет:

1. Осуществлять более эффективное управление конкурентоспособностью объекта на всех иерархических уровнях: национальном, региональном, отраслевом (кластерном) и микроуровне.
2. Хозяйственным субъектам быть более восприимчивым к инновациям.
3. Генерировать импульсы к развитию конкуренции между хозяйствующими субъектами.
4. Обнаружить и развивать новые связи между основными компонентами, формирующими конкурентоспособность.

Формируемый потенциальный уровень конкурентоспособности объекта системы управления конкурентоспособностью является сложно интегрированным количественным показателем, определяемым большим количеством взаимосвязанных частных показателей. Сложность решения задач выбора состава нормативных показателей, прогноза их количественных значений, разработки процесса формирования совокупного потенциала конкурентоспособности объекта, и его оценки на выходе системы, а также механизма реализации системы управления конкурентоспособностью объекта требует специальных разработок и исследований, которые будут реализованы в дальнейшем.

Список литературы

1. Конкурентоспособность: общий подход / Жиль Вальтер. – М.: РЕЦЭП, 2005. - 215 с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Стратегическая конкурентоспособность : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО Изд-во Экономика, 2005. – 504 с.
3. Голубков, Е.П. Технология принятия управленческих решений / Е.П. Голубков. – М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2005. – 544 с.
4. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.

УДК 336.221

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ В 2016 ГОДУ

Карпухно И. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
karpuhno_i@mail.ru

Реформирование налоговой системы осуществляется с целью усовершенствования системы налогообложения для повышения эффективности государственного управления, обеспечения стабильного экономического развития. Реформирование налоговой системы предполагает формирование условий для увеличения совокупных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. В Украине был принят Закон «О внесении изменений в Налоговый кодекс и некоторые законодательные акты Украины об обеспечении сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 году», который во многом изменил ставки основных налогов и механизм налогообложения. Поэтому актуально исследовать влияние нововведений относительно основных видов налогов в современных условиях. Поскольку планирование налоговых поступлений в доходную часть бюджета является одним из важных элементов реализации бюджетной политики.

Целью работы является анализ нововведений относительно основных видов налогов Украины в 2016 году в связи с принятием Закона «О внесении изменений в Налоговый кодекс и некоторые законодательные акты Украины об обеспечении сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 году».

В соответствии с Законом«О внесении изменений в Налоговый кодекс и некоторые законодательные акты Украины об обеспечении сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 году» установлена с 2016 года единая ставка единого социального взноса 22% и отменен 3,6% единого социального взноса, удерживаемый из заработной платы работников. Одновременно повышается максимальная величина базы

начисления единого социального взноса с 17 до 25 минимальных месячных заработных плат.

По налогу на доходы физических лиц установлена единая базовая ставка в размере 18% вместо двух действующих ставок 15% и 20%, для дивидендов из источника в Украине остается ставка в размере 5%, для доходов из-за рубежа – 18%, для налогообложения больших пенсий – 15%. В 2016 г. продлена уплата военного сбора – 1,5 %.

При применении упрощенной системы налогообложения законом принята норма об уменьшении для плательщиков III группы годового объема дохода с 20 млн грн до 5 млн грн с увеличением ставок с 2% до 3% – для плательщиков НДС и с 4% до 5% – для неплательщиков НДС. Помимо того, повышаются в 1,8 раза ставки единого налога для IV группы плательщиков (сельскохозяйственных предприятий), а коэффициент индексации нормативной денежной оценки земли для определения базы налогообложения для плательщиков единого налога IV группы установлен на уровне 120%.

Закон «О внесении изменений в Налоговый кодекс и некоторые законодательные акты Украины об обеспечении сбалансированности бюджетных поступлений в 2016 году» отменяет уплату ежемесячных авансовых взносов по налогу на прибыль предприятий. Законом вводится квартальный отчетный период по налогу на прибыль для предприятий, у которых годовой доход от любой деятельности превышает 20 млн грн. Сохранены отдельные льготы для участников будущей финансовой реструктуризации долгов, хотя соответствующие законы еще не приняты.

Ставки акцизного налога на 2016 год на спирт, алкогольные напитки (кроме натурального вина) повышаются на 50%, на пиво и игристое вино – на 100%, специфическая ставка акцизного сбора и минимальное акцизное налоговое обязательство для табачных изделий увеличивается на 40% без повышения адвалорной ставки, акциз на топливо – на 13%.

Увеличена предельная ставка налога на недвижимое имущество с 2% до 3% размера минимальной заработной платы за 1 кв. метр общей площади жилой и нежилой недвижимости (41,34 грн).Установлена дополнительная ставка налога в размере 25 тыс грн для квартир площадью более 300 кв. м и домов площадью более 500 кв. м. Также в рамках индексации повышается рентная плата за пользование радиочастотным ресурсом Украины на половину прогнозного индекса инфляции – 13,35%, экологический налог – на весь прогнозный индекс – 26,7%, рентная плата за пользование недрами в целях, не связанных с добычей полезных ископаемых, а также плата за специальное пользование водой и лесными ресурсами на прогнозный индекс цен производителей - 26,5%.

Основными налоговыми поступлениями в сводном бюджете Украины являются налог на прибыль предприятий, налог на доходы физических лиц и налог на добавленную стоимость (НДС). Основные ставки налогов в 2016-2017 гг. приведены в табл. 1.

Таблица 1

Основные ставки налогов в 2016-2017 гг.

Налог	2016	2017
Налог на прибыль	18%	17%
Налог на доходы физических лиц	18%	17%
Единый социальный взнос работодателя	22%	22%
НДС	20%	20%

Проведенный анализ изменений ставок основных налогов Украины свидетельствует, что кардинальных существенных изменений, которые могли бы повлиять на экономический рост, не внесено, и также о нестабильности налоговой политики Украины.

Список литературы

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні : Закон України від 5 липня 2012 року № 5083-VI // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 33. – Ст. 435.

2. Новый Налоговый кодекс Украины 2016 года. Какие ставки НДФЛ, ЕСВ, НДС и налогов для предприятий, физлиц и частных предпринимателей будут в 2016-2017 годах? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forinsurer.com/news/16/01/01/33319.

УДК 336.71(470+571)(477)

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ С РОССИЙСКИМ КАПИТАЛОМ НА СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Колесник Л. И.
ГОУ ВПО «Донецкий институт железнодорожного транспорта», г. Донецк
lyu2630@yandex.ru
Грицак Е. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк
gricak-elena2008@yandex.ru

Банки с российским капиталом на протяжении последних 10 лет занимают важное место в банковской системе Украины. Основные направления их деятельности – обслуживание корпоративных клиентов реального сектора экономики, услуги населению в сфере розничного бизнеса, операции на фондовом рынке, международные операции. В современных условиях на Украине банки с российским капиталом сталкиваются со

значительными рисками, которые оказывают негативное влияние на результаты их деятельности и, как следствие, на состояние банковской системы Украины.

Проблемам участия российского банковского капитала в банковской системе Украины посвятили свои труды Абалкина А.А., Рябова Е.В., Головнин М.Ю. и другие [1-5]. Они внесли свой вклад в исследование особенностей деятельности российских банков на Украине, форм и методов взаимодействия России и Украины в банковской сфере в стабильный период партнерских отношений между странами. В связи с политической и макроэкономической нестабильностью на Украине возникает необходимость исследовать новые реалии в деятельности банков с российским капиталом, оценить возможности их адаптации к изменившимся условиям ведения банковского бизнеса.

При проведении исследования использовались метод сравнительного анализа, графический и табличный методы. Информационной базой исследования являются материалы Официального интернет-представительства Национального банка Украины, которые содержат основные показатели деятельности данные финансовой отчетности и сведения о структуре собственности банков Украины за период 2012-2015 гг.

Как показал анализ, в состоянии банковской системы Украины за последние пять лет произошли качественные изменения, которые проявляются в существенном сокращении количества действующих банков, имеющих банковскую лицензию. Если на протяжении 2012-2013 гг. наблюдался незначительный рост общего количества действующих банков со 176 до 180 (на 2%), то за последние два года их количество сократилось до 117 (на 35%). А в 2015 г. произошло беспрецендентное сокращение количества действующих банков на 46 (на 28%).

Это обусловлено массовой ликвидацией и банкротством банков с украинским капиталом, а также уходом с рынка банков с иностранным капиталом (кроме российского). Количество банков с украинским капиталом в анализируемом периоде сократилось с 123 до 76 (на 38%), с иностранным капиталом - с 53 до 41 (на 23%), в том числе банков с прочим иностранным капиталом - с 44 до 29 (на 34%). В то же время количество банков с российским капиталом возросло с 9 до 12 (на 33%).

На протяжении анализируемого периода в банковской системе Украины преобладали банки с украинским капиталом, при этом их доля в общем количестве действующих банков снизилась с 69,9% в 2012 г. до 65% в 2015 г. Доля банков с иностранным капиталом (кроме российского) достигла минимума на начало 2014 г. (21,4%) в связи ухудшением ситуации в стране и восстановила значение пятилетней давности (25%) только по итогам 2015 г. Банки с российским капиталом, вопреки неблагоприятным изменениям, сумели существенно нарастить свое присутствие в банковской системе Украины с 5,1% в 2012 г. до 10% в 2015 г.

Банки с российским капиталом нарастили долю своего участия в совокупном уставном капитале банковской системы Украины приблизительно в 2 раза: с 9,1% в 2012 г. до 18,5% в 2015 г. Это свидетельствует о существенном повышении влияния российского капитала на формирование капитальной базы банковской системы Украины, а следовательно, на ее стабильность и устойчивость.

Несмотря на наличие благоприятных условий для развития российского банковского бизнеса современное состояние банковской системы Украины можно охарактеризовать как системный банковский кризис, который разворачивался на протяжении 2012-2015 гг. и пик которого пришелся на 2014-2015 гг.

Уровень убыточности банковской системы Украины за последние два года можно назвать рекордным. Для сравнения, после кризиса в 2009 г. банками был получен чистый убыток от деятельности в сумме 38,4 млрд. грн. Чистый убыток от деятельности в 2014 г. составил 53,9 млрд. грн., а в 2015 г. – 66,6 млрд. грн. Непокрытый убыток в целом по банковской системе Украины увеличился в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом на 114,9% и составил 100,8 млрд. грн., а по итогам 2015 г. возрос еще на 39%, достигнув 140,1 млрд. грн.

Источники системного банковского кризиса - ухудшение политической и экономической ситуации в стране, а также структурные преобразования в банковской системе Украины, которые проводятся по рецептам МВФ и Всемирного банка.

Анализ показывает, что в неблагоприятных условиях оттока депозитов, закрытия филиалов и отделений банки с российским капиталом обеспечили прирост ресурсной базы за счет увеличения обязательств на 32,6% в 2014 г. и на 4,9% в 2015 г. В то же время в целом по банковской системе в 2015 г. наблюдалось сокращение обязательств на 1,5%.

Было выявлено, что банки с российским капиталом, особенно крупные системные, работают в более неблагоприятных условиях, чем в целом по банковской системе, что является причиной резкого ухудшения их финансовых результатов. Это обусловлено высокими политическими, макроэкономическими и правовыми рисками, с которыми они сталкиваются в своей деятельности.

Для улучшения условий ведения банковского бизнеса на Украине необходимо:

- прекратить военный действия на Донбассе;
- прекратить экономическое и политическое давление на банки, возвратиться к правовым основам регулирования бизнеса;
- создать равные условия для доступа к кредитам рефинансирования;
- усовершенствовать процедуры отнесения банков к проблемным и неплатежеспособным, ввода в банки временной администрации;
- законодательно урегулировать вопросы формирования резервов по валютным кредитам, реструктуризации валютных кредитов физических лиц и кредитов корпоративным заемщикам.

Список литературы

1. Абалкина, А.А. Особенности деятельности российских банков в Украине / А.А. Абалкина // Бизнес и банки. – 2011. – № 1. – С. 4-7.

2. Абалкина, А.А. Взаимодействие России и Украины в банковской сфере / А.А. Абалкина // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2008. – С. 53-57.

3. Головнин, М.Ю. Модели финансового взаимодействия России и Украины / М.Ю. Головнин // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2008. – С. 49-52.

4. Абалкина, А.А. Формы и методы экспансии российских банков за рубеж/ А.А. Абалкина // Деньги и кредит. – 2014. - № 3. – С. 22-26.

5. Абалкина, А.А. Правовые аспекты выхода банков за рубеж / А.А. Абалкина, Е.В. Рябова // Банковское дело. - 2014. – № 8. – С. 74-79.

6. Основні показники діяльності банків [Электронный ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

7. Дані фінансової звітності банків України [Электронный ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.

8. Структура власності банків України України [Электронный ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6738234&cat_id=51342

УДК 334.7

ЭКОНОМИКО-ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СУЩНОСТЬ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Котляров И. Д.
НИУ «Высшая школа экономики», г. Санкт-Петербург, РФ
ivan.kotliarov@mail.ru

Хотя торговые и торгово-развлекательные центра (ТЦ и ТРЦ) стали одним из символов современной эпохи потребления, теоретико-экономический анализ их деятельности пока выполнен не был. Большинство работ, посвященных ТЦ и ТРЦ, носят практический характер и направлены на повышение эффективности их функционирования [1]. Лауреат Нобелевской премии по экономике за 2014 г. Жан Тироль относит ТЦ к двусторонним платформам, т. е. к местам, где происходит взаимодействие двух аудиторий – торговой и потребительской, однако он анализирует функционирование двухсторонних платформ в целом, не останавливаясь на анализе их отдельных разновидностей, в т. ч. и ТЦ.

В данной статье мы хотели бы отчасти закрыть этот пробел и выполнить анализ ТЦ и ТРЦ с экономико-организационной точки зрения.

Формально сущность деятельности торговых центров ТЦ заключается в предоставлении своих площадей в аренду торговым предприятиям, которые организуют на этих площадях сбыт своих товаров. Можно предполагать, что отношения между ТЦ и арендаторами строятся на исключительно рыночной основе: оператор ТЦ устанавливает определенный размер арендной платы и предоставляет площади любому арендатору, согласному оплачивать эту цену, а арендатор заключает договор с тем ТЦ, который предлагает самые выгодные условия (по цене и по характеристикам торговых площадей). После окончания срока действия договора аренды оператор ТЦ пересматривает стоимость площадей, а арендатор принимает решение о том, устраивает ли его продолжение сотрудничество с оператором ТЦ на соответствующих ценовых условиях. Если условия продолжения сотрудничества не устраивают какую-либо из сторон, договор не продлевается. Взаимодействие арендаторов между собой отсутствует.

Однако такая трактовка организации взаимодействия между оператором ТЦ и арендатором нам представляется избыточно упрощенной. Для полнофункциональных ТЦ характерны следующие черты:

- ТЦ не ограничиваются простой сдачей торговых площадей в аренду. Они создают единый образ и формат своей деятельности и формируют привлекательный для клиентов ассортимент продукции и набор торговых, сервисных и досуговых точек (а точнее – создают для своих клиентов не просто удобное место для шопинга, но пространство коммуникации и социализации). Речь идет о том, что оператор ТЦ фактически формирует из своих арендаторов единое торговое предложение (и единое

коммуникационное пространство), позволяющее привлечь максимальный клиентский поток. Задача оператора – обеспечить единство, целостность как торгового предложения, так и коммуникационного пространства. Для этих целей оператор ТЦ производит отбор арендаторов по критериям их привлекательности для клиентов и соответствия формату торгового центра (и проводит гибкую ценовую политику для обеспечения наиболее привлекательных условий для перспективных арендаторов, способных генерировать максимальный клиентский поток). Можно говорить о наличии неявного контракта между арендаторами и ТЦ, по которому оператор ТЦ управляет единым торговым предложением ТЦ в интересах всех арендаторов. С учетом вышесказанного арендаторы выступают для ТЦ не просто как платные пользователи его торговых площадей, а как элементы его единого торгового предложения. В свою очередь, оператор ТЦ является для арендаторов не только провайдером торговых площадей, но и координатором единой маркетинговой политики ТЦ и единого торгового предложения. Таким образом, арендаторы и оператор ТЦ формируют единую неформальную торговую структуру, деятельность которой в мягкой форме координируется оператором ТЦ (который, по сути, выполняет функции того, что Клод Менар называет local governments [2]). В рамках этой структуры оператор ТЦ объединяет свои ресурсы и ресурсы арендаторов для достижения максимального совместного эффекта;

- Благодаря единому торговому предложению ТЦ генерирует для своих арендаторов денежный поток, однако сам его не монетизирует, делегируя функцию монетизации клиентского потока арендаторам (которые выполняют ее путем продажи клиентам своих товаров и услуг). Размер клиентского потока зависит от усилий оператора ТЦ (заключающихся в создании привлекательного имиджа ТЦ, организации удобной логистики, построении инфраструктуры ТЦ, способности удержать клиентов внутри ТЦ в течение длительного времени благодаря созданию возможности проведения досуга, организации отдыха между покупками и другим сервисам, и, как уже было сказано, формировании привлекательного портфеля брендов и единого торгового предложения, а также построении коммуникационного пространства). Монетизация этого потока обуславливается усилиями арендатора (или, иначе, торговый центр делегирует обязанности по монетизации потока клиентов своим арендаторам, а сам выполняет обязанности по формированию этого потока). В современных условиях отношения между арендатором и ТЦ строятся на осознании именно такого распределения функций между ними. Это подтверждается тем, что в ТЦ произошел отход (по крайней мере, частичный) от взимания фиксированной платы за сдаваемые в аренду площади в пользу выплаты арендаторами определенной доли от своей выручки. В рамках такого подхода ТЦ заинтересованы не в арендаторах, способных оплачивать установленную арендную плату (или, по крайней мере, не только в них), а в партнерах, способных максимально повысить привлекательность единого торгового предложения ТЦ и максимально эффективно монетизировать входящий

клиентский поток. Аналогично, арендаторы заинтересованы в сотрудничестве с тем ТЦ, который не просто предоставляет площади в аренду, а способен генерировать максимальный клиентский поток (причем в значительной мере состоящий из целевой аудитории арендатора).

Это также показывает, что фактически ТЦ и арендаторы совместно ведут торговую деятельность (с долевым распределением связанных с ней выгод и рисков), в рамках которой, как было сказано выше, оператор ТЦ формирует единое торговое предложение и обеспечивает клиентский поток, а арендаторы управляют конкретными торговыми точками, занимаясь обслуживанием этого потока. Иначе говоря, арендаторы делегируют оператору ТЦ выполнение задач по созданию единого торгового предложения и по обеспечению текущего функционирования ТЦ в целом, а оператор ТЦ в рамках этого единого торгового предложения оставляет за арендаторами управление их торговыми точками (включая и управление ассортиментом, а также текущую работу с клиентами и т. д.);

- Арендаторы ведут свою деятельность не в строгой изоляции друг от друга. Между арендаторами существуют отношения кооперации и конкуренции, проявляющиеся на двух уровнях. На нижнем, явном, уровне – в отношениях между арендаторами – сильна конкуренция друг с другом за потребителя. Это естественная конкуренция независимых компаний, работающих на одном и том же рынке. Однако на верхнем уровне (неявном) – созданном оператором ТЦ – доминирует кооперация в рамках сформированного единого торгового предложения. Эта кооперация выражена не в наличии формального сотрудничества арендаторов между собой (хотя оно, безусловно, может иметь место), а в том, что они в неявной форме работают на общий успех в рамках созданного оператором ТЦ торгового предложения, привлекая клиентов не только к себе, но и в ТЦ в целом (и, следовательно, и к другим компаниям, в том числе и к своим конкурентам). Иначе говоря, отношения конкуренции создаются снизу, а отношения кооперации обеспечиваются усилиями оператора ТЦ сверху.

Все, сказанное выше, позволяет утверждать, что торговые центры являются сетевыми (гибридными) структурами (т. е. структурами, функционирующими на компромиссной между рынком и иерархией основе) [3], и управление ими должно основываться именно на этой предпосылке. Отказ от учета сетевой природы ТЦ ведет к низкой эффективности работы ТЦ, заполнению его малоперспективными арендаторами, низкому уровню заполняемости, высоким скидкам на аренду и низкому клиентскому потоку.

Список литература

1. Андерхилл, П. Место действия – торговый центр: Явные и скрытые приемы привлечения покупателей. / П. Андерхилл. - М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 218 с.

2. Ménard, C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 2004. – T. 160. – P. 345-376.

3. Williamson, Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. – 1991. – V. 36. – No. 2. – P. 269-296.

УДК 330.341

ПРИНЦИПИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Кошелева Е. Г.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
post4aliena@mail.ru

Формирование и популяризация социальной отчетности компаний свидетельствует о «зрелости» рыночной экономике, об открытости и прагматичности концепции развития. Актуальность заявленной проблематики подчеркивает отсутствие единого подхода к терминологии и неоднозначности трактовки определения нефинансового отчета компании. При этом в мире используется большое количество терминов, обозначающих отчет предприятия, учреждения или организации, отличный от финансового отчета: отчет о корпоративной социальной ответственности (КСО отчет); отчет по устойчивому развитию; отчет о корпоративном гражданстве; отчет о влиянии компании на окружающую среду, здоровье и безопасность (отчет EHS); социальный отчет; корпоративный отчет для заинтересованных лиц.

Целью данной работы является изучение и систематизация принципиальных подходов к формированию социальной (нефинансовой) отчетности.

Изучение и обобщение мнения многих авторов, относительно терминологии и определения нефинансового отчета, позволило предложить следующую трактовку: нефинансовый отчет – это публичный инструмент информирования заинтересованных сторон о социальных и экологических результатах функционирования компании во взаимосвязи с экономическим аспектами деятельности, а также результаты реализации стратегических планов развития в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности.

Выбор определенного названия нефинансового отчета конкретной компании, отличного от ее финансового отчета, предопределяет цель составления отчета и используемые при составлении отчета стандарты. В настоящее время наибольшее распространение получили следующие стандарты, разработанные авторитетными международными организациями и содержащие принципы, правила и показатели раскрытия информации о

социальной активности компании: GRI (Global Reporting Initiative),Стандарт AA1000, SA 8000:2001 «Социальная отчётность» (Social Accountability), ISO 14 001, ISO 26000.

В свою очередь, именно выбранный стандарт определяет структуру, форму, вид и содержание нефинансового отчета. Так, выбор версии G4: Руководство GRI дает возможность формирования двух видов нефинансовых отчетов: основного и расширенного, не противоречащих друг другу, но разработанных для различных целевых аудиторий. Кроме этого, четко регламентирует содержание отчета и последовательность составления на основе заложенных принципов (рис. 1).



Рис. 1. Порядок формирования отчета по устойчивому развитию с использования G4: Руководство GRI

GRI (Global Reporting Initiative) включает три основных элемента: экономическая категория, экологическая категория и социальная категория (при этом социальная категория имеет четыре подкатегории: практика трудовых отношений и достойный труд; права человека; общество; ответственность за продукцию).

Стандарт тесно связан с принципами построения общей финансовой отчётности, что является его несомненным плюсом. Как правило, применяется в период становления внешней социальной отчётности, т.к. позволяет отчитывающейся компании использовать рекомендации GRI поэтапно и предусматривает возможность подготовки отчёта только по одной или нескольким областям деятельности организации (с постепенным распространением на другие сферы). Компания может вести отчётность в стандарте GRI и одновременно использовать рекомендации AA1000 для ведения учёта, аудита.

Стандарт AA1000 направлен на упорядочение социальных инициатив компании и повышение их эффективности; является стандартом организации социального учёта, позволяющим как собирать информацию о социальных проектах компании, так и определять слабые места в развитии социальной ответственности компании. Согласно этому стандарту структурный анализ учета социальной ответственности включает в себя ряд основных элементов, одним из которых является принципы социального и этического учета, ревизии и отчетности. Согласно требованиям стандартаAA1000 процесс социальной отчетности должен проходит в несколько этапов и формироваться на определенных принципах (рис. 2).

Из рисунка видно, что такой принцип как непрерывное усовершенствование имеет влияния на каждом этапе формирования социальной отчетности, что обусловлено целью любого социального и этического бухгалтерского учета, ревизии и отчетности – оценка управления компанией и разработка рекомендаций по его усовершенствования. То есть система социального учета и анализа должна быть в состоянии определить, улучшилась ли работа организации в течение долгого времени относительно ценностей, миссий и целей, принятых ею и ее стейкхолдерами, установленных стандартом социальных норм.

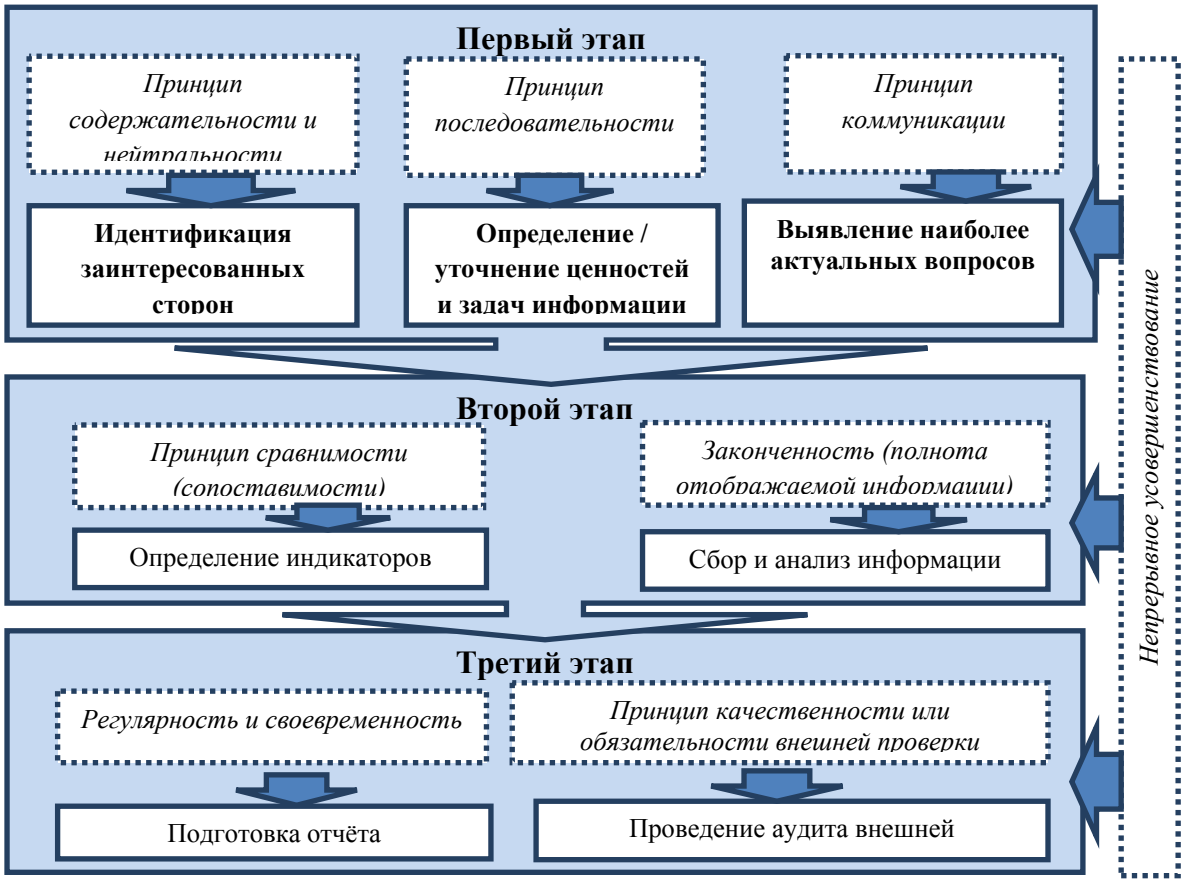


Рис. 2. Этапы процесса социальной отчетности в соответствии со стандартами AA1000 и принципы, влияющие на качество социальной отчетности

SA 8000:2001 «Социальная ответственность» (Social Accountability) – стандарт, устанавливающий нормы ответственности работодателя в области условий труда и не затрагивающий вопросы охраны окружающей среды, экономии природных ресурсов и этические нормы деловой практики. Кроме этого, в стандарте не прописаны требования и принципы к формированию отчета.

Стандарт ISO 14001 описывает социальную ответственность корпорации при соблюдении экологических требований на производстве. Особенностью данного стандарта является соблюдение требований и принципов экологического менеджмента, при этом четких требований по формированию отчета стандарт не содержит.

Стандарты Sunshine по предоставлению корпоративных отчетов для заинтересованных сторон содержат руководства по регулярному предоставлению компаниями информации о своей деятельности в рамках корпоративных отчетов для различных заинтересованных сторон. Эти стандарты разработаны Альянсом стейкхолдеров (США, 1996 г), отражают специфику деятельности ассоциаций, объединяющей природоохранные и религиозные организации и содержат структурные требования к отчетам, формируемым на основе этих стандартов. Однако принципы формирования отчетности не прописаны.

Таким образом, изучив принципиальный подход к формированию нефинансовых отчетов, можно сделать следующий вывод: являясь необязательной формой отчетности, нефинансовый отчет выполняет функцию инструмента стратегического управления и может быть разработан на основе одного или нескольких стандартов, носящих рекомендательный характер, при этом, выбор конкретного стандарты зависит от целей формирования отчета. Стандартизированная нефинансовая отчётность, сформированная на основе международных стандартов, является сопоставимой с позициями и показателями международного социального рейтинга и повышает рейтинг самой компании.

УДК 339.9:657.6:330.322

ОБЩЕСТВЕННЫЕ СОВЕТЫ - ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Крамаренко А. А., Юрченко М. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
sofiya.evro@yandex.ru

Современные государства не в состоянии эффективно реализовать свои функции без активного участия со стороны общественности. Актуальность создания Общественных советов и схожих институтов обусловлена необходимостью гражданского контроля над государственной

властью, так как без такого рода участия общественности в жизни власти, гражданское общество теряет свое назначение.

Изучением различных аспектов становления общественных советов, взаимодействия институтов гражданского общества с органами государственной власти, участия граждан в разработке важнейших вопросов социальной, экономической и культурной жизни явились труды российских и зарубежных политологов, социологов и ученых, исследующих проблемы по изучаемой теме: Абакумов С.А., Гриб В.В., Бурмистров С.А., Кара-Мурза А.А., Садовникова Г.Д., Аракелян Г.

Рассмотрение вопроса организации общественных советов как одно из условий для реализации гражданами конституционного права на участие в управлении государственными делами.

Разновидностью институтов гражданского участия, обеспечивающих дискуссионное принятие решения в современном обществе, являются общественные советы, создаваемые с целью выработки и предоставления рекомендаций должностным лицам и органам власти. В мировой практике следует выделить наиболее эффективные и конкурирующие формы общественных советов: создаваемые негосударственными организациями (гражданские жюри); создаваемые государством или местными сообществами; создаваемые политическими партиями.

В странах, ставших на путь демократического развития, появление общественных советов, создаваемых государством или сообществами пришлось в первую половину XX столетия. В обществе произошло осознание того, что участие общественности в обсуждении различных вариантов принятия публично-властных решений придает им больше легитимности, а деятельность органов власти становится более эффективной. В связи с этим появляются первые консультативные общественные советы. Одним из них был Национальный Экономический Совет, созданный во Франции декретом в 1925 г., позже создан Социальный Совет(во Франции создание подобных органов предусмотрено Конституцией).Также, узкоспециализированные общественные советы созданы в Дании (Датский совет по инвалидности) и Совет национальных меньшинств в Чехии.

В контексте данной статьи рассмотрим более детально общественные советы, создаваемые государством или местными сообществами, так как это есть органы публичного управления и, как правило, действующие при управляющих субъектах. Данные консультативные советы создаются при исполнительных, законодательных органах власти, или же при должностных лицах, но на основании решений соответствующих органов власти. Так, Общественная палата Российской Федерации и общественные палаты субъектов Российской Федерации, функционируют самостоятельно, созданы на основании Федерального закона от 4 апреля 2005 г. № 32-ФЗ «Об Общественной палате Российской Федерации» и законов субъектов Российской Федерации.

При определении правового статуса консультативных общественных советов, создаваемых государством или местными сообществами, всегда возникают большие трудности. С одной стороны, данные советы нередко позиционируются в качестве общественных органов публичного управления. С другой же стороны, они являются государственными либо муниципальными органами. Это противоречие находит выражение в определении правового статуса некоторых консультативных общественных советов и пределов его компетенции. Как правило, в правовых актах, регулирующих их деятельность, содержатся весьма неопределенные формулировки, касающиеся их правового статуса. Так, в Российской Федерации общественные палаты рассматриваются в качестве «совещательных органов» или же особых «организационных форм» взаимодействия органов власти и общественности.

Согласно Федеральному закону «Об Общественной палате Российской Федерации» Общественная палата создается для выработки рекомендаций органам государственной власти при определении приоритетов в сфере развития гражданского общества, выдвижения и поддержки гражданских инициатив, имеющих общероссийское значение, для проведения общественных экспертиз законопроектов, проектов нормативных правовых актов органов федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, нормативных правовых актов органов местного самоуправления. При этом Общественная палата выполняет мобилизационные функции — обеспечение участия различных социальных групп в реализации официально проводимой политики. Также, что немаловажно, за Общественной палатой закреплена функция общественного контроля за деятельностью Правительства Российской Федерации, федеральных органов исполнительной власти, исполнительных органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления. Подобного рода подход, несомненно, усиливает этатистскую составляющую деятельности консультативных общественных советов и позволяет рассматривать их как инструмент проведения публичной политики органами власти.

Формирование состава общественных советов. В мировой практике существует два основных подхода: состав совета может формироваться из представителей всех референтных групп (применяется при формировании состава специализированных советов, например в состав Совета национальных меньшинств при правительстве Чешской Республики входят представители каждого этнического меньшинства) и второй - в состав советов могут входить только представители определенных групп. В современных демократических странах при формировании состава консультативных общественных советов все чаще используется второй подход, основанный на принципе управляемого представительства: представители тех или иных социальных групп, входящие в состав советов, как правило, делегируются организациями, перечень которых установлен нормативным правовым актом, либо назначаются органами власти. В

частности, Экономический и Социальный Совет во Франции состоит из 230 представителей четырнадцати социальных и профессиональных групп, которых назначают на 5 лет правительство и, собственно, социальные и профессиональные группы.

Учитывая активизацию общественных советов, отход от формальности в пользу реального участия граждан в управлении политическими, социально-экономическими и культурными процессами, в России предусмотрена необходимость отказа от формирования общественных советов при органах государственной власти самими этими органами. При этом, в формировании в обязательном порядке должны участвовать общественные палаты, а в деятельности общественных советов - представители заинтересованных общественных организаций. В настоящее время, определение полномочий и обязательств, формирование общественных советов происходит по инициативе и непосредственном участии Общественной палаты, которая на конкурсной основе выбирает 75% членов совета, а оставшуюся четверть – экспертный совет при правительстве, что дает возможность обеспечения большего общественного контроля за деятельностью органов власти. Конкурсный отбор кандидатов основывается на многофакторном анализе поступивших в Общественную палату представлений на кандидатов и их всесторонней оценке каждым членом комиссии. В дальнейшем, список кандидатов согласовывается Советом Общественной палаты РФ, Правительственной комиссией по координации деятельности открытого правительства и утверждается приказом ведомства. В силу своей близости к органам власти консультативные общественные советы организованы по образцу и подобию этих органов власти: они имеют сходную структуру, работают с утвержденной повесткой дня, рассматривают вопросы и принимают решения на основе регламентов и т. п.

С реализацией принципа контролируемого представительства при формировании состава консультативных общественных советов, создаваемых органами власти, связан один из существенных недостатков этих советов. Состав советов во всех случаях остается нерепрезентативным - общество представлено либо только членами определенных зарегистрированных публичных формирований, либо заслуженными гражданами. При этом, численный состав общественных советов нормативно не урегулирован, он может варьироваться от 10 до 250 и более членов. Положительным моментом является то, что они действуют на постоянной основе. Представители общественности, работающие в составе советов, за свою работу обычно не получают денежного вознаграждения. Но сами советы нуждаются в постоянной финансовой поддержке со стороны государства или местных сообществ. Как правило, их материально-техническая и организационная деятельность обеспечивается за счет средств бюджета соответствующего уровня.

В заключение следует отметить, что функционирование современного демократического государства немыслимо без развития таких институтов

гражданского участия, как консультативные общественные советы, это есть проверенный временем механизм, который позволяет двум заинтересованным сторонам — власти и общественности - находить приемлемые как для власти, так и для общественности решения.

Список литературы

1.Франция: государственная система. Перевод с французского / Ардан Ф.; Отв. ред.: Энтин Л.М.; Пер.: Филиппова Л.С. - М.: Юрид. лит., 1994. - 176 с.

2. Бусова, Н. А. Делиберативная модель демократии и политика интересов / Н. А. Бусова // Вопросы философии.- 2002 . – № 5. – С.44-55.

3. Даль, Р. Проблемы гражданской компетентности / Р. Даль. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.phildep.univ.kiev.ua/polit/dal_2.htm.

4. Общественные советы как механизм участия общественности в работе государственных органов: Сб. материалов. Киев, 2004. – 158 с.

5. Чиркин, В. Е. Публичное управление: [Учебник] / В. Е. Чиркин - М.: Юрист, 2004. – 475 с.

УДК 658.562

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Лапшина Е. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
lapshina_ea .ukr.net

В условиях рыночной экономики к качеству выпускаемой продукции предъявляет принципиально иные требования. В современном мире уровень конкурентоспособности определяет выживаемость любой фирмы, ее устойчивое положение на рынке товаров и услуг. В свою очередь конкурентоспособность характеризуют два показателя – уровень цены и уровень качества продукции. Причем второй фактор постепенно выходит на первое место. Производительность труда, экономия всех видов ресурсов уступают место качеству продукции.

Качество – это авторитет фирмы, увеличение прибыли, рост процветания, и работа по управлению качеством на фирме – альфа и омега для всего персонала, от руководителя до конкретного исполнителя.

Качество продукции – важнейший показатель деятельности предприятия. Повышение качества продукции в значительной мере определяет выживаемость предприятия в условиях рынка, темпы научно–технического прогресса, рост эффективности производства, экономию всех

видов ресурсов, используемых на предприятии. Рост качества продукции – характерная тенденция работы всех ведущих фирм мира. Она охватила европейские, американские и азиатские предприятия. И качество выпускаемой продукции – основной фактор конкуренции между фирмами [1].

Качество как фактор конкурентоспособности распространяется на всю национальную экономику. Оно способствует рациональному использованию ресурсов.

Среди отечественных авторов, которые занимались анализом систем управления качеством, следует отметить таких исследователей, как Ребрин Ю.И., Аристов О.В., и др.

До сегодняшнего дня в ДНР практически полностью была заблокирована возможность реализации продукции, выпускаемой нашими предприятиями. Это произошло тогда, когда прекратили свое действие украинские сертификаты соответствия на продукцию и систему управления ее качеством. В целях повышения конкурентоспособности продукции и соответствия принципам тотального управления качеством продукции местных производителей, был принят закон «Об аккредитации в республиканской системе аккредитации», упорядочивший работу испытательных лабораторий и органов сертификации [3].

Специфика тотального управления качеством (TQM) состоит в том, что если раньше на предприятиях принимались компромиссные решения по таким параметрам, как объем выпускаемой продукции, сроки поставки, затраты и качество, то теперь на первый план выдвигается качество продукции, и вся работа предприятия подчиняется этой цели.

В TQM включается также и обеспечение качества, которое трактуется как система мер, вызывающая у потребителя уверенность в качестве продукции. Система TQM является комплексной системой, ориентированной на постоянное улучшение качества, минимизацию производственных затрат и поставку точно в срок. Основная идеология TQM базируется на принципе – улучшению нет предела. Применительно к качеству действует целевая установка – стремление к нулю дефектов, к нулю непроизводительных затрат, к поставкам точно в срок. При этом осознается, что достичь пределов невозможно, но к этому надо постоянно стремиться, не останавливаясь на достигнутых результатах.

В TQM существенно возрастает роль человека и обучения персонала. Мотивация достигает состояния, когда люди настолько увлечены работой, что отказываются от части отпуска, задерживаются на работе, продолжают работать дома. Появляется новый тип работников – трудоголики. Обучение становится всеохватывающим и непрерывным, сопровождающим работников в течение всей их трудовой деятельности. Существенно изменяются формы обучения, становясь более активными – используются деловые игры, специальные тесты, компьютерные методы и т.п. Обучение превращается и в часть мотивации, ибо хорошо обученный человек увереннее чувствует себя в коллективе, способен на роль лидера, имеет преимущества в карьере.

Разрабатываются и используются специальные приемы развития творческих способностей работников.

Для эффективной реализации принципов TQM на любом предприятии должна быть организована и внедрена система менеджмента качества продукции, которая обеспечит как соответствие продукции спросу на нее, так и гарантированное выявление и устранение недостатков процессов, которые влияют на ее качество, т.е. обеспечит наибольшую вероятность качественности выпускаемой продукции [2].

На взаимоотношения поставщиков и потребителей оказывает сильное влияние сертификация систем качества на соответствие стандартам ИСО 9000. Главная целевая установка систем качества, построенных на основе стандартов ИСО серии 9000, – обеспечение качества продукции, требуемого заказчиком, и предоставление ему доказательств способности предприятия сделать это. Соответственно механизм системы, применяемые методы и средства ориентированы на эту цель. Однако в стандартах ИСО серии 9000 целевая установка на экономическую эффективность выражена весьма слабо, а на своевременность поставок просто отсутствует.

Если в отечественных компаниях цель создания системы менеджмента качества продукции свести только к ее сертификации по стандартам ИСО серии 9000, то результат будет весьма ограниченным, если не провальным. Формальное применение стандартов ИСО серии 9000, не давая заметного выигрыша, может подорвать возможность реальных улучшений менеджмента качества и его результатов. Основное содержание процесса сертификации заключается в проверке документированности наиболее важных процедур и в их реальном использовании. Однако соответствие деятельности компании предписанию документов системы качества само по себе не обеспечивает высокого качества продукции, а лишь подтверждает ее способность производить продукцию или оказывать услуги, соответствующие некоторому стандарту или контракту.

Однако, одним из важнейших минусов системы качества пищевой продукции на основе стандартов ИСО серии 9000 является то, что ИСО 9000 не учитывает ряд особенностей пищевого производства, а именно не позволяет сконцентрироваться на безопасности непосредственно пищевого продукта.

В связи с этим, депутаты Народного Совета ДНР приняли закон «О безопасности и качестве пищевых продуктов», направленный на обязательную сертификацию производимых продуктов питания по международным нормам соответствия качеству на основе международной системе подтверждения качества ХАССП [4].

Смысл ХАССП в том, чтобы выявить и взять под постоянный системный контроль все критические контрольные точки (ККТ). Так – ККТ – называются производственные этапы повышенных рисков. То есть те этапы производства, на которых нарушения технологических и санитарных норм могут привести к неустранимым или трудно устранимым последствиям для безопасности изготавливаемого пищевого продукта.

В процессе создания ХАССП скрупулезно анализируются технологический и производственный процессы по всей «пищевой цепочке» – от получения сырья до отгрузки готовой продукции, выявляются все потенциальные опасности и принимаются системные меры по предотвращению и устранению нарушений.

Система ХАССП предусматривает контроль над обеспечением безопасности производства продуктов, а также оценку и управление опасными факторами, которые могут повлиять на качество продукции. Данная система применяется практически во всех странах как один из надежных способов защиты потребителей.

Список литературы

1. Ребрин, Ю.И. Управление качеством. [Учебное пособие]. Таганрог: Изд–во ТРТУ, 2004. - 302 с.

2. Аристов, О.В. Управление качеством: [Учеб. для студентов вузов]. М.: 2006. – 240 с.

3. Депутаты ввели в ДНР новую систему качества продукции и создали Республиканский орган аккредитации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dan–news.info/politics/deputaty–vveli–v–dnr–novuyu–sistemu–kachestva–produkcii–i–sozdali–respublikanskij–organ–akkreditacii.html

4. Парламент ДНР законодательно внедрил систему контроля над качеством производства продуктов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dan–news.info/ekonomika/parlament–dnr–zakonodatelno–vnedril–sistemu–kontrolya–nad–kachestvom–proizvodstva–produktov.html.

УДК 332.146.2

РОЛЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ РЕГИОНОВ

Ляшенко А. Ю.
ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк
lyashenko210488@gmail.com

Для ДНР актуальной стала проблема восстановления и развития промышленного производства, повышения конкурентоспособности производимой в Республике промышленной продукции, а также решение ряда социальных проблем, в частности, проблемы занятости трудоспособного населения. В сложившихся условиях нужны активные действия в направлении максимального сохранения и использования имеющегося интеллектуального капитала и производственного потенциала с

целью создания добавочной стоимости и повышения благосостояния населения.

В этом контексте актуальным вопросом становится изучение отраслевой структуры региона и ее анализа с целью её оптимизации. Теоретической базой для этого может стать теория полюсов роста, разработанная французским экономистом Ф. Перру в 50-е гг XX в., и находящая применение во многих развитых и развивающихся странах при осуществлении региональной промышленной политики и восстановления депрессивных территорий в развивающихся странах, а также для создания высокотехнологичных территориальных формирований в развитых странах.

Современные экономисты под «точкой экономического роста» понимают экономический (хозяйствующий) субъект, отрасль или вид деятельности, способные в результате активизации обеспечивать диверсификацию и рационализацию структуры экономики региона, стимулировать появление и развитие ее новых элементов, способствовать повышению качества жизни населения [6, с. 20]. Основываясь на инновационном подходе, «точкой роста» для региона является новый вид деятельности, сектор экономики (отрасль промышленности) или инновационный проект, возникший на основе определенного потенциала территории или в результате эффективного сочетания и использования факторов производства, который одновременно является приоритетным инвестиционным проектом, и развитие которого обеспечивает позитивную трансформацию структуры экономики и социально-экономической системы региона в целом [7, с. 12]. Характеризуются «точка роста» своей отраслевой принадлежностью к определенному виду деятельности, которая определяет сферу ее возникновения; аспектом потенциала, на основе которого осуществляется рост; и способом, которым осуществляется развитие. Таким образом, с одной стороны, это отрасль или приоритетный вид деятельности (или предприятие), способные повлиять на развитие других отраслей и территорий, а также инновационный проект, возникший в результате использования определенного потенциала территории.

Промышленная политика – это совокупность действий государства, направленных на улучшение отраслевой структуры экономики, разработку и освоение научно-технических достижений и рост объемов экспорта конкурентоспособной продукции [4, с. 9]. Определение приоритетных видов деятельности и их дальнейшее развитие является задачей государства при проведении т.н. «вертикальной» промышленной политики, т.е. промышленной политики, направленной на поддержку отдельных отраслей.

В настоящее время, в экономической практике нет унифицированного определения понятия «точек роста», и отсутствует четкий механизм их определения, что затрудняет проведение эффективной промышленной политики на региональном уровне.

Для дальнейшей идентификации перспективных видов деятельности или «точек роста» в пределах региона предлагается провести анализ отраслевой структуры Республики на основе имеющихся статистических

данных. Учитывая то, что наибольшая доля добавочной стоимости создается в отраслях перерабатывающей промышленности и то, что она способна задействовать наибольшее количество трудоспособного населения, целесообразно провести анализ статистики перерабатывающей промышленности по следующим показателям:

1. Индексы роста отдельных видов деятельности перерабатывающей промышленности за период (например, 2010-2015 гг) и рассчитанный на их основе средний коэффициент роста по каждому виду деятельности. В результате будут выделены виды деятельности, имеющие наибольший средний коэффициент роста.

2. Изменение отраслевой структуры перерабатывающей промышленности в Республике в динамике, т.е. изменение доли отдельных видов деятельности в структуре перерабатывающей промышленности на основе данных об объеме реализованной промышленной продукции за период времени. В качестве «точек роста» могут быть выделены отрасли, имеющие тенденцию к увеличению доли в структуре перерабатывающей промышленности.

3. Структура перерабатывающей промышленности в Республике за отчетный период (год), представленная как долевое соотношение видов деятельности перерабатывающей промышленности на основе данных об объеме реализованной промышленной продукции.

Далее, исходя из обозначенных критериев, в качестве точек роста выделим те виды деятельности, которые имеют коэффициент темпов роста за исследуемый период выше среднего значения в регионе, а также положительную динамику увеличения доли в структуре перерабатывающей промышленности за исследуемый период.

Обобщая результаты анализа статистических данных все виды деятельности в сфере перерабатывающей промышленности региона целесообразно сгруппировать следующим образом:

1) Отрасли (виды деятельности), имеющие значительную долю в промышленном производстве и относительно высокий темп роста отрасли, а также тенденцию к увеличению доли этих видов деятельности в общем объеме перерабатывающей промышленности за исследуемый период. Для таких видов деятельности характерно, как правило, наличие ресурсного потенциала внутри станы (региона). Повышение конкурентоспособности этих отраслей на внешнем рынке возможно путем приведения стандартов качества продукции к стандартам стран-импортеров.

2) Новые для данного региона (Республики) виды деятельности, имеющие перспективы благодаря высокому темпу роста, положительной динамике отраслей в структуре перерабатывающей промышленности и наличию ресурсной и технологической базы в Республике. В этих отраслях необходима выработка специальных режимов хозяйствования для малого и среднего бизнеса, стимулирование инновационной активности этих предприятий и отраслей. Именно развитие этих видов деятельности

предполагает создание наибольшего количества рабочих мест. В отношении этих отраслей применимы краткосрочные меры промышленной политики.

3) Традиционные для данного региона отрасли перерабатывающей промышленности, которые имеют научно-техническую базу, но требуют модернизации производственных мощностей. Для этих отраслей характерна существенная доля в объеме реализованной продукции и снижение показателей темпов роста после 2012 г, а также постепенное сохранение или уменьшение их доли в структуре перерабатывающей промышленности. Стратегически они являются наиболее перспективными (это машиностроение, химическая промышленность), т.к. на их основе возможно создание высокотехнологичных кластеров и имеется потенциал для их развития, в т.ч. кадровый и интеллектуальный. Однако, в настоящее время, для поддержания таких видов деятельности необходимо выделить наиболее эффективно функционирующие предприятия внутри отрасли на основании представленной методики. В отношении этих предприятий применимы меры промышленной политики, характерные для 2 группы отраслей. Однако для для создания долгосрочных конкурентных преимуществ в этих отраслях возможна организация территориальных инновационных структур на базе этих производств (кластеры, технопарки, SPL) с дальнейшим привлечением инвестиций. Развитие этих видов деятельности способно уменьшить технологическое отставание промышленности Республики от большинства развитых и развивающихся стран и связанные с этим дальнейшие риски.

4) Отрасли перерабатываюшей промышленности, производящие продукцию с низкой добавленной стоимостью, энергозатратные производства, занимающие значительную долю в структуре перерабатывающей промышленности и имеющие высокие темпы роста.

Список литературы

1. Алимов, О.М. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алимов, О.І.Амоша та ін.; ІЕП НАН України, КПУ.- Запоріжжя: КПУ,2012. - 798 с.

2. Амоша, О.І. Промисловість і промислова політикаУкраїни 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.; НАН України, Ін-т економіки промисловості. - Донецьк, 2014. - 200 с.

3. Давыдова, Н.С. Промышленная политика на региональном уровне: цели, задачи и направления развития / Н.С. Давыдова, Е.В. Валова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - Серия Экономика и финансы. - 2004. - № 2(6). - С.185-192.

4. Дейнеко, Л.В. Промислова політика посткризової економіки: кол. монографія / Дейнеко Л.В., Якубовський М.М., Шелудько Е.І. та ін.; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАН України". – К., 2014. – 316 с.

5. Кіндзерський, Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю.В. Кіндзерський; НАН України, ДУ «Інститут екон.та прогнозування НАН України». - К., 2013. - 536 с.

6. Климова, О.С. Теоретические аспекты исследования точек роста региональной экономики / О.С. Климова // Теория и практика общественного развития. - 2013. - № 2. - С.15-25.

7. Молчан, А.С. Формирование точек экономического роста как базовая экономическая стратегия развития и модернизации региональной экономики / А.С.Молчан // Научный журнал КубГАУ. - 2011. - № 67(03). - С.1-24.

8. Титов, К.А. Региональная промышленная политика: цели, задачи, приоритеты [Электронный ресурс] / Регионы: управление и развитие. - 2002.- № 5. - Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/9_5_02.htm

9. Perroux, F.A. Note of the concept of Growth Poles In Regional Economics: Theory and Practice/ Perroux, F.A. - New York: The Free Press, 1994. - 530 с.

УДК 33.338.27:504.3

РЕГУЛИРОВАНИЯ КОЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Половян А. В.
ГУ «Институт Экономических Исследований», г. Донецк
econri@mail.ru

Согласно прогнозам ООН к 2020 г. совокупный экономический продукт всего лишь трёх развивающихся стран – Бразилии, Индии и Китая – превысит совокупный объём производства США, Канады, Великобритании, Германии, Франции и Италии вместе взятых. Такое перераспределение производства связано с экологическими проблемами. Например, Китай уже стал главным мировым экспортёром пыли – десятки миллионов тонн китайской пыли и сажи ежегодно уносятся воздушными течениями в Корею и Японию и даже долетают до западного побережья США.

Таким образом, установка на устойчивое развитие не приносит ожидаемых результатов в глобальном масштабе. Многие глобальные цепочки формирования стоимости действуют сейчас так, что наиболее ресурсоёмкие их звенья, обычно экологически "грязные", расположены на

одних территориях, а наукоёмкие, обычно экологически "чистые" – на других.

Исходная предпосылка выполненного исследования состоит в том, что эволюция цепочек создания стоимости привела к формированию двух основных типов звеньев этих цепочек: (1) первый – с доминирующими институтами, поощряющими экологически "грязное" поведение, (2) второй – с доминирующими институтами, поощряющими экологически "чистое" поведение. При этом два этих типа звеньев находятся во взаимосвязи. По сути речь идёт о коэволюции – совместном и взаимозависимом развитии отдельных экономико-экологических популяций, действующих в пределах своих территорий и направляемых разными институтами. Следовательно, формирование и развитие институтов в разных экономических и экологических популяциях, обменивающихся материальными и финансовыми потоками, неявно связано, так что устойчивое развитие любой отдельно взятой из них, в конечном счёте, невозможно, а требует совместного регулирования процессов их коэволюции.

Для проверки гипотезы построена модель коэволюции двух территорий. В каждой из них взаимодействуют две субпопуляции: экономическая – представленная предприятиями; и экологическая – представлена населением. Все предприятия в этих популяциях подразделены на «эгоистов» и «альтруистов». Под эгоистами понимаются те предприятия, которые не считаются с издержками общества от загрязнения окружающей природной среды (ОПС) и не стремятся улучшать очистку эмитируемых ими загрязнений. Под альтруистами понимаются предприятия, которые учитывают издержки общества, связанные с загрязнением ОПС, и стремятся всячески улучшить очистку эмитируемых ими загрязнений, направляя на эти цели собственные ресурсы. Численность эгоистов и альтруистов в экономической субпопуляции со временем изменяется вследствие естественного отбора, что приводит к изменению структуры субпопуляции.

Модель коэволюции реализована в программной среде AnyLogic 6.0, которая позволяет объединять методы системно-динамического и агентного моделирования. С моделью были проведены следующие эксперименты: (1) развитие без учёта связей между экономико-экологическими популяциями территорий; (2) развитие с учётом связей между этими популяциями через цепочки поставок товаров; (3) регулирование коэволюции популяций посредством повышения издержек "грязного" поведения экономических субъектов; (4) регулирование коэволюции популяций посредством повышения выгод "чистого" поведения экономических субъектов; (5) регулирование коэволюции популяций посредством смешанного воздействия – как поощрения "чистого" поведения, так и наказания "грязного" поведения экономических субъектов.

Результаты вычислительных экспериментов показали, что регуляторные меры, направленные на поощрение "чистого" поведения субъектов экологически неблагополучной территории посредством введения дополнительных стимулов (наказаний и поощрений), могут иметь

положительный системный – для обеих популяций – эффект. Однако, действенность регулирования может существенно разниться в зависимости от того, какие способы воздействия избраны. Если применять повышение экологических налогов, то он приносит относительно медленные, но зато более надёжные результаты, связанные с обучением популяции самостоятельному решению проблем устойчивого развития и постепенным изменением в ней доминирующих институтов. Медленные – по причине "зависимости от прошлого развития" и того, что инновационная система неблагополучной территории хуже приспособлена к быстрому и эффективному решению проблем создания и применения новых решений в области "зелёных" технологий. Второй способ, предусматривающий трансферт эффективных природоохранных технологий (эко-инновации), даёт более быстрые, но зато менее надёжные результаты, связанные с тем, что экономическим субъектам предоставляется возможность использовать выгоды устойчивого развития, но только за счёт адаптации инструментов, полученных извне, которые в дальнейшем могут и не поступить. Это означает, что важно не повышение эффективности природоохранной деятельности само по себе, а изменение доминирующих институтов, способное изменить отношение данной популяции к проблемам экологии.

С этих позиций более перспективным способом регулирования коэволюции является смешанный – начинать с поощрений через предоставления доступа к новым технологиям, повышая тем самым общую эффективность природоохранной деятельности на неблагополучной территории, а затем постепенно усиливать наказания, подталкивая экономических субъектов к развитию собственной инновационной системы, способной генерировать эффективные решения экологических проблем.

УДК 658.2

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЯ

Сименко И. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им М. Туган-Барановского». г. Донецк
sime-inna@yandex.ru

Успешное функционирование современного предприятия невозможно без эффективной организационной структуры. Она играет важную роль в обеспечении устойчивого развития хозяйствующего субъекта. Собственники компаний или их руководители должны реагировать на изменения,

происходящие во внешней или внутренней среде предприятия, производя определенные организационные изменения.

Известен подход к построению стратегии «от внешней среды», когда внутренние изменения вызваны изменениями вне компании [1], при этом цели определяются и динамично корректируются в процессе самого развития. Одним из наиболее ярких проявлений этого подхода является «патчинг» (patching, от англ patch - заплатка), стратегический процесс, при помощи которого руководители компаний постоянно преобразовывают организационные единицы в соответствии с динамикой рыночной конъюнктуры [1]. Патчинг является ключевым фактором успеха таких компаний как Cisco, Johnson&Johnson, BP. Вместе с тем, построение стратегии возможно и по принципу «от внутренних ресурсов». Организация при этом действует, как правило, как самообучающаяся и управляется за счет внутреннего саморегулирования, творчества и высоких компетенций. Примером такого отношения к целеполаганию при стратегическом управлении может, по нашему мнению, служить компания Microsoft.

Вопросы организационной перестройки системы управления имеют особое значение, как для зарубежных, так и для отечественных предприятий. Так, для компаний США среди основных причин краха и неудач наравне с недальновидностью руководства компаний, ориентациею на обычные целевые установки и схемы деятельности, «прилипанием» к старым методам, утратою контактов с потребителями, называется и мертвая, недвижимая структура организации, и наемный персонал, лишенный динамизма [2, с. 28].

Существующие проблемы в организационной структуре управления - громоздкость структуры управления, централизация, приоритет структуры над формою, ограничение самостоятельности, являются следствием невнимания со стороны администрации к необходимости проведения организационных изменений. Совокупность влияющих на организационную структуру предприятия факторов представлена на рис. 1.

Вместе с тем, подобная перестройка не является хаотичным процессом. Следует подчеркнуть, что рациональная структура управления должна строиться с учетом ряда принципов, игнорирование которых может привести в последствии к серьезным финансовым трудностям или краху компании.

Выделяют пять основных принципов, которые должны находить отражение при организационном построении компаний, функционирующих в производственно-коммерческом комплексе.

1. Принцип ориентации на территориальное размещение. Он означает, что при формировании подразделений организации следует учитывать географическое размещение строящихся объектов, региональные и природно-климатические условия, удаленность объектов от социальных и материально-технических баз, степень освоения региона.

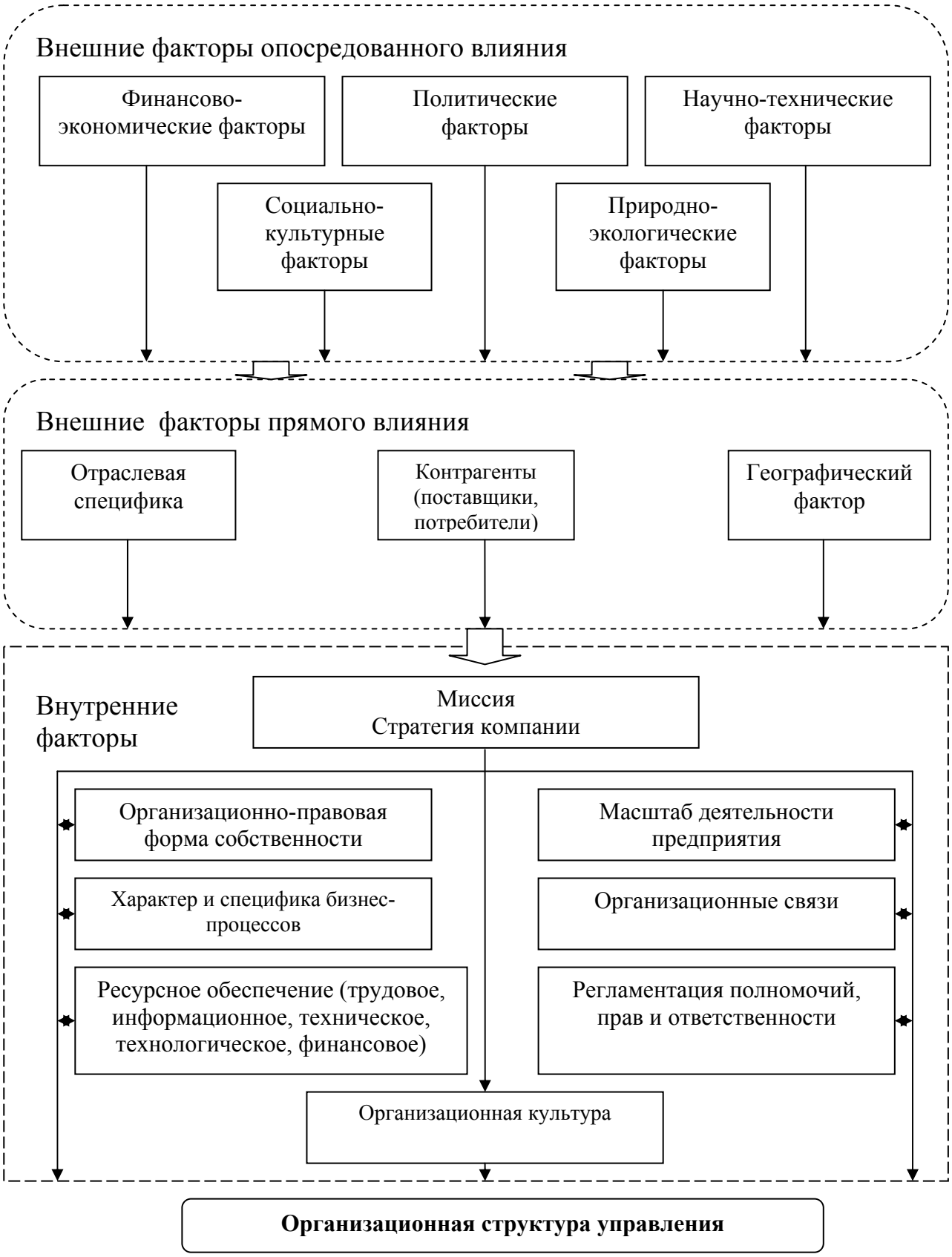


Рис. 1. Факторы, влияющие на организационную структуру предприятия

2. Принцип ориентации на продукцию означает формирование подразделений фирмы по разновидностям возводимых объектов. На это оказывают влияние характеристики самой промышленной продукции – функциональное назначение объекта, объемно-планировочное решение, объемно-конструктивное решение и т. д.

3. Принцип ориентации на потребителя используется в случае, если клиентурные рынки предприятия имеют сильно отличающиеся характеристики, и для наилучшего удовлетворения запросов потребителей создаются подразделения на основе специализации в работе с отдельными группами заказчиков. Это позволяет лучше изучить особенности и требования каждой из групп потребителей и сконцентрироваться на производстве более качественной и конкурентоспособной продукции.

4. Принцип ориентации на процесс. В этом случае организационная форма дает возможность более полного контроля над каждым этапом деятельности и позволяет избегать непроизводительных потерь на стыках данных технологических переделов, потерь как во временном, так и в стоимостном выражении.

5. Принцип ориентации на потенциал фирмы. Организационная структура должна обеспечивать участие и взаимосвязь в процессе производственно-хозяйственной деятельности всех необходимых внутренних факторов производства с учетом их характеристик: кадры; материалы; технические ресурсы; управленческий потенциал; финансовые ресурсы.

На основе соблюдения этих принципов должен формироваться ряд отделов и служб, несущих функциональную нагрузку для реализации этих направлений, а также должна устанавливаться увязка линий вертикальных и горизонтальных взаимодействий. Важно учитывать и специфику деятельности предприятия.

Список литературы

1. Лапин, А.Н. Стратегическое управление современной организацией. / А.Н. Лапин. – М.: Управление персоналом, 2004. – 200 с.

2. Мильнер, Б.З. Управление будущего: предпосылки и тенденции / Б.З. Мильнер // Экономист. - 1995. - № 4. - С. 23-32

УДК 338.532

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В СФЕРЕ ЖКХ

Тимохин В. Н., Мызникова М. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
maryalex.myz@gmail.com

Анализ современного состояния и тенденций в жилищно-коммунальном хозяйстве позволяет сделать вывод о существовании ряда проблем в его функционировании и управлении, что проявляется в традиционной убыточности предприятий ЖКХ Донецкого региона.

В то же время, жилищно-коммунальному хозяйству присущи признаки, которые характерны сложным многоцелевым экономическим системам. Таким образом, поведение системы ЖКХ сложно прогнозировать, а также оценить предполагаемую реакцию системы на изменяющиеся условия функционирования и/или управленческие решения. В этой связи, с целью обеспечения эффективного управления сферой ЖКХ целесообразно применение экономико-математических методов и моделей.

Вопросам совершенствования системы управления предприятиями ЖКХ путем использования экономико-математических моделей и методов посвящен ряд научных публикаций, а именно: работы О.С. Белокрылова, Н.Л. Евдокименко, Н.Е. Егорова, Н.А. Ефимченко, А.Ю. Казанская, А.Н. Кирилова, А.Г. Кобилев, Н.В. Королева, Т.А. Макареня., М.И. Митрофанова,И.П. Петров, О.М. Попонина, С.В. Сташ, В.Н. Тимохин, С.А. Тихоновскова, Е.Ю. Фаерман, К.А. Фонтана, А.А. Фридман, С.Р. Хачатрян, Л.В. Шаронина, А.М. Шейн, В.И. Яхимович.В то же время, вопросам систематизации подходов к моделированию функционирования и управления предприятиями ЖКХ не уделено достаточно внимания.

В этой связи, целью настоящего исследования является обобщение и систематизация существующих подходов к моделированию функционирования и управления предприятиями в сфере ЖКХ.

Анализ специализированной литературы позволил предложить авторский подход к систематизации существующих направлений применения математических и инструментальных моделей и методов в области управления предприятиями ЖКХ. Так, автору представляется целесообразным выделение следующих групп моделей и методов (рис.1).

Первому направлению посвятили научные труды А.Ю. Казанская, А.Н. Кирилова, Н.В. Королева, В.М. Локтионов, Т.А. Макареня., И.П. Петров, С.В. Сташ, Е.Ю. Фаерман, К.А. Фонтана, А.А. Фридман, С.Р. Хачатрян, Л.В. Шаронина, А.М. Шейн [3; 4; 8; 9; 11].

Большая часть из этих работ посвящена проблеме выбора оптимального тарифа, а именно: труды А.М. Шейна, В.М. Локтионова, И.П. Петрова, Е.Ю. Фаермана, К.А. Фонтана, А.А. Фридман, С.Р. Хачатряна.

Ряд авторов, среди которых А.Ю. Казанская, Т.А. Макареня., С.В. Сташ, Л.В. Шаронина [8; 9] сконцентрировали внимание на автоматизации процессов информационной поддержки потребителей услуг ЖКХ и расчета тарифов с использованием информационных систем.

А.Н. Кирилова, Н.В. Королева, Е.Ю. Фаерман, С.Р. Хачатрян, [11] акцентируют внимание на моделировании социально-экономических последствий при различных методах тарифообразования.



Рис. 1. Авторский подход к систематизации экономико-математических и инструментальных методов и моделей в системе ЖКХ

Второму направлению посвящены работы следующих авторов: О.С. Белокрылова, Н.Л. Евдокименко, Н.Е. Егорова, А.Н. Кирилова, О.М. Попонина, Е.Ю. Фаерман, К.А. Фонтана, С.Р. Хачатрян, В.И. Яхимович [1;2; 4; 5; 10].

Приведенные авторы с использованием экономико-математических методов рассматривают широкий круг проблем в сфере оценки и прогнозирования состояния жилищного фонда, его ремонта, модернизации, замещения, а также жилищного строительства.

Третье направление нашло свое отражение в работах ряда вышеупомянутых авторов, но наиболее полно представлено в работе О.В. Комлевой [7]. Объектом ее исследования являются конкурентные отношения между производителями при оказании коммунальных услуг.

Четвертое направление представлено в монографии А.Г. Кобилева и С.А. Тихоновсковой [6], где рассмотрены вопросы эффективности

применения программно-целевого подхода для управления жилищно-коммунальным хозяйством.

Пятое направление по мнению Егорова Н.Е., Митрофанова М.И., Шеин А.М., Королева Н.В. [3] является наименее разработанным и наиболее слабо освящено в научной литературе. Автор настоящего исследования солидарен с данным утверждением. В то же время Т.А. Макареня., С.В. Сташ [8] справедливо отмечают наличие ряда проблем в управлении отдельными предприятиями ЖКХ.

В этой связи актуальность приобретает разработка и исследование экономико-математического инструментария с целью повышения эффективности функционирования и управления отдельных объектов (предприятий) ЖКХ, что является перспективой дальнейших исследований.

Список литературы

1. Белокрылова, О.С. Концепция институциональной модернизации рынка жилья посткризисной экономики России / О.С. Белокрылова, В.И. Яхимович // Terra Economicus. – 2005. – Т. 3. – № 1. – С. 93-99.

2. Евдокименко, Н.Л. Инструментарий формирования и оптимизации программ капитального ремонта жилищного фонда: дис…канд.эк.наук:08.00.13 / Н.Л. Евдокименко.– М, 2006. – 183 с.

3. Егорова, Н.Е. Имитационная модель предприятия ЖКХ, как инструмент анализа тарифно-ценового механизма. [Электронный ресурс]/ Н.Е. Егорова, М.И. Митрофанова, А.М. Шеин, Н.В. Королева // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 6. – Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2007/6/Egorova/Egorova%20.pdf.

4. Егорова, Н.Е. Типология и анализ экономико-математических моделей рынка воспроизводства жилья / Н.Е. Егорова, А.Н. Кирилова, Е.Ю. Фаерман, К.А. Фонтана, С.Р. Хачатрян // Препринт. – М.: ЦЕМИ РАН, 1997. – 78 с.

5. Егорова, Н.Е. Моделирование инвестиционной деятельности в жилищном секторе / Н.Е. Егорова, С.Р. Хачатрян – М.: ЦЕМИ РАН, 1998. – 90 с.

6. Кобилев, А. Г. Управление развитием жилищно-коммунального комплекса на основе программно-целевого подхода: монография/ А.Г. Кобилев, С.А. Тихоновскова. – Новочеркасск: Набла, 2007 – 127 с.

7. Комлева, О. В. Модели и механизмы выбора конкурентно-устойчивых стратегий на рынке жилищно-коммунальных услуг: дис…канд.эк.наук: 08.00.13 / О.В. Комлева. – Самара, 2010. – 116 с.

8. Макареня, Т.А. Система тарифообразования на услуги жилищно-коммунального хозяйства / Т.А. Макареня, С.В. Сташ // Инженерный вестник Дона. – 2013. – Т. 26. – № 3 (26). – С. 74.

9. Макареня, Т.А. Информационное обеспечение процессов регулирования и администрирования услуг ЖКХ / Т.А. Макареня, А.Ю. Казанская, Л.В. Шаронина // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2013. – № 6 (143). – С. 60-64.

10.Попонина, О.М. Математическое моделирование экономического состояния системы жилого фонда г. Ижевска: дис…канд.эк.наук: 08.00.13/ О.М. Попонина. – Ижевск,2002.–142 с.

11.Фаерман, Е.Ю. Тарифное регулирование ЖКК на основе прогноза социально-экономических последствий / Е.Ю. Фаерман, С.Р. Хачатрян, А.Н. Кирилова, Н.В. Королева // Стратегическое планирование и развитие предприятий. – М.:ЦЕМИ РАН, 2003. – С. 142-143.

УДК 338.45:622

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ ДНР

Тонконоженко Ю. А.
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк
yulya.tnkonozhenko@mail.ru

В связи с боевыми действиями на территории ДНР, а также затяжным кризисом и экономической блокадой со стороны Украины в угледобывающей отрасли Республики наблюдается тенденция к резкому сокращению объемов инвестиций для инновационного развития. В связи с этим угледобывающим предприятиям не хватает собственных денежных средств для финансирования инноваций из-за значительных убытков производственной деятельности. Как свидетельствует мировой опыт, устойчивого экономического роста и развития отрасли возможно достичь только при активном внедрении инноваций в процесс производства и управления.

Для активного внедрения научно-исследовательских разработок в производство и управление необходим отлаженный организационно-экономический механизм, который на сегодняшний день является малоэффективным и требует усовершенствования, что является актуальной проблемой в становлении и развитии угледобывающей отрасли как основополагающей отрасли ДНР.

Угледобывающая отрасль, как стратегическая отрасль ДНР, определяющая состояние производственного потенциала Республики, обеспечивает устойчивое функционирование энергетики, металлургической и химической промышленности.

Исходя из проведенного анализа, можно выделить следующие проблемы, которые сдерживают конкурентоспособное развитие предприятий горнодобывающей промышленности Республики: значительные разрушения производственной инфраструктуры, изношенные производственные основные средства, низкая конкурентоспособность, низкие объемы продаж, а также нехватка денежных ресурсов на обновление оборудования. И вследствие, отсутствие ресурсов не только для осуществления инновационной деятельности, но и для сохранения, а тем более наращивания темпов роста производства.

Так как потенциал предприятия состоит из самостоятельных системных элементов, которые при взаимодействии образуют отлаженный механизм деятельности предприятия, то на предприятиях угледобывающей отрасли необходимо формирование современной системы управления, которая обеспечила бы результативность внедрения инноваций. Итак, можно сделать вывод, что инновационная деятельность на угледобывающих предприятиях ДНР развивается очень медленно. Прежде всего, это обусловлено нехваткой финансовых ресурсов, а также отсутствием заинтересованности со стороны, как руководителей, так и собственников предприятий.

Википедия определяет «инновационную деятельность» как комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленный на коммерциализацию накопленных знаний, технологий и оборудования [1].

К основным задачам управления инновационной деятельностью на угледобывающих предприятиях можно отнести следующие:

разработка стратегической программы действий;

создание и реализация программы мероприятий;

организация на предприятии операционного учёта [2].

Таким образом, эффективность управления инновационной деятельностью отрасли определяется через организационно-экономический механизм, включающий три элемента управления: формирование стратегии развития, реализация стратегии развития и оценка реализации стратегии.

Под организационно-экономическим механизмом управления угледобывающего предприятия понимают систему стратегического управления инновационным развитием предприятия, учитывающего особенности организационной модели угледобывающего предприятия и результаты его инновационного развития.

При формировании целостного организационного механизма стратегического управления в его структуре выделяют четыре основных составляющих компонента, которые отражены на рис. 1.

Экономический механизм стратегии развития угледобывающего предприятия должен основываться на расчете потребности предприятия в собственных и заемных финансовых ресурсах для достижения поставленных целей.

Выделяют следующие элементы экономического механизма стратегического управления: механизм конкуренции и ценообразования; механизм самофинансирования инвестиций в производство; механизм государственного регулирования развития предприятий и механизм заемных средств для обеспечения реализации стратегических программ предприятия.

Итак, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью угледобывающего предприятия должен включать в себя такие составляющие его подсистемы: целевая, функциональная, обеспечивающая и административная.



Рис. 1. Элементы организационного механизма стратегического управления [3]

Целевая подсистема выполняет функции определения инновационных стратегий и целей развития угледобывающих предприятий.

Функциональная подсистема реализует выполнение функций управления инновационным развитием угледобывающей отрасли.

Обеспечивающая подсистема обусловливает принятие управленческих решений по развитию угледобывающей отрасли.

Административная подсистема обеспечивает управление инновационной деятельностью, которая реализуются в угледобывающей отрасли, на основе основополагающих принципов менеджмента.

Таким образом, организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью угледобывающей отрасли и внедрение системы стратегического управления определяется как концепция управления процессом развития предприятий, который определяется её стратегией для обеспечения экономической конкурентоспособности угледобывающей отрасли ДНР.

Список литературы

1. Википедия свободная энциклопедия. Инновационная деятельность. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.wikipedia.org/wiki/Инновационная_деятельность.
2. Буч, О.В. Процессный подход к управлению системой инновационной деятельности промышленного предприятия: дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук: 08.00.05: защищена 26.01.2006: утв. 21.11.2006 / Буч Ольга Вадимовна; Мурманский государственный технический университет. – Мурманск, 2006. – 345 с.
3. Шумилова, А.В. Организационные системы: теория и практика управления / А.В. Шумилова // Электронный научный журнал: Проблемы современной экономики. – 2006. - № 1/2 (17/18). - Режим доступа к сайту: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=965.

УДК 336.717.18

АВС-АНАЛИЗ КАК ОПЕРАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Христофорова И. В., Шеховцова М. Г.
ГОУ ВПО «Донецкий институт железнодорожного транспорта», г. Донецк
Oblik.DRTI@yandex.ua

Систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока:

1) кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж;

2) комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности [1].

Перечислим основные мероприятия в управлении дебиторской задолженностью, которые позволяют минимизировать риски неплатежей:

– оценка платежеспособности покупателя (заказчика);

– контроль за сроками погашения дебиторской задолженности и принятие последующих мер по ее взысканию (напоминание, санкции и т.п.);

– оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;

– определение кредитных лимитов в отношениях с покупателями (заказчиками);

– АВС-анализ в отношении дебиторов;

– мониторинг дебиторской задолженности (периода оборота, оборачиваемости, возраста дебиторской задолженности и т.д.);

– уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов;

– контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;

– определение конкретных размеров скидок при досрочной оплате;

– оценка возможности факторинга – продажи дебиторской задолженности.

Интересным, с точки зрения аналитика, является АВС-анализ, который принято чаще всего использовать в управлении запасами. Он применяется в основном при управлении дебиторской задолженностью, которая уже существует, а не для предупреждения возникновения задолженности.

АВС-анализ заключается в выделении на основании бухгалтерских данных групп должников, характеризующихся различной значимостью, каждая из которых требует определенного подхода при дальнейшем взаимодействии. АВС-группировка дебиторской задолженности чаще всего осуществляется по критериям суммы долга и срока погашения [2].

Проведение АВС - анализа дебиторской задолженности можно осуществлять в следующем порядке:

1) определяется перечень дебиторов (в основу классификации дебиторской задолженности можно положить распределение дебиторской задолженности в зависимости от целевых групп должников) и устанавливается сумма задолженности по каждой позиции;

2) рассчитывается удельный вес каждой позиции к общему итогу;

3) позиции дебиторов располагают в порядке уменьшения удельного веса (от самых крупных к самым мелким);

4) рассчитывается кумулятивный (накопленный, нарастающий) удельный вес;

5) дебиторы разбиваются на группы (А, В, С) в зависимости от показаний кумулятивного удельного веса;

6) разрабатываются мероприятия по взысканию долга по каждой отдельной группе должников.

АВС-анализ предусматривает деление совокупности должников на три группы:

- группа «А»: относительно немногочисленная по количеству, но весомая по сумме долга ее дебиторов: удельный вес задолженности составляет 80% от общей «дебиторки» покупателей.

К данной группе должников применяются усиленные меры к взысканию и в дальнейшем жесткие кредитные условия. Работа с этой категорией должников должна строиться на основе персонального подхода: ужесточение условий договоров, составление графиков погашения, частое напоминание, дополнительные условия для последующих реализаций.

Кроме того, необходимо определить процент клиентов, которые входят в категорию «А». На практике встречаются ситуации, когда 80% дебиторской задолженности находятся у 5% или 10% клиентов. В этом случае компания попадает в большую зависимость от этих клиентов, поскольку именно они, а

не предприятие, будут диктовать свои условия. Кроме того, возможный уход каждого из таких клиентов (в случае признания его банкротом) может поставить предприятие тоже на грань банкротства.

- группа «В»: долг дебиторов составляет 15% (по накопленному удельному весу до 95%). Эти должники являются менее важными для предприятия, они оцениваются и проверяются регулярно, однако не очень часто.

- группа «С»: долг дебиторов составляет 5%. Она представляет собой, как правило, широкую номенклатуру дебиторов с мелкими суммами долгов. Для управления этими клиентами выделяются следующие рекомендации: фиксация информации о клиенте должна быть простой, контроль за состоянием долгов можно производить периодически, поскольку это касается клиентов с мелкими суммами задолженности.

Рассмотренный метод контроля дебиторской задолженности является активным способом управленческого воздействия, поскольку дает возможность сформировать группы должников, к которым будут применяться абсолютно разные методы взыскания долга, что позволит выбирать наиболее эффективные именно для этой категории способы. Кроме того, к преимуществу можно отнести и выбор группы дебиторов, которые аккумулируют наибольшую сумму и которым необходимо уделить внимание в первую очередь.

При применении метода АВС-анализа возникают и определенные трудности, особенно это касается коммунальных предприятий. Они заключаются в необходимости автоматизации и компьютеризации всех взаимоотношений с дебиторами. При этом в коммунальных предприятиях компьютеризованный учет платежей должен вестись не по домам или районам в общем, как это всегда делается, а по конечным потребителям. Результатом анализа являются списки должников, с которыми необходимо работать [1].

Список литературы

1. Белоножкова Е.Ю., Игнатенко А. А. Управление дебиторской задолженностью [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — С. 88-90.

2. Козенкова Т.А., Кузнецова А.А. АВС-метод управления дебиторской задолженностью: предпосылки применения, общие рекомендации / Т.А. Козенкова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-rej.ru/Articles/2012/Kozenkova_Kuznetsova.pdf

УДК 330.46

КОРПОРАТИВНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Гридина В. В., Шаталова Т. С.
ГО ВПО «Донецкий национальный университет». г. Донецк
valeriagridina@mail.ru

Система развития персонала каждого предприятия является его прерогативой для повышения уровня рентабельности и достижение высоких рыночных позиций. Одной из важнейших задач современных систем управления является развитие разнообразных способностей работников с целью обеспечения высокого уровня конкурентоспособности и прибыльности предприятий. В связи с этим, возникает потребность в разработке новых подходов к принятию управленческих решений, а также новейших эффективных технологий, средств и методов профессионального развития персонала предприятия [2].

В современных условиях основной составляющей управления развитием персонала предприятия является создание условий для расширения знаний, повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования и саморазвития работников, так как эффективное управление развитием персонала выступает основным фактором будущего успеха предприятия. Управление развитием персонала представляет собой важный компонент управления любого предприятия.

Управление развитием персонала - это целенаправленное воздействие, на персонал предприятия, направленное на выявление и раскрытие потенциальных возможностей работника на основе расширения компетенций, повышение качественных характеристик персонала, для обеспечения его эффективного функционирования и повышения конкурентоспособности на рынке с одновременным обогащением интеллектуального, творческого и культурного потенциала персонала.

Рассматривая развитие персонала как проведение мероприятий, способствующих полному раскрытию личностного потенциала работников и росту их способности вносить вклад в деятельность предприятия за счет приобретения новых качеств, следует отметить, что однозначного видения методического обеспечения этого процесса сегодня не существует.

Проблема развития персонала является системной, что предполагает решение целого ряда задач: оценку перспективных потребностей предприятия, оценку особенностей, задатков и способностей работника, выбор инструментов воздействия с учетом индивидуальных возможностей работника, создание условий для формирования новых качеств, изменения в профессиональном самосознания работника, которые позволили бы сформированные новообразования сделать повседневным и действенным

фактором профессиональной деятельности; формирование условий для дальнейшего индивидуального поиска, роста и развития [1; 2].

Выбор корпоративного университета как метода обучения является наиболее эффективным в условиях крупных компаний, так как представляет собой комплекс множества методов обучения, которые предполагают развитие практических и теоретических знаний у персонала использование которых при выполнении работы возможно сразу после окончания обучения [3].

Корпоративный университет в современном понимании – это выстроенная система внутрифирменного обучения, объединенная единой концепцией и методологией, разработанная для персонала предприятия в рамках идеологии и стратегии развития компании, а также задач стоящих перед его отдельными структурными подразделениями.

Выбор корпоративного университета как метода обучения является наиболее эффективным в условиях крупных предприятий, так как представляет собой комплекс множества методов обучения, которые предполагают развитие практических и теоретических знаний у персонала использование которых при выполнении работы возможно сразу после окончания обучения [3].

Корпоративный университет требует временных и финансовых затрат, наличия хорошей материально-технической базы, что могут себе позволить немногие компании. Независимо от формы реализации этого вида обучения важен системный подход, опирающийся на стратегические задачи предприятия; планирование учебных мероприятий должно основываться на реальных потребностях бизнеса, которые выявляются в процессе анализа ситуации и сопоставления с главными целями фирмы. При этом необходимо постоянно сравнивать результаты обучения с теми задачами, которые ставит руководство перед корпоративным университетом, и корректировать их по итогам оценочных мероприятий[3].

Внедрение корпоративного университета сложная и дорогостоящая процедура, однако после начала функционирования затраты компании на создание корпоративного университета перекрывает растущая прибыль вследствие увеличения эффективности производства, а так же повышения коэффициента эффективности производства[4].

Внедрение корпоративного университета в компании приносит дополнительный доход, так как каждый сотрудник, обучившийся в корпоративном университете, приносит для компании больший доход, чем сотрудник не прошедший обучение, за счет повышения общего интеллектуального потенциала компании, а также повышения производительности труда обучившихся сотрудников.

Существует несколько форм корпоративного университета. Он может быть представлен аутсорсинговой сетью или же инсорсинговой моделью. Аутсорсинговую сеть реализует весь процесс обучения виртуально, что существенно сокращает затраты (отпадает необходимость аренды площадей под аудитории и организации, проезда/проживания тех, кто учится).

Сотрудники могут участвовать в семинарах, слушать лекции и выполнять практические задания непосредственно на своем рабочем месте или после работы, вечером в домашней обстановке. Инсорсинговая модель, когда корпоративный университет внутри предприятия действует как полноценная учебная структура - с собственной инфраструктурой, персоналом, штатными тренинг-менеджерами, учебными аудиториями и др. Однако в большинстве случаев корпоративный университет может принимать промежуточные формы, со смещением в ту или иную сторону. Конкретная форма зависит от размеров предприятия, задач, которые перед ним стоят, экономической эффективности модели на конкретном этапе развития предприятия [5].

Вне зависимости от выбранной формы процесс внедрения корпоративного университета на предприятии как основного инструмента развития персонала предприятия состоит из ряда этапов:

Этап 1. Аудит системы обучения персонала.

Этап 2. Создание концепции корпоративного обучения.

Этап 3. Разработка учебно-методической части

Этап 4. Внедрение корпоративного университета на предприятии.

С учетом соотношения роста прибыли и затрат на содержание корпоративного университета, оптимальным вариантом является внедрение корпоративного университета на предприятии в форме аутсорсинговой сети, то есть весь процесс обучения осуществляется виртуально в форме дистанционного обучения, что существенно сокращает затраты.

Базой для реализации корпоративного университета на большинстве предприятий может использоваться внедренная в компании корпоративная информационная система, но наиболее оптимальной формой создания корпоративного университета является возможность создания корпоративного университета на базе внутреннего корпоративного портала. С помощью внутреннего корпоративного портала персонал получит доступ в систему, а также необходимую информацию об учебном процессе, правилах обучения, преподавательском составе и т.д.

Список литературы

1. Ландсман, В.А. Теоретические аспекты развития систем управления персоналом современного предприятия [Текст]/ В.А. Ландсман. // Государственное строительство . - 2012. - № 2. - С. 12-16.

2. Симаков, К. И. Стратегия управления развитием персонала на промышленном предприятии в современных условиях [Текст] / К. И. Симаков,
И. И. Смирнова // Журнал экономических реформ . - 2013. - № 4. - С. 114-120.

3. Мэлоун, С. А. Корпоративный учебный центр. Создание и управление [Текст] / С. А. Мэлоун. – Минск: Гревцов Паблишер, 2008, – 208с.

4. Козак, Н. Корпоративный университет [Текст] / Н. Козак // Управление компанией. - 2001.– № 12. – С. 20-23.

5. Гительман, Л. Корпоративный университет: концепция, условия и этапы создания [Текст] / Л. Гительман, О. Исаев // Управление компанией. – 2005. – № 7. – С. 30-34.

Секция
«Управление стратегическим развитием предприятий в условиях структурной экономики»

УДК 658

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Балакай О. Б.
ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия», г. Донецк
k.balackai@yandex.ua

Стремительное развитие индустриальной цивилизации привело к экологическому кризису, который охватывает разнообразные аспекты человеческой жизни. Одним из путей выхода из сложившейся ситуации может стать переход на путь устойчивого развития. Концепция устойчивого развития разрабатывается современными учеными различных отраслей знаний и сочетает в себе единство экономического, экологического и социального подходов при анализе экономических явленийи процессов, предполагает различные уровни и механизмы реализации.

Реализация принципов устойчивого развития на уровне управления предприятием предполагает трансформацию экономического и организационного инструментария, новые подходы к анализу производственной деятельности. Данные тенденции нашли отражение в феномене экологического менеджмента (экономико-экологического управления). С другой стороны на современном этапе экономическая безопасность стала неотъемлемой частью стратегии предприятия и роль экологической составляющей в обеспечении экономической безопасности значительно возросла. Глобальное ухудшение экологической ситуации ставит перед человечеством проблему перехода к безотходной или малоотходной технологии производства. Наряду с появлением новых технологий увеличивается и ущерб, наносимый экологии хозяйственной и иной деятельностью, в виде: загрязнения атмосферы, эрозии и загрязнения почв, вырубки лесов, разрушения озонового слоя земли, гибели и вымирания многих видов животных и других бедствий. Одним из главных источников загрязнения окружающей среды являются промышленные корпорации (через загрязненные отходы производства). Активная позиция деловых кругов западных стран способствовала переходу от осуществления природоохранных мер под давлением законодательства к стратегическому восприятию экологически целесообразной деятельности. Это нашло отражение в создании стандартов серии ISO1400 по внедрению экологического менеджмента на предприятиях. Экологический менеджмент

рассматривается как составная часть общей системы управления, которая учитывает и реализует цели охраны окружающей среды и рационального природопользования при планировании, проведении и контроле хозяйственных действий для обеспечения сбалансированного функционирования экосистем и выполнения долгосрочных планов фирмы [1, с. 27].

При определении понятия системы экологического менеджмента необходимо учитывать два момента. Во-первых, исходя из принципа системности и приоритетов устойчивого развития экологическое управление должно быть интегрировано в общую систему управления, или иначе система управления предприятием должна представлять собой экономико-экологическую систему управления. Говоря об интегрированности, предполагается, что экологическая политика выступает как одно из основных направлений деятельности предприятия. Это выражается в использовании экологически чистых технологий, соответствующей мотивации персонала и т. д. Во-вторых, современные системы управления основаны на цикле Деминга, который предусматривает цикл периодического планирования, выполнения, оценки и пересмотра деятельности. Идее цикла Деминга отвечает и принцип последовательного улучшения системы управления предприятием.

Мировой опыт показывает, что активное участие в системе экологического менеджмента дает возможность предприятию уменьшить уровень вредного влияния на окружающую среду, обнаружить резервы экономии сырья, энергии, воды, утилизации отходов, снижения себестоимости продукции, повысить конкурентоспособность на рынках. Кроме того, экологический менеджмент на предприятии имеет важное значение и в реализации глобальных экологических проблем. Требования Европейского союза, которые предъявляются к предприятиям, принимающим участие в данной системе, охватывают их партнеров и поставщиков безотносительно к стране происхождения, что позволяет вовлекать широкий круг предприятий в систему экологического менеджмента, обеспечивая тем самым улучшение состояния окружающей среды. С целью контроля за экологическим состоянием окружающей среды на предприятии проводится экологический аудит. Экологический аудит (экоаудит) — это составной компонент системы экологического менеджмента и рассматривается как объективная, систематическая, документированная и регулярно повторяемая проверка состояния окружающей среды на предприятии; проводится на основе сравнения результатов, достигнутых предприятием в области экологии.[2, с.232] Экологический аудит включает, как правило, независимые исследования технологии производства. Участие в экологическом аудите означает организацию охраны окружающей среды по всем направлениям функционирования предприятия:

по затратам энергии;

по затратам сырья;
по технологии производства;
по выпуску продукции;
по поставкам и сбыту;
по транспорту;
по отходам всех видов.

Идея экологического аудита на предприятии была впервые выдвинута в США в середине 70, реализация началась Европейским союзом с июля 1993 г. Экологический аудит на предприятии проходит несколько этапов:

на основе разработанной стратегии и программы по охране окружающей среды осуществляются периодические проверки состояния окружающей среды;

устанавливается соответствие реального состояния требованиям экологического законодательства и общественности и поставленным целям. Итоги проверки обнародуются в экологической декларации с целью информации общественности;

итоговая проверка достоверности и полноты всей системы экологического менеджмента проводится независимым экоаудитором со стороны;

на основании положительного заключения экоаудита предприятию выдается сертификат об его участии в системе экологического менеджмента, который повышает репутацию предприятия, создает возможности для получения предприятием более выгодных кредитов и условий страхования, повышает его конкурентоспособность на рынке.

Учитывая значение экологических ограничений экономической деятельности субъектов хозяйствования на современном этапе, необходимо отметить, что понятие экономической безопасности может базироваться на концепции устойчивого развития как на макро- так и на микроуровне. Экологический менеджмент является рыночным инструментом регулирования деятельности фирм и его внедрение повышает конкурентоспособность предприятия и является одним из элементов экономической безопасности фирмы.

Список литературы

1. Экономико-экологический рейтинг в системе управления предприятием: монография / Донецкий гос. ун-т экономики и торговли им. М.Туган-Барановского; под ред. Садекова А.А. Донецк: ДонНУЭТ, 2008. - 173 с.

2. Системы экологического менеджмента : учеб.пособие / ред. Т.В. Гусевой. М.: ДеЛипринт, 2005. 345 с.

УДК 622.33.013

УЧЕТ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ СРЕДЫ ПРИ ВЫБОРЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ РАЗВИТИЯ ШАХТ

Белозерцев О. В.
ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический университет», г. Алчевск
Belozertcev@bk.ru

Кризисное состояние большинства угледобывающих предприятий Украины актуализирует задачу по поиску путей реформирования отрасли на основе реализации стратегических альтернатив развития шахт. Для решения вопросов структурной перестройки отрасли и обеспечения устойчивого функционирования угледобывающих предприятий разработан и внедрен ряд антикризисных и стратегических программ. Однако по целому ряду объективных и субъективных причин эти программы не были реализованы в полной мере.

Анализ опыта решения аналогичных задач в других странах позволяет выделить, кроме отраслевых, ряд проблем по развитию отдельного угледобывающего предприятия с учетом особенностей его функционирования. Многочисленными исследованиями специалистов на протяжении длительного периода времени доказана зависимость результатов функционирования предприятий от воздействия факторов внешней и внутренней среды, интенсивность и направление которых целесообразно учитывать при разработке стратегических альтернатив. Наибольшее распространение при выборе стратегий развития предприятий среди отечественных и зарубежных специалистов получили матричные методы.

Все чаще в процессе оценки современного состояния предприятия и разработки стратегических альтернатив развития в краткосрочной и долгосрочной перспективе ученые используют методические подходы на основе учета соотношения интенсивности и направления влияния факторов внешней и внутренней среды.

Оценивая возможность использования предложенных подходов к решению задачи формирования стратегических альтернатив развития угледобывающих предприятий, следует отметить их ограниченные возможности по учету особенностей функционирования шахт. Учеными и практиками определен целый ряд отраслевых особенностей работы шахт, основным среди которых является зависимость результативности функционирования от влияния горно-геологических факторов. При этом на разных шахтах количество факторов, негативно влияющих на процесс добычи угля и интенсивность этого влияния, формируется индивидуально. В связи с чем, результативность функционирования угледобывающих предприятий также будет различной в шахтах, где осуществляется добыча угля в разных горно-геологических условиях, что приводит к необходимости учета их влияния при формировании стратегических альтернатив развития.

Целью работы является разработка методического подхода к определению стратегических альтернатив развития угледобывающих предприятий с учетом интенсивности и направления влияния факторов внешней и внутренней среды, а также горно-геологических условий отработки запасов угля в пределах горного отвода шахты.

Для решения задачи по комплексному учету влияния факторов среды в процессе выбора стратегических альтернатив развития угледобывающих предприятий предложен методический подход на основе использования трехмерной матрицы, формируемой по осям «внешняя среда - внутренняя среда - горно-геологические условия».

Каждая из осей матрицы делится пополам, определяя при этом положительную «+», или отрицательную "-" направленность воздействия соответствующей группы факторов среды. Таким образом, появляется возможность в пределах трехмерной матрицы выделить восемь зон, определяющих позиции по различным направлениям и интенсивности воздействия факторов среды, размещение шахт в которых позволяет осуществить выбор соответствующей стратегической альтернативы развития. При этом зоны матрицы расположены таким образом, что положение ближе к пересечению осей определяет менее благоприятное воздействие соответствующей группы факторов.

Каждая из выделенных зон определяет различную интенсивность и направление воздействия разных групп факторов, а соответственно и разработку адекватных занимаемой позиции стратегии развития.

Согласно позиции, которую занимает угледобывающее предприятие на матрице «внешняя среда - внутренняя среда - горно-геологические условия» осуществляется выбор стратегических альтернатив развития, реализация которых в условиях необходимого ресурсного обеспечения позволит достичь поставленной цели.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что предложенный методический подход к выбору стратегических альтернатив развития шахт на основе разработанной матрицы позволяет в процессе решения задачи учитывать особенности функционирования шахт. Существенная зависимость результатов работы предприятий не только от воздействия факторов внешнего и внутреннего окружения, но и от горно-геологических условий залегания угольных пластов, приводит к необходимости учета этих факторов при формировании стратегий развития и построении соответствующей трехмерной матрицы. Учет соотношения интенсивности и направления влияния факторов внешнего окружения и внутренней среды позволяет поместить отдельное угледобывающее предприятие в одной из 8 выделенных стратегических зон и рекомендовать наиболее рациональные стратегические альтернативы.

Предложенный методический подход может быть использован при распределении шахт на группы и определении их перспективности при оптимизации шахтного фонда в процессе реструктуризации, разработки программ развития отрасли, а также при определении объемов и направлений

предоставления государственной поддержки угледобывающим предприятиям.

УДК 657

УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ УСРЕДНЕНИЕ ЗАТРАТ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Белоусов А. И., Близно Л. В.
Северо-Кавказский федеральный университет,
Ставропольский институт кооперации, филиал Белгородского университета кооперации, экономики и права, г. Ставрополь, РФ
belousov04@eandex.ru

Рассматривая проблему равновесия на рынке спроса и предложения необходимо учитывать и то обстоятельство, что идеальная справедливая цена возможна только при совпадении равновесной цены складывающейся на том или ином сегменте рынка в целом под воздействием группы хозяйствующих резидентов и равновесной цены предприятия. В последнем случае равновесие достигается при соблюдении известного равенства между ценой, средними, предельными затратами и предельным доходом. Таким образом, достижение равновесия на уровне конкретной хозяйственной единицы достигается при обязательной оптимизации затрат: средних и предельных. Поскольку первым членом равенства является цена, по которой конкретное предприятие реализует свою продукцию, то такая реализация изначально предполагает согласие с той ценой, которая существует на том или ином рынке в условиях конкретности места и времени. Теоретически фирма может поставить цену на свою продукцию, работу или услугу выше или ниже сложившейся на рынке, хотя такое отклонение вряд ли приведёт к сколь-нибудь существенным результатам. В этом случае, обычно, происходит либо сокращение спроса, либо снижение рентабельности. Именно равновесная цена отрасли является тем ориентиром, который будет довлеть над ценой фирмы и на которую нельзя оказать значимого влияния.

Поскольку предельный доход является производной величиной от цены и средних издержек, а предельные издержки, по сути дела являются производной величиной от средних, то именно средние издержки, наряду с ценой, считаются своеобразным «стержнем» для установления цены на уровне бизнес- единицы. Правда, следует отметить, что средние издержки исчисляются на основе деления общих издержек на постоянные и переменные. С точки зрения микроэкономики, они представляют собой некую усреднённую величину стоимости, каждой единицы продукции, работ или услуг равной частному от деления величины общих издержек на

количество данной продукции. Несмотря на процесс усреднения, он не представляет из себя какой-то горизонтальной линии, а является сложным структурированным явлением. Высокий начальный уровень средних издержек обусловлен небольшим объёмом производства. Затем, по мере увеличения этого объёма происходит снижение средних издержек с достижением конкретного минимума. На последующем этапе расширения объёма производства средние затраты также начинают увеличиваться, прежде всего из-за изменения поведения переменных, а иногда и постоянных затрат. Таким образом, понятие средние издержки являются понятием интегрированным, сложно структурированным по каждому конкретному бизнес- процессу и временным промежуткам.

Детализация средних величин на составные части позволяет осуществлять важнейшие микроэкономические расчёты. Во внимание также следует принимать и то, какой вид средних величин мы будем использовать в расчётах и прогнозах: фактические, т. е. прошлые средние или будущие (потенциальные).

Планирование бизнес- процессов на базе средних фактических затрат возможно, но малопродуктивно по ряду причин. Более или менее реальные результаты здесь можно получить лишь при условии безусловного сохранения сложившейся структуры образования затрат на будущие периоды. Однако, в практике рыночных отношений такая ситуация маловероятно из-за систематических изменений конъектуры, факторов производства, ценовых составляющих. Более приемлемым вариантом следует считать использование средних прогнозных затрат, которые должны быть увязаны с вариантами стандарт-коста основанных на использовании нормативных затрат являющихся эталоном (стандартом) издержек для оптимальных объёмов производства. Размер нормативных затрат на единицу продукции, является важным ориентиром и в ценообразовании, оценке рентабельности, целесообразности ведения отдельных бизнес-процессов. В этом случае сметы по обслуживанию производства и управления выступают своеобразным лимитирующим фактором. Иными словами, стандарт-кост это набор показателей посредством которых прогнозируются будущие расходы предприятия и его структурных подразделений. Его основу составляют плановые уровни издержек прошлых периодов и действующие нормативы затрат в качестве которых выступают, чаще всего, средние затраты за ряд прошлых периодов, скорректированных с поправками на инновационные технологии и качественные управленческие решения.

Использовать средние величины в рамках стандарт-коста для микроэкономических расчётов некорректно, поскольку данная модель учёта затрат относится к полной, а величина валовых (общих) затрат изначально предполагает деление их на переменные и постоянные, что указывает на директ- костинг, т. е. неполную модель . С этих позиций, прогнозирование средних издержек на основе процесса усреднения возможно посредством одного из вариантов стандарт-коста, или нормативного учёта на базе переменных затрат. Более того, возникает ряд очень специфических и даже

парадоксальных ситуаций.

Сосредоточение внимания на поведении переменных расходов упрощает нормирование, планирование, учёт и контроль при резком сокращении числа статей затрат. Это парадоксальная ситуация, поскольку чем больше мы контролируем, в том числе с помощью учётных процедур тот или иной объём, тем больше усилий мы предпринимаем и вынуждены обращать внимание на множество второстепенных моментов, ослабляя контрольные параметры.

Благодаря возможностям директ-костинга резко возрастает аналитичность учёта, превращая данный метод в инструмент управления себестоимостью и бизнес- единицами в целом. Это позволяет органически вписывать директ-костинг в систему формирования процессов ценообразования, принятия частных логистических решений, варьирования производственными мощностями. В условиях применения директ-костинга объём выручки (дохода) сравнивается с объёмом продаж, а в полных моделях учёта затрат с объёмом производства и продаж в рамках конкретного отчётного периода. Одинаковый результат полная и неполная модель учёта затрат даёт в тех случаях, когда в данном периоде произошла полная реализация изготовленной продукции. Директ-кост ориентирует бизнес-единицы на достижение максимального объёма реализации, позволяющей максимально увеличить прибыль, в то время как в полной модели учёта затрат на рост положительного результата сказывается и рост остатков готовой продукции, незавершённого производства. Отсюда вытекает важное положение: если не было в отчётном периоде никаких продаж, то по полной модели учёта затрат мы имеем нулевой финансовый результат, а в соответствии с требованиями директ-костинга убыток равный величине допущенных накладных расходов. Последнее способно привести к появлению фиктивных убытков в рамках процедур налогообложения, и подтверждает истину о том, что идеальных систем и методов учёта не существует, и менеджеры вынуждены выбирать наиболее эффективные из них исходя из конкретных экономических и социальных реалий, той или иной государственной политики.

С этих позиций необходимо рассматривать и критически оценивать учётные модели, используемые в России. Современная экономическая стратегия, которая жёстко увязывается с крайними формами неолиберализма и монетаризма, на первое место выдвигает уровень спроса, а не предложения. Поэтому, после определения цены равновесия необходимо аналитическое обоснование всех затрат предприятия. При таком подходе резко снижается значимость фактических калькуляций и возрастает роль вариативных изменений цен на изготовляемую продукцию по верхнему и нижнему пределах. Здесь интерес представляет долгосрочный и краткосрочный нижние пределы цены, которые требуют разных моделей учёта затрат. Если для долгосрочного нижнего предела следует добиваться хотя бы минимального возмещения полных затрат, то краткосрочный нижний предел может быть ограничен лишь переменными затратами. В первом случае

целесообразно использовать полную модель учёта затрат, а во втором случае систему директ-костинга, т. е. неполную. В результате этого будет усиливаться роль профессионального суждения и существенно снижаться уровень нормативно-правового регулирования хозяйственных процессов.

УДК 331.44

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Бычкова О.В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
ovb13575@mail.ru

Понятие «конкурентоспособность» используется сравнительно недавно, с 90-х годов XX века, и это не случайно. Ранее в условиях плановой экономики не приходилось сталкиваться с этим явлением, так как было исключено любое соревнование, кроме соревнований по производительности труда. Но с развитием рыночных отношений, ученые экономисты осознали важность изучения этого вопроса и активно восполняют пробелы в экономической литературе, особенно по проблеме формирования конкурентоспособности персонала, как одной из главных составляющих успешности предприятия.

Целью данной работы является выявление комплекса основных факторов, влияющих на повышение конкурентоспособности персонала предприятия.

Уровень конкурентоспособности персонала определяется его конкурентными преимуществами на конкретном рынке. Так, например, Р.А. Фатхутдинов выделяет наследственные (способности, темперамент, физические данные) и приобретенные (образование, деловые качества, интеллигентность и культура, организованность, возраст, коммуникабельность, целенаправлнность мотивации деятельности, эмоциональность и характер) конкурентные преимущества [1].

Кроме конкурентных преимуществ на конкурентоспособность оказывают влияния и другие факторы. Например, рынок, его размеры и темпы роста, чем он больше, тем борьба "за место под солнцем" сильнее; препятствия вхождения на рынок; цена; мощности; требования и др.

Формирование и развитие конкурентных преимуществ работников определяется многослойными, взаимосвязанными факторами: рассмотрим более подробно, сгруппировав в три группы.

Внешние факторы, влияющие на конкурентоспособность работников.

Их изучение является первичным направлением в рамках реализации мероприятий по управления конкурентоспособностью работника на рынке труда [2, с.12]. Это объясняется тем, что поиск и выработка решений по преодолению ограничений роста конкурентоспособности работника на разных уровнях управления должно опираться на объективное, детальное и основанное на фактах понимание внутренней и внешней среды.

Внешние по отношению к работнику факторы представляют собой совокупность действующих субъектов и сил за пределами и внутри предприятия, влияющих на развитие его конкурентоспособности.

Конкурентные преимущества, основанные на экономических факторах, обусловлены лучшим экономическим положением целевого рынка потребителей (работодателей), подразумевающим высокий спрос на продукцию, выпускаемую ими, стимулирующую их инвестиционную, налоговую политику со стороны государства, сказывающуюся на состоянии рабочих мест и уровне заработной платы.

Конкурентные преимущества, определяемые социальными факторами, основываются на хороших жилищных условиях, высоком развитии социальной инфраструктуры - обеспеченность образовательными, медицинскими, культурными учреждениями. Правовые факторы обеспечивают конкурентные преимущества через льготы, привилегий, особых условий для региона, отрасли, предприятия или работника.

Конкурентные преимущества, основанные на конъюнктурных факторах, определяются развитостью инфраструктуры рынка труда, качеством предоставления информационных, консалтинговых, посреднических и других типов услуг, успешностью регулирование миграционных процессов, степенью совершенствование структуры профессионального и дополнительного образования.

Факторы конкурентоспособности работника, создаваемые на предприятии.

Влияние предприятия на конкурентоспособность работника отражается в создаваемых им организационных, социальных и психологических условиях, формирующих и обеспечивающих развитие конкурентоспособности. Они включают такие факторы, как трудовой отношения в коллективе, оплата труда, условия и организация труда, карьерная перспектива, социальные гарантии, социальные блага [3, с.162].

Отношение в коллективе оказывают влияние на конкурентоспособность работников через такие показатели как социально-психологический климат, уважение администрации к подчиненным, участие сотрудников в управлении, наличие неформальных групп и их взаимоотношения, доверие к администрации со стороны подчиненных, стиль руководство, желание работать в коллективе и так далее.

Важнейшим фактором конкурентоспособности работника является условия оплаты труда. Условия и организация труда определяются состоянием и внешним видом мебели, оснащенностью современной

оргтехникой, эргономическими и санитарно-гигиеническими условиями, состоянием нормирования труда.

Карьерная перспектива как важнейший фактор конкурентоспособности работников способствует развитию конкурентных преимуществ через такие мероприятия как планирование карьеры, выявление лидеров и работа с ними, поощрение обучения персонала, продвижение по заслугам, объективная аттестация работников, продвижение по результатам работы, повышение квалификации.

Приобретаемые нанимателем способности, талант, квалификация неотделимы от самого работника, который проводит сорок и более часов в неделю на рабочем месте. Поэтому для него важны не только размер заработной платы, но и другие факторы.

Социальные гарантии (предоставляемый отпуск, оплата больничных листов, выплата гарантированных пособий) и социальные блага (выплата материальной помощи, оплата спортивно-оздоровительных услуг для сотрудников, денежные поощрения ко дню рождения, юбилею и праздникам, предоставление льготных кредитов) дают работнику ощущение социальной защищенности и благополучия, что в свою очередь обеспечивает ему высокую степень свободы, возможность эффективно выполнять новые организационные задачи, демонстрировать свой потенциал.

Факторы личной конкурентоспособности работника.

Личностные характеристики в значительной мере влияют на качество выполнения возложенных на работника функций, стиль его работы, отношения с окружающими. Это интеллект, ум, наблюдательность, организованность, общительность, решительность, настойчивость, критичность мышления и др. Устойчивость указанных черт позволяет прогнозировать поведение работника, его особенную реакцию на ситуацию.

Индивидуальные особенности психики характеризуются эмоциональной возбудимостью, внимательностью, памятью, мышлением, волей, самообладанием, целеустремленностью. Они определяют психическое состояние работника (депрессия, сомнение, угнетенность, творческий подъем, активность) и, как следствие, его работоспособность.

Профессионально-квалификационная составляющая трудового потенциала характеризует подготовленность работников к выполнению трудовых функций и включает такие компоненты, как образование, квалификация, стаж работы, профессиональная компетентность, профессиональная мобильность.

Таким образом, представленный перечень факторов не является законченным и может быть дополнен рядом других факторов, влияние на которые с точки зрения управляемости ограничено. Уровень конкурентоспособности работников зависит от многих факторов, большинство из которых не подконтрольны нанимателю. В частности, ограничением для повышения уровня развития необходимых компонентов трудового потенциала работника являются физические и природные способности, генетически заложенные в индивиде, а также его желание или

не желание активно действовать в целях улучшения своего здоровья, повышения уровня образования и профессиональной подготовки

Список литературы

1. Фатхутдинов, Р.А. Система менеджмента: [Учебно-практическое пособие]. 2-е изд. / Р.А. Фатхутдинов. - М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2011. – 563с.

2. Сотникова, С.И. Конкурентоспособность персонала как объект управления / С.И. Сотникова, Ю.В. Немцева // Вестник Омского университета: Серия «Экономика». - 2012. - № 4. - С. 10-15.

3. Сотникова, С.И. Управление карьерой: [Учебное пособие]. / С.И. Сотникова. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 144с.

УДК 330.341.1:658

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Давлианидзе Я. С.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
D-K.Yana@mail.ru

В настоящее время инновационное развитие является ключевым условием укрепления экономической роли любой страны в мировом сообществе. Необходимость обеспечения интенсивного характера инновационного развития экономики требует организации инновационной деятельности предприятий за счет интенсификации производства на основе формирования оптимальных пропорций взаимодействия его факторов в процессе хозяйственной деятельности. В связи с этим актуальной является проблема разработки практических рекомендаций относительно формирования и внедрения инновационного механизма интенсификации факторов производства промышленного предприятия.

Целью работы является обоснование и разработка инновационного механизма развития промышленного предприятия на основе интенсификации факторов производства.

Изменение подходов к инновационному обеспечению развития предприятий и связанное с этим требование отвечать более интенсивному характеру инновационного развития отечественного промышленного комплекса, и экономики страны в целом, является жизненно важной необходимостью. Данные тенденции вызывают необходимость определить более эффективные пропорции вклада факторов производства, а также проводить последовательный анализ последствий инновационных преобразований в организации производственной и хозяйственной

деятельности, которые не всегда согласованы между собой и часто противоречивы, что приводит к разбалансированности экономического развития предприятий.

По данным статистики, удельный вес предприятий, которые осуществляют технологические инновации, не превышает 9-10% от общего количества предприятий, что в 7 раз меньше чем в Германии, т.е. существующие процессы активизации инновационной деятельности не отвечают национальному вектору модернизационных изменений. При таких условиях внутренним резервом современного инновационного развития является совершенствование ресурсной стратегии предприятия в направлении интенсификации факторов производства, которая опирается на необходимость решения задачи по оценке результативности вклада каждого фактора производства в условиях внедрения инновационных проектов и осуществлению инновационных преобразований.

Комплексное исследование функциональных сфер и условий осуществления инновационных превращений, позволяет утверждать, что связь и взаимообусловленность инновационных и интенсификационных процессов заключаются в их наложении друг на друга – с некоторым опережением во времени циклов интенсификации с целью увеличения длительности стадии активного использования инноваций предприятия. Результаты интенсификации производства проявляются в росте эффективности использования ресурсов и достижении более выгодной стратегической позиции предприятия на рынке. Поэтому результат интенсификации должен определяться с помощью показателей, отображающих положительную динамику использования труда и капитала, который отвечает задачам реализации инновационной стратегии и повышения конкурентоспособности предприятия на рынке. Согласно общепринятым требованиям выделения структурных составляющих механизма управления процессами и явлениями в экономических объектах, предложены следующие основные блоки инновационного механизма интенсификации факторов производства промышленного предприятия (рис. 1).

Стратегический уровень механизма интенсификации факторов производства, направленный на активизацию инновационных процессов промышленных предприятий, предусматривает постановку целей и формирование соответствующего информационно-аналитического обеспечения. Аналитический уровень охватывает задачи по формированию объектных ориентиров интенсификации, которые рекомендовано осуществлять в соответствии с экономическим, инновационным и социальным направлениями интенсификации факторов производства.

На основе структурно-иерархического подхода упорядочены инновационные мероприятия основных функциональных сфер деятельности предприятия: очистительных работ, подготовительных работ, управления безопасностью и определения затрат по каждому мероприятию, уровень которых отвечает отдельным критериям интенсификации, предельные значения которых не позволяют снизить существующий уровень вклада

факторов производства.



Рис. 1. Механизм интенсификации факторов производства промышленного предприятия в условиях реализации инновационных мероприятий целевых комплексных программ (ЦКП)

Таким образом, внедрение предложенного механизма интенсификации факторов производства в деятельность промышленных предприятий будет способствовать осуществлению инновационных превращений и проведению комплексной модернизации, что позволит обеспечить более рациональное использование ресурсной базы предприятий.

УДК 658.14/.17

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Еропутова О. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
eroputovaolja@mail.ru

Предпринимательская деятельность всегда связана с риском. Как правило, наибольшую прибыль приносят операции с повышенным уровнем риска. Но, в то же время, с увеличением уровня риска возрастает угроза потери финансовой устойчивости и банкротства предприятия.

Как экономическая категория риск означает вероятность возникновения непредвиденных потерь (уменьшение или полная потеря прибыли, недополучение запланированных доходов, возникновения непредвиденных расходов, потеря части доходов или всего собственного капитала) в ситуации неопределенности условий финансово-хозяйственной деятельности. Глубже понять экономическую сущность риска можно с помощью его классификации по определенным признакам.

В зависимости от уровня принятия решений можно выделить два вида рисков: глобальные и локальные.

Глобальные риски — это риски на уровне народного хозяйства, вызванные изменением политической ситуации в стране и макроэкономических параметров ее развития. К таким рискам следует отнести политические риски, а также риски, связанные с изменением законодательства (налогового, валютного, инвестиционного и др.), развитием внутренних и внешних рынков, финансового рынка и др.

Локальные риски — это риски, возникающие на уровне предприятия. Они могут быть связаны как с решением вопросов в повседневной финансово-хозяйственной деятельности (разработка тактики управления), так и с решениями в области долгосрочного экономического развития (разработка стратегии и отдельных финансовых политик).

К рискам текущей деятельности относятся: риск ошибочных действий со стороны финансовых менеджеров (риск упущенной выгоды, увеличение текущих расходов, уменьшение платежеспособности и др.); риск воздействия стихийных сил (возникновение форс-мажорных обстоятельств).

С долгосрочным (стратегическим) развитием предприятия связаны те виды рисков, которые влияют на формирование финансовой политики по отдельным аспектам финансово-хозяйственной деятельности. К таким рискам можно отнести инфляционный риск, инвестиционный, эмиссионный, процентный, налоговый, риск потери финансовой устойчивости и т. др.

В зависимости от причины возникновения риски бывают систематическими и несистематическими.

Систематические риски — это риски, которые не зависят от финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а существуют

объективно на общегосударственном уровне (инфляционный риск, процентный, валютный, налоговый, инвестиционный риск при изменении макроэкономических условий инвестирования).

Несистематические (специфические) риски напрямую зависят от финансово-хозяйственной деятельности предприятия и возникают, как правило, при допущении ошибок субъектами управления. В отличие от систематических рисков, которые не поддаются регулированию на микроуровне, несистематические риски можно предупредить путем разработки на предприятии специального механизма их нейтрализации.

По видам предпринимательской деятельности различают производственный, коммерческий и финансовый риски. Производственный риск возникает в процессе производственной деятельности в случае возникновения перебоев и уменьшение объемов производства, увеличение материалоемкости и трудоемкости продукции. Коммерческий риск связан с реализацией продукции (услуг), закупкой сырья, материалов и тому подобное и может иметь место в случае уменьшения плановых объемов реализации, повышение закупочных цен, рост издержек обращения, потери продукции в процессе обращения.

Финансовый риск возникает в случае, когда предприятия вступают в отношения с различными финансовыми институтами (банками, инвестиционными, страховыми, лизинговыми компаниями, биржами и др.). Причинами такого риска являются инфляционные факторы, рост среднего уровня банковского и депозитного процентов, уменьшение стоимости ценных бумаг и тому подобное. Масштабы финансового риска в тех предприятий, которые являются профессиональными участниками финансового рынка, как правило, значительно больше.

Более подробно рассмотрим сущность и причины возникновения наиболее распространенных на сегодня финансовых рисков предприятий.

Риск снижения финансовой устойчивости — обусловленный нерациональной структурой капитала предприятия, завышенной долей заемных средств, что в условиях падения спроса на продукцию и снижение рентабельности деятельности может привести к финансовому кризису и даже банкротству. Этот риск является самым опасным с точки зрения возможных разрушительных последствий для владельцев капитала.

Риск неплатежеспособности — это вероятность того, что предприятие через недостаточный объем ликвидных активов не сможет рассчитаться в срок со своими кредиторами. Этот риск не менее опасен, поскольку в случае, когда техническая неплатежеспособность является не эпизодической, а постоянной, предприятие может быстро потерять свою финансовую устойчивость.

Инфляционный риск — это риск уменьшения реальной стоимости капитала в форме денежных активов, а также обесценивание доходов и прибылей в связи с ростом уровня инфляции.

Процентный риск — это вероятность потерь из-за изменения процентной ставки (кредитной и депозитной) на финансовом рынке.

Инвестиционный риск — это вероятность увеличения расходов, уменьшения доходов и доходов от инвестиционной деятельности, а также возможность потери всего инвестированного капитала. В зависимости от форм инвестирования различают риски реального и финансового инвестирования.

Риски финансового инвестирования, связанные с: неудачным выбором финансовых инструментов для инвестирования; финансовыми затруднениями или банкротством эмитентов; изменениями условий инвестирования, прямым обманом инвесторов и и др.

Депозитный риск является одной из разновидностей риска финансового инвестирования и является вероятностью невозврата депозитных вкладов при неудачном выборе коммерческого банка для осуществления депозитных операций.

Кредитный риск возникает у предприятия в случае предоставления покупателям коммерческого (товарного) кредита и существовании угрозы его полного или частичного невозврата.

Валютный риск характерен для внешнеэкономической деятельности предприятий и имеет две основные формы: риск выбора валюты и изменения ее курса.

Риск выбора валюты возникает в случае, когда начинает уменьшаться реальная стоимость выбранной для расчета твердой валюты в связи с инфляцией в стране ее обращения.

Риск колебания курса валюты обусловлен постоянным изменением конъюнктуры валютного рынка и означает вероятность возникновения финансовых потерь экспортеров при уменьшении курса и, наоборот, вероятность финансовых потерь у импортеров — при его повышении.

Таким образом, финансовый риск в экономической деятельности - это объективный фактор, обусловлен действием стохастических причин и факторов, в частности конфликтностью ситуации принятия решений, недостаточной неопределенностью целей, отсутствием полной и объективной информации относительно процессов, которые происходят или будут происходить в будущем.

Список литературы

1. Шегда, А. В.Ризики в підприємництві: оцінювання та управління: [навч. посіб.] / А. В. Шегда, М. В. Голованенко. – К.: Знання, 2008. – 271 с.

2. Юкаева, В.С. Принятие управленческих решений: Учебник / В. С. Юкаева, Е. В. Зубарев, В. В. Чувикова. – М.: Изд.- торг. корпорация «Дашков и К°», 2011. – 324 с.

УДК 330.341.2

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ В ФАРМАЦЕВТИКЕ

Круглов В. Н., Пауков С. А.
ЧОУВО «Институт управления, бизнеса и технологий», г. Калуга, РФ
srg_pkv@mail.ru

В целом 2015 год ознаменован ухудшением макроэкономической конъюнктуры. Фармацевтическая сфера деятельности, ввиду своей социальной значимости менее подвержена влиянию экономических факторов, но 2015 год можно назвать турбулентным и для неё. Поэтому представляется весьма актуальным дать оценку состоянию фармацевтической отрасли. Обстановка на данном направлении создалась неоднозначная.

В целом динамика емкости фармацевтического рынка России положительна. Если подводить итоги 2015 года, то необходимо отметить готовность международных фармкомпаний продолжать инвестировать в российский рынок, что подтверждается открытием в стране новых производственных площадок. Россия по-прежнему привлекательна для инвестирования, несмотря на сложную экономическую ситуацию.

В связи со сложной геополитической и экономической ситуацией сложились противоречивые тенденции. Санкции и необходимость усиления национальной безопасности страны актуализировали тренд, направленный на локализацию производства препаратов и субстанций. Он получил продолжение не только в индустриальной политике, но и в государственных закупках, когда предпочтение отдается российским производителям. Стратегия локализации открывает дополнительные возможности для повышения доступности лекарственных препаратов для пациентов в России. Трансфер технологий в фарминдустрии становится все более актуальным и важным. Такой формат отношений позитивно влияет как на экономику Российской Федерации, так и на систему здравоохранения, фармацевтические компании. Например, компания «Bayer» локализует свой портфель с помощью партнерских соглашений с российскими производителями и организацию производства полного цикла.

Характерными трендами развития фармацевтической деятельности в России является: GMPзации, создание общего рынка медицинских изделий на уровне ЕАЭС, импортозамещение и локализация производства. Но при этом не стоит забывать, что инновации в фармацевтической отрасли имеют высокую стоимость. Поэтому помощь государства должна оказываться не в создании и увеличении заградительных пошлин, а в снижении затрат наших производителей, иначе российская продукция не сможет конкурировать на внутреннем рынке, не говоря уже о рынке мировом.

Но не стоит забывать и о проблемах в фармацевтической отрасли. Например, острой проблемой для отрасли стало отсутствие системы

международной сертификации и клинических испытаний, взаимодействие с наукой и т.д. Поэтому целью статьи является изучение опыта предприятий Калужского фармацевтического кластера в преодолении этих трудностей.

Опыт создания фармацевтического кластера Калужской области можно назвать уникальным [3]. О Калужском фармацевтическом кластере можно говорить как о кластере, дающем не только мультипликативный, но и синергетический эффект [1]. Очередным подтверждением этому является присвоение Калужскому фармацевтическому кластеру бронзового лейбла Европейского секретариата кластерного анализа (ESCA – European Secretariat for Cluster Analysis) в 2015 году. Только 6 российских кластеров получили бронзовый сертификат. Это кластеры Московской, Ульяновской, Самарской областей, Пермского края и Республики Татарстан.

Главная цель калужского фармацевтического кластера – создание наукоемкого импортозамещающего производства. Одним из основных и стратегически важных направлений деятельности кластера является разработка и внедрение фармацевтических субстанций, а также проведение доклинических и клинических испытаний. Именно этим и занимается Альянс компетенций «Парк активных молекул (АК «ПАМ») – открытая система, объединяющая разнообразные компетенции для реализации проектов в области инновационной биофармацевтики. Альянс образован в 2011 году на базе Группы компаний «Медбиофарм», ведущих свою историю с 1998 года, и территориально расположен в г. Обнинске (Калужская область) – первом российском наукограде [2].

АК «ПАМ» доводит инновационную идею до готового оригинального лекарственного средства. В Альянс входит около 50 компаний, 20 из которых проектные (разрабатывают оригинальные фармацевтические препараты и средства экспресс-диагностики) и являются малыми инновационными.

В начале 2015 года в Обнинске было подписано соглашение о технологическом сотрудничестве между Фондом «Сколково» и биофармацевтическим Альянсом компетенций «Парк активных молекул» (АК «ПАМ»). Документ предусматривает технологическое взаимодействие «Сколково» и АК «ПАМ». В рамках соглашения на базе ПАМ будет создан Центр коллективного пользования для проектов «Сколково». В свою очередь, компании, входящие в АК «ПАМ» смогут получить статус резидента «Сколково». На основании этого налоговые льготы, гранты и инфраструктурная поддержка станут доступными для проектов ПАМ.

На данный момент в кластер биомедицинских технологий «Сколково» входят более 200 компаний. В калужский фармацевтический кластер входят более 60 компаний [4]. Теперь они в полной мере смогут использовать инфраструктурные ресурсы «Парка активных молекул». Таким образом, концентрация компетенций и поток инновационных разработок откроют новые возможности для развития фарминдустрии.

На данном этапе своего развития АК «ПАМ» уже заявляет о своих инновационных результатах. Среди которых: «КАРД-ИНФО»®, Йодказеин®, Флавоцен® и Селексен®.

Компанией-резидентом Альянса ООО «ОФК-Кардио» разработана и выпущена тест-система для выявления сердечного белка связывающего жирные кислоты в крови человека методом иммунохроматического анализа в первые часы от начала болевого приступа но не ранее первого часа – «КАРД-ИНФО». Он позволяет предположить развитие некроза миокарда у больных с острым коронарным синдромом на начальной стадии болевого приступа, что дает возможность в более ранние сроки начать адекватное лечение и предотвратить неблагоприятный исход.

Другой компанией-резидентом Альянса является ООО «НПК Медбиофарм». Компания уже успешно выпустила на рынок такие функциональные добавки, как Йодказеин®, Флавоцен® и Селексен®. Добавки применяются в пищевой промышленности при производстве обогощенных йодом, флавоноидами и селеном соответственно пищевых продуктов, в том числе продуктов питания для детей старше 2 и 7 лет.

Альянсом получено разрешение и начато проведение II фазы клинических исследований препарата «Радио и химиопротектора, адьювант радио- и химиотерапии» и «препарата для восстановления репродуктивной функции». Завершена I фаза клинических исследований «Препарата для лечения вируса гриппа и других ОРВИ». Также было получено разрешение на проведение клинических исследований I фазы на «Препарат, обеспечивающий газотранспортную функцию».

Так уже 4 компании Альянса компетенций получили статус резидента «Сколково»: НИК «Медбиофарм» (2011 г.), ООО «Цикломеморин» (2015 г.), ООО «Тиацен» (2015 г.) и ООО «Кардио-плюс» (2015 г.).

Такие результаты подтверждают, что Калужский фармацевтический кластер обладает уникальным инновационным опытом, и о нем можно говорить как о кластере, дающем не только мультипликативный, но и синергетический эффект. Поэтому необходимо более детально изучить опыт создания этого инновационного территориального кластера с целью последующего копирования условий для создания кластеров в других регионах страны.

Список литературы

1. Воронов, А.С. Перспективы кластерного развития инновационной экономики регионов / А.С. Воронов, В.Н. Круглов // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 25 (352). – С. 26–32.

2. Круглов, В.Н. Резервы нематериальных ресурсо / В.Н. Круглов // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 1 (38). – Том 19. – Одесса: Куприенко СВ. – 2015. – С. 7–14.

3. Сотников, А.А. Опыт формирования и развития территориальных кластеров Калужской области / А.А. Сотников, И.И. Новикова // Инновации. – 2013. – № 8 (178). – С. 89–91.
4. Kruglov, V.N., Aleksandrov, E.L. Sustainable economic development of territories: innovation aspect. – Moscow, Publishing house: ООО «ТРП». – 2015. – 66 p.

УДК 330.34: 332.012.2

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Савченко М. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
savmur@mail.ru

В условиях динамических изменений, активизации процессов глобализации, интеграции и обострения конкурентной борьбы как на национальном, так и на международном рынках обеспечение устойчивого развития национальных социально-экономических систем тесно связано с организацией эффективного управления всеми социально-экономическими процессами. Управление как процесс реализации взаимосвязанных функций, необходимых для формирования и достижения общей цели национальной социально-экономической системы (НСЭС), может происходить только с помощью специального аппарата, который отвечает за сохранность и целевое использование всех видов ресурсов системы, а также осуществляет контроль за работой исполнителей относительно практической реализации принятых программ.

Экономическая теория, мировой опыт развития рыночного хозяйства, а также опыт проведения национальной экономической политики убедительно доказывают, что национальная экономика не может функционировать исключительно как саморегулирующаяся система, поэтому основой реализации национальной социально-экономической политики не может быть только рыночное саморегулирование. Кроме того, национальная экономика не защищена от таких негативных макроэкономических явлений, как цикличность экономического развития, инфляция и зависимость от состояния международной экономической среды, поэтому стабилизация НСЭС возможна лишь при условии сочетания рыночных механизмов регулирования с активными действиями соответствующих государственных органов.

Теоретические основы анализа развития национальных социально-экономических систем были заложены в работах таких выдающихся основоположников различных научных школ, как Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж. М., Куллох М. и в дальнейшем развито их последователями и

критиками: Беллом Д. , Брю С., Валента Ф., Вальрасом Л., Гелбрейтом Дж. К., Маршаллом А., Макконнеллом К., Минцбергом Р., Ойкеном В., Репке В., Ричардом Р., Хакеном Г., Шумпетером И. , Эшби Р.

Общим выводом проведенных теоретических исследований является следующее: основное место в процессе достижения устойчивого развития национальных социально-экономических систем занимают проблемы стимулирования экономического роста. Их решение требует формирования действенной государственной политики социально-экономического развития, а в условиях финансово-экономической нестабильности – обоснование принципиально новых государственных механизмов, инструментов и рычагов. В свою очередь, эффективность функционирования механизма стимулирования экономического роста обеспечивается четким определением проблемных точек и перспективных направлений развития.

Целью исследования является разработка теоретических положений, развитие методологии и методов, а также практических рекомендаций по формированию механизма управления устойчивым развитием НСЭС.

Результаты исследования свидетельствуют, что мировой финансовый кризис последних лет обусловил усиление процессов перетока инвестиционного и производственного капиталов из высокоразвитых стран в развивающиеся. При таких условиях имеющиеся ресурсный, производственный и человеческий потенциалы являются главными факторами, которые будут способствовать дальнейшему привлечению иностранных инвестиций в национальную экономику с целью формирования в стране высокотехнологичной социально-ориентированной модели развития. Однако такая модель может быть реализована только при условии органического развития всех регионов страны на основе полноценного использования производственных и инвестиционных возможностей.

Для определения уровня социально-экономического развития регионов необходимо использовать методику ранжирования регионов, согласно которой проводится группировка регионов на основе выявления уровня зависимости между темпами экономического роста в каждом отдельном регионе и показателями инвестиционно-инновационной активности [1]. Уровень социально-экономического развития демонстрирует способность отдельных регионов к эффективному использованию привлеченных отечественных и иностранных инвестиций, при этом, чем выше общая балльная оценка, тем ниже уровень экономического риска в регионе.

Глубина современных экономических и политических проблем государства требует поиска новой концепции устойчивого развития НСЭС, результатом которой должна стать эффективная экономика, способная обеспечить высокий уровень социального развития в стране.

В общем виде концепция устойчивого развития НСЭС содержит совокупность обобщенных теоретических положений, методологических подходов, методических принципов, нормативно-правовых основ, организационно-экономических, информационных и модельных составляющих, которые обеспечивают эффективное функционирование

национального хозяйства [2].

Практическое воплощение концепции устойчивого развития национальных социально-экономических систем должно пройти фазу формирования механизма управления устойчивым развитием национальной социально-экономической системы.

Под «механизмом управления устойчивым развитием НСЭС» следует понимать целостный комплекс взаимосвязанных средств управления организационного, экономического, нормативно-правового, информационного, социального и политического характера, с помощью которых обеспечивается реализация внутренних и внешних экономических и социальных приоритетов государства.

Механизм управления устойчивым развитием национальной социально-экономической системы представляет собой совокупность следующих элементов: система определения приоритетов социально-экономической политики государства, модель устойчивого развития НСЭС, научно-методический подход к обеспечению устойчивого развития НСЭС, организационное обеспечение и информационная составляющая механизма управления устойчивым развитием НСЭС.

Реализация механизма управления устойчивым развитием НСЭС направлена на достижение макроэкономической стабильности в государстве, создание благоприятного инвестиционного климата, стимулирование инновационной активности и на этой основе структурной перестройки экономики для повышения уровня социального развития государства.

Результатом реализации механизма управления устойчивым развитием НСЭС является модель устойчивого развития НСЭС со всеми ее рычагами, инструментами, методами реализации невозможна без системы реализации модели.

Методический подход к построению модели устойчивого развития НСЭС, основанный на принципе выравнивания уровней развития, определяет общую стратегию синхронного развития всех структурных элементов НСЭС. Практическое использование разработанной модели позволят повысить качественную составляющую фактического уровня развития всех элементов НСЭС, выявить все факторы, препятствующие развитию, и определить общую стратегию интенсификации развития как системы в целом, так и всех ее элементов.

Таким образом, механизм управления устойчивым развитием национальных социально-экономических систем должен быть подчинен повышению благосостояния всего населения на основе устойчивого экономического развития страны при объединении усилий всех регионов. То есть механизм должен обеспечивать сбалансированное развитие, гарантирующее определенное качество жизни независимо от территории проживания, а также должен предусматривать выравнивание межрегиональных различий в доходах населения, уровне безработицы, социальной инфраструктуры, транспортной сети, коммуникаций, состояния окружающей среды.

Список литературы

1. Савченко, М. В. Управління сталим розвитком національних соціально-економічних систем: [монографія] / М. В. Савченко – Донецьк: Цифрова типографія, 2013. – 348 с.

2. Савченко, М.В. Концепція забезпечення сталого соціально-економічного розвитку в Україні / М.В. Савченко // Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства: зб.наук.праць ДонДУУ, серія «Економіка». – Донецьк: ДонДУУ, 2013. – Вип. 318. – Т. XV. – С. 275-282.

УДК 657.92 (075)

СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД КАК СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Селиванова Ю. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
selivanova-donnu@mail.ru

Современные реалии функционирования экономических субъектов отличаются значительной степенью сложности, неопределённости и динамичности. Это выдвигает на первый план научного поиска проблему выбора адекватных управленческих технологий, способных обеспечить не только текущую операционную эффективность организации, но и стратегическое развитие её экономического потенциала. В таких условиях реально действенными оказываются технологии управления на основе стоимостного подхода. Они направлены на максимизацию дохода собственников от вложений в краткосрочной и долгосрочной перспективе, содействуют формированию инвестиционно привлекательного имиджа, обеспечивают рост стоимости предприятия с ориентацией на его стратегическое развитие.

Весомый вклад в развитие концепции стоимостного подхода внесли С.В. Валдайцев, Т. Коллер, Т. Коупленд, М.И. Круглов, И.А. Маркина, А.Г. Мендрул, Дж. Муррин, А. Раппопорт, М. Скотт, Б. Стюарт, К. Уолш и др. Вместе с тем, в виду сложности и многогранности проблемы управления стоимостью предприятия, не все её аспекты исследованы и разработаны в должной мере. В частности дальнейших исследований требуют вопросы адаптации успешного зарубежного опыта применения концепции управления стоимостью к современным реалиям национальной экономики, что и определило цель статьи.

Целью данного исследования является осмысление концептуальных постулатов стоимостно-ориентированного управления, изучение зарубежного опыта его успешного применения, а также возможностей адаптации стоимостного подхода к реалиям отечественной бизнесовой среды.

Стоимостной подход к управлению потенциалом предприятия базируется на концепции управления стоимостью (ценностью), которая возникла в США в середине 1980-х гг. Концепция управления стоимостью или «управление, нацеленное на создание стоимости (ценности)» (Value-Based Management, VBM) представляет собой современную парадигму менеджмента, в соответствии с которой верхним уровнем иерархии в системе внутрифирменных целей и главным критерием эффективности деятельности является рост рыночной стоимости предприятия.

Впервые теоретическое обоснование концепции управления стоимостью выполнил А. Раппапорт [1], доказав необходимость фокусирования управленческих усилий на росте стоимости для инвесторов, а, следовательно, и целесообразность оценки эффективности стратегий с позиции их способности создавать акционерную стоимость. Последующие ключевые публикации Б. Стюарта [2], Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Муррина [3] и др. окончательно сформировали каркас концепции VBM.

Верховенство критерия прироста стоимости согласно концепции VBM объясняется тем, что целью любого бизнеса является создание и приумножение богатства акционеров (собственников бизнеса). Оно осуществляется посредством трёх основных способов превращения созданной стоимости бизнеса в «живые» деньги акционеров: получение дивидендов со свободного денежного потока, продажа всего или части бизнеса стороннему инвестору, продажа пакета акций на фондовом рынке.

Отсюда, чем выше стоимость бизнеса, тем больше потенциал преумножения капитала указанными способами.

Следует отметить, что зародившись в США, впоследствии концепция VBM получила широкое распространение в других странах (рис. 1).

В настоящее время концепция VBM является управленческой парадигмой наиболее преуспевающих компаний мира, наиболее ярким примером из которых служит американская корпорация Coca-Cola. В результате внедрения и многолетнего последовательного применения стоимостного управления цена акций Coca-Cola выросла более, чем в 15 раз (рис. 2). К известным компаниям, которые также успешно внедрили систему VBM, относятся SPX, Cadbury, Herman Miller, Equifax, Hasco.

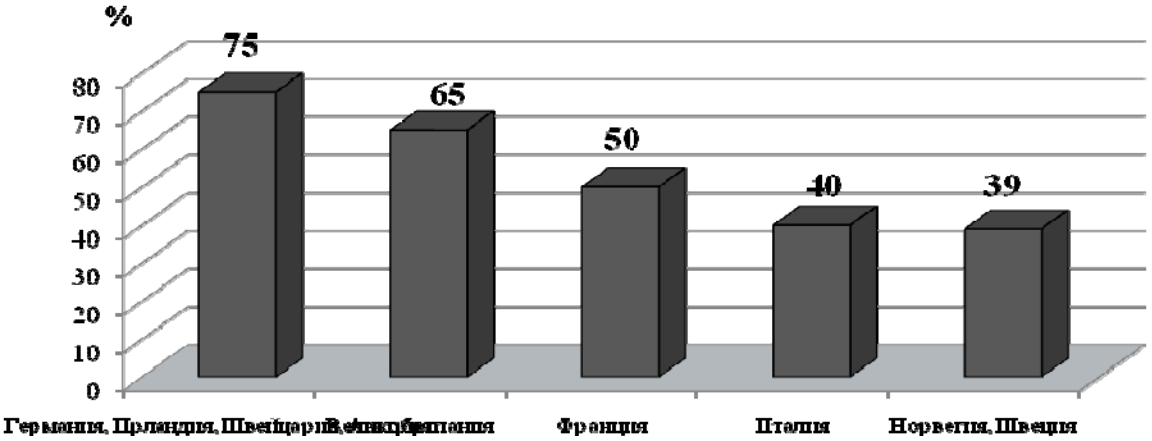


Рис. 1. Применение стоимостного подхода в преуспевающих компаниях разных стран мира

Высокий уровень практической реализации стоимостного управления за рубежом подтверждается и тем, что идея создания и роста стоимости для собственников находит своё отражение в генеральной цели почти каждой крупной преуспевающей компании. Так, в годовом отчете компании «Coca-Cola» в качестве её главной цели определена необходимость использования различных «активов» компании «…для повышения конкурентоспособности и ускорения на этой основе роста компании, что создает *стоимость для наших владельцев акций*» [4, с. 1]. Императивность роста стоимости бизнеса в интересах акционеров подчеркивается и в годовом отчете немецкой корпорации «Bayer AG»: «Наша цель состоит в том, чтобы достичь и поддерживать лидерские позиции на наших рынках, создавая тем самым *стоимость* для наших клиентов, *акционеров* и сотрудников» [5, с. 48].



Рис. 2. Динамика цен на акции компании Coca-Cola [6]

Что касается применения концепции VBM в странах ближнего зарубежья, то стоимостное управление, соответствующее мировым стандартам, реализуют не более 10 % предприятий.

Зарубежный опыт VBM-управления показывает, что компании, использующие принципы стоимостного подхода, обладают совокупностью преимуществ по отношению к компаниям, игнорирующим его методологию. Полагаем, что практическая реализация концепции ценностно-ориентированного управления на отечественных предприятиях позволит обеспечить новое качество их экономического развития, рост инвестиционной активности и наращивание потенциала национальной экономики в целом.

Список литературы

1. Rappaport A. Creatings hareh older value: a guide for managers and investors / A. Rappaport. — New York: Free Press, 1998. —205 p.

2. Stewart G. Bennet. Practice EVA: The Definitive Guideto Measuringand Maximizing Shareholder Value Hardcover/ Stewart G. Bennet. – New Jersey: JohnWilley&Sons, Inc., 2013. — 330 p.

3. Коупленд, Т. Стоимость компании: оценка и управление: Издание третье, переработанное и дополненное / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2005. – 576 с.

4. Annual report of Coca-Cola Company for the fiscaly earended December 31, 2015. – Washington, 2016. – 159 p.

5. Annual report of Bayer AG for the fiscaly earended December 31, 2015. – Leverkusen, 2016. – 366 p.

6. Stock In formation of Coca-Cola Company. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.coca-colacompany.com/investors/investors-info-stock-information

УДК 339.138

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сердюк В. Н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
vera290256@mail.ru

Для принятия эффективных решений в современном бизнесе важным является видение перспективы, ее точная оценка. Особенно важно это для субъектов реального сектора экономики, в качестве которых выступают предприятия и организации, занимающиеся материальным производством с целью удовлетворения личных и общественных потребностей. Вместе с тем, принятие управленческих решений невозможно без учета и точной оценки состояния и перспектив развития рынка, возможностей применения достижений науки и техники, экономических, геополитических и даже климатических условий. Опыт экономически развитых стран,

систематизированный в многочисленных научных исследованиях [1-6 и др.], свидетельствует о том, что наиболее эффективно с этими задачами справляются те предприятия, которые в основу своей деятельности кладут принципы стратегического управления.

Учитывая важность стратегического развития машиностроительного предприятия, необходимо рассматривать процесс его управления с позиций системности. Это обусловлено тем, что система – совокупность взаимосвязанных элементов, которая составляет целостное образование, имеющее новые свойства, которых нет у ее отдельных элементов, и только в совокупности составляющих процесса управления можно достичь наибольшего эффекта. Формой выражения такого подхода является разработка концепции, синтезирующей в себе предпосылки, цель, задачи, принципы и механизмы управления стратегическим развитием предприятия.

Используя системный подход в управлении, целесообразно совершенствовать концептуальные положения управления стратегическим развитием машиностроительного предприятия, которые должны освещать следующие основные вопросы: определение сущности объекта управления стратегическим развитием; обоснование возможности и необходимости управления стратегическим развитием машиностроительного предприятия; идентификация субъектов управления; формирование цели и задач управления стратегическим развитием; определение функционального содержания управления стратегическим развитием машиностроительного предприятия; обоснование принципов (требований) осуществления управления стратегическим развитием машиностроительного предприятия; формулировка методических основ оценки управления стратегическим развитием машиностроительного предприятия.

Взаимосвязь между этими базовыми положениями иллюстрирует рис. 1, на котором схематично представлена предлагаемая концепция управления стратегическим развитием машиностроительного предприятия.

Концепция управления стратегическим развитием машиностроительных предприятий, представляя в своей совокупности блок-компонентов (предпосылки, цель, задачи, принципы и механизмы управления стратегическим развитием предприятия) единую целостную систему, обеспечивает тем самым достижение эффекта синергии в решении задач повышения деловой активности субъектов хозяйствования. Разработанная концепция позволяет реализовать наиболее оптимальные направления стратегического развития машиностроительных предприятий при формировании их конкурентных преимуществ с учетом интересов других участников рынка, а именно:

эффективное управление операционной деятельностью;

эффективная стратегия управления реструктуризацией машиностроительного предприятия;



Рис. 1. Концепция управления стратегическим развитием машиностроительного предприятия

оптимальная инновационно-инвестиционная политика стратегического развития машиностроительных предприятий.

Управление стратегическим развитием по указанным направлениям позволит улучшить условия предпринимательской деятельности машиностроительных предприятий, поскольку эффективное управление их операционной деятельностью предусматривает своевременное выявление проблемы, связанной с ассортиментом выпускаемых изделий. Решение этой проблемы возможно в рамках эффективной стратегии управления реструктуризацией машиностроительного предприятия, которая базируется на анализе жизненного цикла машиностроительной продукции с целью предупредительной замены морально устаревших ее видов. И конкретный вопрос об обновлении ассортимента выпускаемых изделий решается в рамках оптимальной инновационно-инвестиционной политики стратегического развития машиностроительных предприятий.

Список литературы

1. Минцберг, Г. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал. – СПб.: Питер, 2001. – 684 с.

2. Хасси, Д. Стратегия и планирование: Путеводитель менеджмента: Пер. с англ. / Д. Хасси. – СПб.: Питер, 2001. – 378 с.

3. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд – М.: Вильямс, 2003. – 924 с.

4. Ревенко, О.В. Стратегічне управління розвитком підприємства: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук / О.В. Ревенко. – Харків, 2006. - 153 с.

5. Пастухова, В.В. Стратегічне управління підприємством в умовах нестабільності зовнішнього середовища: дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук. – Київський національний торговельно-економічний університет / В.В. Пастухова. – Київ, 2003. - 401 с.

6. Кіндрацька, Г.І. Стратегічний менеджмент: [навч. посібник] / Г.І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366 с.

УДК 334.716

ПОВЫШЕНИЕ ОБОСНОВАННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Степанова Т. А., Моисеенко А. Р.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
alinamoi92@list.ru

Необходимым условием развития любого субъекта хозяйствования является наличие долгосрочного финансового плана развития, разработка и корректировка которого являются частью финансовой стратегии предприятия. Финансовая стратегия обеспечивает все направления развития финансовой деятельности, гибкость, своевременность и целевую направленность финансовых отношений путём обоснования наиболее эффективных путей достижения целей предприятия в условиях ограниченности ресурсов и нестабильности внешней среды. Использование современных инструментов финансового менеджмента, в частности применение матричных методов, способствует повышению обоснованности принимаемых управленческих решений.

Целью данного исследования является разработка принципов оценки альтернативных вариантов финансовой стратегии на основе матрицы Франшона – Романе.

Вопросам построения финансовой стратегии предприятия уделяли внимание многие ученые и практики, в частности: Ансофф И., Бланк А.И., Бутырина В.М., Дорофеев М.Л. и др. Однако проблема выбора наиболее приемлемой финансовой стратегии не решена и заставляет исследователей искать наиболее адекватные методы.

В настоящее время все большую роль в разработке и реализации стратегий играют матричные методы. Одним из таких методов выбора финансовой стратегии фирмы является модель (матрица) Ж. Франшона и И. Романе [2, с. 398-406]. Матричное моделирование позволяет рассматривать проблему в динамике, формулировать и корректировать стратегию в связи с изменением параметров функционирования предприятия. Диагностирование финансового равновесия предприятия базируется на использовании обобщающих показателей: результата хозяйственной деятельности, результата финансовой деятельности, результата финансово-хозяйственной деятельности [1, с. 273].

Результат хозяйственной деятельности (РХД) представляет собой сумму средств, которая остается у предприятия после финансирования простого или расширенного производства. Если РХД положительный, то у предприятия есть свободные денежные средства для самофинансирования. Если результат отрицательный, то предприятие вынуждено привлекать заемные средства для финансирования своих производственных потребностей. Результат финансовой деятельности (РФД) характеризует

изменение объема задолженности предприятия, скорректированное на объем финансовых затрат (процентов по кредитам), дивидендных и налоговых платежей. Положительное значение РФД свидетельствует о привлечении дополнительных источников финансовых ресурсов, несмотря на их платность. Отрицательное – предприятие уменьшает объем заёмных источников финансирования, снижая при этом эффективность политики формирования структуры капитала предприятия.

Результат финансово-хозяйственной деятельности (РФХД) рассчитывается как сумма результатов хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. РФХД дает возможность оценить объем «свободных» денежных средств после финансирования предприятием всех затрат и развития производства. Положительное значение РФХД свидетельствует о наличии у предприятия свободных денежных средств для финансирования других направлений деятельности, отрицательное – об отсутствии свободных денежных средств, что может привести к ликвидным осложнениям или сокращению возможностей предприятия.

Положительное значение РФХД свидетельствует об успешной реализации финансовой стратегии организации. Однако специфика капиталоемких производств может привести к тому, что РФХД будет отрицательным вследствие роста постоянных издержек и снижения прибыли на начальной стадии жизненного цикла. Поэтому на практике может наблюдаться чередование отрицательных и положительных значений РФХД в соответствии с жизненным циклом. Матрица финансового равновесия, которая используется для стратегического планирования, состоит из 9 квадрантов, каждый из которых характеризует ту или иную финансовую стратегию фирмы, и имеет следующий вид (рис. 1).

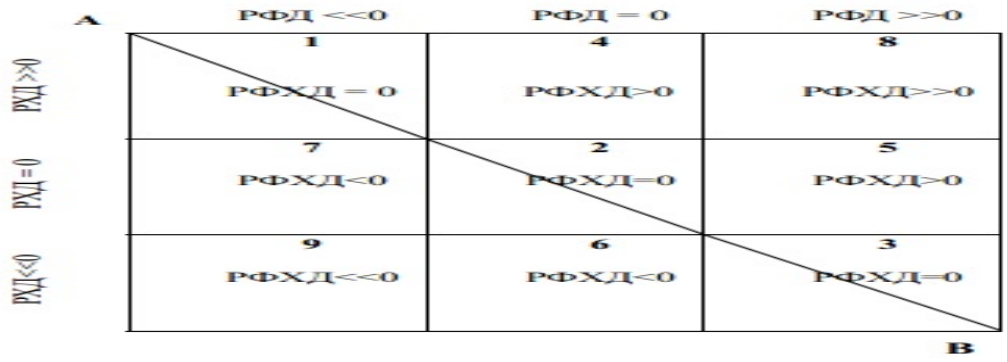


Рис. 1. Матрица финансовых стратегий Франшона и Романе

Общая характеристика матрицы:

1. Над диагональю – зона успехов – зона положительных значений аналитических показателей.

2. Под диагональю – зона дефицитов – зона отрицательных значений аналитических показателей.

3. По горизонтали РФД связан с ростом заимствования средств фирмой.

4. По вертикали РХД связан с реализацией фирмой инвестиционного проекта (инвестирование средств).

5. Квадранты 4, 8, 5 связаны с созданием ликвидных средств фирмой (некоторый избыток оборотных средств).

6. Квадранты 7, 6, 9 связаны с потреблением ликвидных средств фирмой (дефицит оборотных средств).

Преимуществами использования данного подхода являются следующие: принятие рациональных решений об использовании активов и пассивов; наглядность состояния предприятия, отраженного в квадрантах матрицы; увязка важнейших показателей деятельности предприятия позволяет принимать максимально взвешенные управленческие решения; возможность анализа стратегии фирмы в динамике.

К недостаткам модели можно отнести: сложность расчётов, связанных с определением компонентов модели; отражение в матрице финансовых факторов вне причин их изменения.

По результатам анализа модели можно сформулировать следующие принципы оценки финансовой стратегии предприятия:

1. Формирование общей картины состояния предприятия позволяет определить направления деятельности по улучшению положения.

2. Для детализации принимаемых решений следует провести более глубокий анализ финансовой ситуации.

3. Пошаговый анализ аналитических показателей, характеризующих РХД и РФД, позволит определить места приложения управленческих усилий для улучшения положения.

4. После проведения анализа повторное позиционирование по квадрантам матрицы даст понимание обновленной ситуации.

5. При необходимости аналитик возвращается к шагу 2 и повторяет все необходимые действия до достижения приемлемого результата.

Таким образом, использование матрицы финансовых стратегий позволит принимать адекватные ситуации решения об управлении активами и пассивами предприятия в пространстве финансовых стратегий. Матрица предоставляет возможность генерировать сценарии развития компании в части финансов, а также рассматривать возможные варианты выбора путей дальнейшего развития и их последствия.

Список литературы

1. Бутиріна, В.М. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства [Електронний ресурс] / В.М. Бутиріна, В.А. Верещаєва. – Режим доступу: http//www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_7/177_But.pdf.

2. Дорофеев, М.Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франшона и Романе в стратегическом финансовом анализе компании / М.Л. Дорофеев // Финансы и кредит. – 2009. – № 23 (359). – С. 51-56.

3. Финансовый менеджмент: теория и практика. Под. ред. Е.С. Стояновой. – М.: «Перспектива», 1998. - 253 с.

УДК 338.24

ПРИНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕМЕТОДА «ДЕРЕВА РЕШЕНИЙ»

Стрелина Е. Н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
strelinal@yandex.ru

В настоящее время предприятия практически всех отраслей работают в условиях неопределенности и высокого риска. Вместе с тем, данный фактор не должен останавливать их в своем развитии, в т.ч. стратегическом. Принятие инвестиционных решений должно учитывать фактор неопределенности и риска и базироваться на использовании наиболее подходящих в конкретной ситуации методов количественной оценки риска с целью его минимизации.

Среди ученых-экономистов, занимающихся проблемами управления рисками в инвестиционном проектировании развития предприятий можно отметить Грачеву М.В., Липсица И.В., Ковалева В.В., Николаева М.А. [1, 2, 4].

Особенно высокая степень неопределенности при принятии инвестиционных решений характерна для компаний, которые занимаются поиском новых месторождений полезных ископаемых на основе проведения геологоразведки. Донбасс – край богатый различными полезными ископаемыми. Поэтому целью данной работы является показать на конкретном примере возможности использования одного из методов количественной оценки рисков – метода «дерева решений» – для принятия обоснованных управленческих решений в компаниях, занимающихся геологоразведочными работами.

При оценке проектов предусматривается, что все исходные величины, в частности величины денежных потоков проекта, известны или могут быть точно определены. В реальной жизни так не бывает. Параметры, определяющие величину денежных потоков по проекту, могут принимать значения, которые существенно отклоняются от запланированных. Например, в 1987 г. на стадии разработки инвестиционного проекта строительства Евротуннеля (под проливом Ла Манш) инвестиции оценивались в сумме 8 млрд. $, а на момент открытия туннеля сумма профинансированных инвестиций превысила все ожидаемые границы и составила 12,3 млрд. $. Другой пример, строительство нового стадиона в г.Донецке «Донбасс Арена», сдача которого в эксплуатацию изначально была

запланирована на май 2008 г., а по факту стадион был сдан в августе 2009 г., т.е. отставание от графика составило 1 год и 3 месяца. Поэтому главным следствием риска, как правило, является перерасход времени или денег на выполнение проекта.

С целью минимизации влияния неопределенности и риска на результаты инвестиционных проектов необходимо использовать методы количественного анализ риска, дающие представление о количественной характеристике вероятности наступления тех или иных значений показателей проекта или возможных потерь при его реализации. Количественная оценка рисков может осуществляться с использованием метода «дерева решений».

«Дерево решений» («дерево вероятностей») – графический подход к организации возможных последовательностей денежных потоков, генерируемых проектом с учетом вероятности наступления предыдущих событий. Оценка инвестиционных альтернатив в условиях, когда действие, предпринимаемое на одной стадии зависит от действия, предпринимаемого на предыдущей стадии, является достаточно сложной. Рассмотрим возможности такого подхода на конкретном примере.

Предположим, геологоразведочная компания разрабатывает проект разведки полезных ископаемых (например, мергеля для производства цемента). Первым шагом в реализации этого проекта является проведение специального теста (стоимостью 3 млн. ден. ед.), показывающего шансы обнаружения в конкретном районе мергеля. На втором шаге компания сталкивается с альтернативой: передать права на геологоразведку другой компании или проводить разведку самой (стоимость разведки 12,5 млн. ден. ед.). Схематически логика принятия решения представлена на рис.1.

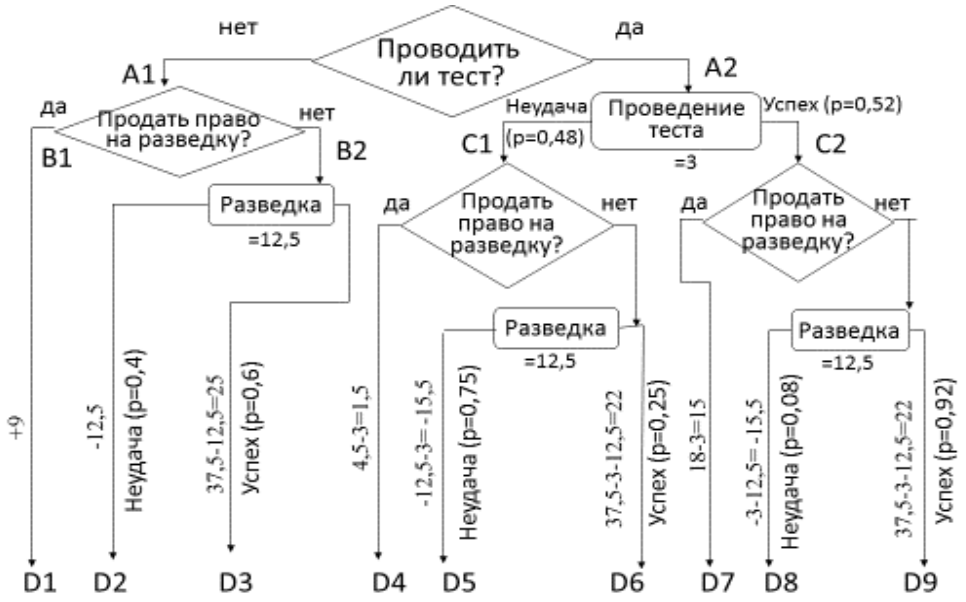


Рис. 1. Анализ риска проекта с использованием «дерева решений», млн. ден. ед.

Варианты действий A_1 и A_2 принесут разные доходы, в зависимости от действий, предпринятых на первой стадии, т.е. будет ли проводиться тест, и от его результата, если компания решит все же его проводить.

Если компания решает не проводить тест (ветвь A_1), она может продать право на геологоразведку за 9 млн. ден.ед. (ветвь D_1). Альтернативной возможностью является проведение геологоразведочных работ самим без теста (B_2). В последнем случае доход или убыток зависит исключительно от того, найдут ли мергель. Предположим, что компания оценивает вероятность обнаружения мергеля в 0,6 (D_3), соответственно вероятность потерять эту сумму составит 0,4 (ветвь D_2).С другой стороны, компания может найти мергель, и тогда чистый доход проекта составит 25 млн. ден.ед. (D_3). ОжидаемаяNPV проекта при проведении разведки без теста составит:

$$NPV_{D2D3} = -12,5 \times 0,4 + 25 \times 0,6 = 10 \text{ млн. ден.ед.}$$

Далее рассмотрим последствия того, что компания решает на первой стадии проводить тест (ветвь A_2). С вероятностью 0,52 он принесет положительный результат, а с вероятностью 0,48 – отрицательный. Решение на второй стадии зависит от результатов теста. Если компания решит продать право на разведку после того, как тест дал отрицательный результат (D_4), она получит более низкую цену, чем могла бы получить без проведения теста (например, 4,5 млн. ден. ед.). Величина чистой прибыли при этом будет равна 1,5 млн. ден.ед. Кроме того, компания может также принять решение проводить разведку, не смотря на отрицательный результат теста, хотя оценка вероятности найти мергель составит всего 0,25 (D_6). Если же компания не найдет мергель (D_5), она понесет убыток в 15,5 млн. ден. ед.

Если компания находит мергель, она получает 22 млн. ден. ед.(D_6). Ожидаемая NPV проекта в случае, если компания проводит разведку, не смотря на отрицательный тест, составит:

$$NPV_{D5D6} = (-15,5) \times 0,75 + 22 \times 0,25 = -6,125 \text{ млн. ден. ед.}$$

Если же тест дает положительный результат (ветвь C_2), стоимость права на разведку может повыситься, например, до 18 млн. ден.ед. За вычетом 3 млн. ден.ед. на тест, чистый доход составит 15 млн. ден. ед. (D_7).Помимо того, положительный результат теста увеличивает вероятность нахождения мергеля до 0,92 (D_9). Чистый доход в случае обнаружения мергеля составит 22 млн. ден. ед.Таким образом, ожидаемая NPV проекта при положительном тесте и самостоятельной разведке составит:

$$NPV_{D8D9} = (-15,5) \times 0,08 + 22 \times 0,92 = 19 \text{ млн. ден. ед.}$$

Получены числовые значения всех возможных исходов, отраженных на сетевом графике. Какая же последовательность решений приведет

проектного аналитика к оптимуму? Если, например, критерием эффективности выступает NPV, тогда оптимальным будет путь A_2, C_2, D_8, D_9. (NPV=19 млн. ден. ед.). Если же тест в реальности даст отрицательный результат, тогда компании будет выгодней продать право на разведку и получить 1,5 млн. ден.ед. чистого дохода (путь A_2,C_1, D_4).Таким образом, метод, базирующийся на использовании «дерева решений» позволяет переноситься в пределах «концептуального времени» к окончанию построения «дерева», где ожидаемые величины вычислены в виде альтернативных исходов и вероятностей их наступления.

Список литературы

1. Грачёва, М.В. Анализ проектных рисков: учеб.пособие для вузов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 216 с.

2. Инвестиции: учебник для бакалавров / А.Ю. Адрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев и др.; отв. ред. В.В. Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2015. – 592 с.

3. Краснова, В.В. Проектний аналіз: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / В.В. Краснова, О.М. Стреліна, Ю.В. Селиванова. – Донецьк: ДонНУ, 2013. – 376 с.

4. Николаев, М.А. Инвестиционная деятельность: учебное пособие / М.А. Николаев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 336 с.

УДК 331.23

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОЧИХ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧАО «ГОРЛОВСКТЕПЛОСЕТЬ»

Щетинская Я. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
shchetinskaya@mail.ru

Оплаты труда является одной из ключевых проблем в экономике. От ее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе. Одним из основных принципов организации заработной платы в современной экономике является принцип материальной заинтересованности работника в результатах своего труда.

На сегодняшний день в экономике Донецкой республики произошли кардинальные изменения во многих сферах экономической деятельности, в том числе и в системе оплаты труда. Складываются новые отношения между государством, предприятием и работником по поводу организации труда. Актуальна проблема задолженности по оплате труда, которая остается одной из наиболее острых проблем, вызывающих социальную напряженность. Новые системы организации труда и заработной платы должны обеспечить сотрудникам материальные стимулы.

Целью работы является разработка рекомендаций по совершенствованию оплаты труда на предприятии ЧАО «Горловсктеплосеть» в современных условиях.

В современных условиях темпы роста фонда оплаты труда, эффективность его использования для социально-экономического развития предприятия все в большей степени зависят от выбора экономической стратегии. В связи с этим возрастает роль научно обоснованных прогнозов, составляемых на продолжительное время.

Прогнозирование предполагает изучение и предсказание общего направления в изменении объема фонда оплаты труда и влияющих на него факторов, что создает предпосылки для выработки плановых решений. На базе прогнозов разрабатывается концепция экономической политики в области прибыльности предприятия.

В настоящее время разработано множество методов прогнозирования: метод экспертных оценок, моделирование, нормативный метод и др.

Фонд оплаты труда формируется под влиянием таких факторов, как численность, рост заработной платы, индекс инфляции, изменения в действующем законодательстве.

Наиболее известными и простейшими методами экстраполяции (трендами) одноизмеримых рядов есть: прогнозы по средним характеристикам ряда, метод подвижного среднего, декомпозиционный анализ, регрессионный анализ, методы сглаживания.

Как правило, большинство взаимосвязей в экономике носят стохастический характер, за которым каждому значению признака X отвечает определенное множество признака Y, которые варьируют и образовывают ряд распределения. При исследовании зависимости результативного признака (например, производительности труда) от условий и причин его изменения, называемых факторами, за некоторое время создается так называемое корреляционное поле. Для выявления зависимости между результативным признаком и каким-то фактором (или факторами) при таких условиях и применяется корреляционно-регрессионный анализ.

Главной характеристикой корреляционной связи есть линия регрессии. Линия регрессии X на Y – это функция, которая связывает средние значения признака Y с значением признака X. В зависимости от формы линии регрессии различают линейные и нелинейные связи. Линия регрессии может быть представлена в табличной форме, графически, аналитически. В корреляционно-регрессионном анализе (КРА) оценка линии регрессии осуществляется не в отдельных точках, как в аналитической группировке, а в каждой точке интервала изменения фактического признака X. Линия регрессии беспрерывная и изображается в виде определенной функции Y=f(x), которая носит название уравнением результативного признака.

Наиболее распространенными в статистическом анализе являются функции (в порядке снижения значимости):

Линейная функция

$$Y=a+bx \quad (1)$$

Степенная функция

$$Y=ax^b \quad (2)$$

Гиперболическая

$$Y=a+b/x \quad (3)$$

Параметр a – это значения Y при X=0.

Параметр b называют коэффициентом регрессии.

Для экономического прогнозирования объема фонда оплаты труда в ЧАО «Горловсктеплосеть» на 2016 год воспользуемся методом, предложенным профессором Сивец С.А. [5, с. 210].

Для расчета по методике многофакторного корреляционно-регрессионного анализа, предлагаемой профессором Сивец С.А., необходимо воспользоваться прикладным пакетом Microsoft Excel и надстройкой Data Analysis, расчет «Регрессия». Как видно из расчета, планируемый фонд оплаты труда на 2016 год составил 93222,25 тыс. руб.

В результате работы по улучшению нормирования необходимо добиться:

1) широкого внедрения на повременно оплачиваемых работах нормированных заданий, гарантирующих выполнение плана подразделением с указанием в них состава и объема работ, зон обслуживания и регламентов выполнения заданий. Расширение круга нормируемых работ должно привести к сокращению работ и получению на этой основе экономии фонда заработной платы, необходимой для введения новых тарифных ставок;

Таблица 1

Многофакторного анализ прогнозирования ФОТ
ЧАО «Горловсктеплосеть» на 2016 год

№	Год (ден. ед.)	Среднегодовая численность ППП, чел	Индекс инфляции	Увеличение средней заработной платы, %	Изменение минимальной заработной платы	ФОТ
1	2013 (грн.)	733	0,998	7,6	1147	37231,17 тыс.грн.
2	2014 (грн.)	776	1,005	2,5	1218	40522,34 тыс.грн.
3	2015 (руб.)	631	1,249	0,8	2514	82375,1 тыс.руб.
	2016 (руб.)	702	1,203	0,2	2514	93222,25 тыс.руб.

2) своевременной замены норм, нормированных заданий по мере осуществления намеченных организационно-технических мероприятий;

3) развития по инициативе рабочих пересмотра норм трудовых затрат и создания необходимых условий для активного распространения этой инициативы.

В ЧАО «Горловсктеплосеть» необходимо ввести доплаты, стимулирующие повышение уровня обслуживания, которые бы находились в зависимости от результатов работы подразделения. Также необходимо ввести премии, размер которых бы рассчитывался в зависимости от объема реализованной продукции и полученного подразделением дохода за конкретный период (неделя, месяц, год).

Список литературы

1. Закон Украины «Об оплате труда» от 23.03.95 г. Официальный сайт Верховной Рады Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rada.gov.ua.

2. Зайцев, Г.Г. Управление кадрами на предприятии: Персональный менеджмент: Текст лекций. / Г.Г. Зайцев, С.И. Файбушевич. - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2008. - 97с.

3. Подъяблонская, Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий / Л.М. Подъяблонская // Финансы. – 2010. – №12. – С. 18 – 20.

4. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятия: [учебник] / С.М. Пястолов. – М.: Академический Проект, 2010. – 576 с.

5. Сивец, С.А. Статистические методы в оценке недвижимости и бизнеса. [Учебно-практическое пособие по статистике для оценщиков]. – Запорожье, 2001. – 320 стр.

Секция
«Маркетинг и логистика: теория и практика.
Экономика знаний и экономика инноваций»

УДК 338.46

РОЛЬ УСЛУГ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В ОБЩЕСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Баев К. А., Баева Е. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
kuzma-baev@mail.ru

К инфраструктуре рыночной экономики относится сфера общественно полезной деятельности в виде совокупности услуг, выступающих в качестве необходимых условий воспроизводства производительных сил, т.е. условий общественного производства, и повышения его эффективности.

Торговлю услугами рассматривают неотрывно от товарной торговли, однако между товарами и услугами существуют определенные различия, исходя из самого определения этих экономических категорий. Как и любая деятельность, она материализуется в потребительской стоимости и стоимости. Понятие услуги является более многогранным, чем понятие товара.

Категория «услуга» трактуется учеными достаточно широко. С одной стороны, она рассматривается как деятельность (процессуальный подход), например: деятельность, направленной на вещь и/или на человека ; деятельность, нацеленная на удовлетворение потребности производства путем предоставления соответствующих этой потребности благ материального и нематериального характера; вид деятельности, который можно предложить клиенту для непосредственного потребления.

Производственная инфраструктура представляет собой сферу деятельности по оказанию услуг материальному производству с целью его бесперебойного обеспечения средствами производства. Из этих определений вытекает ряд важных их признаков, социально-экономических характеристик, целей и задач производственной инфраструктуры.

Первой характерной особенностью инфраструктуры общественного воспроизводства является осуществление ее деятельности в виде услуг, которая, в отличии от материального производства не изменяют целенаправленно физико-химические, механические и другие свойства природного вещества или промежуточного продукта. При этом, такого рода услуги могут быть материальными и нематериальными. К материальным услугам следует относить услуги, которые требуют для своего осуществления энергетических, материальных затрат или условий,

адекватных количеству, объему и качеству этих услуг (погрузка, выгрузка, транспортировка, перевалка, хранение, упаковка и т. д.).

К нематериальным услугам относятся такие услуги, объем, качество и общественная полезность которых неадекватно затрачиваемых на них энергетических и материальных затрат (услуги по управлению, науке, культуре, образованию, здравоохранению и др.).

Второй важной характеристикой услуг инфраструктуры является их утилитарность, т. е. свойство служить средством или условиях для осуществления другой деятельности, которая выступает по отношению к услугам инфраструктуры целью или самоцелью и достижению которой они способствуют.

Если услуги не отвечают этому условию и сами являются целью или самоцелью, то они не могут относиться к инфраструктурной деятельности общественного производства. Из этого положения вытекает два важных для нашего исследования вывода.

Вывод первый. Инфраструктуре может существовать сама по себе, без своего объекта обслуживания, в качестве которого должна обязательно выступать какая-либо деятельность (материальная или духовная).

Вывод второй. Между инфраструктурой и объектом ее обслуживания всегда должна существовать тесная причинно-следственная связь, которая позволяла бы определить характер и измерить влияние инфраструктуры на обслуживаемый объект.

Третьей отличительной чертой услуг инфраструктуры рыночной экономики является их производительный или условно производительный характер. Этим они отличаются от многих услуг непроизводственной (следовало бы сказать:“непроизводительной сферы”), имеющих абсолютную ценность и самоцель и не обслуживающих общественное производство, а также от услуг инфраструктуры непроизводительной сферы. К производительным услугам следует относить услуги, качество и количество которых отвечает минимально необходимым требованиям воспроизводства, которое вообще не может осуществляется без этих услуг. При этом причинно-следственная связь этой группы услуг с результатами общественного производства обнаруживается в довольно явной форме: при снижении качества и уменьшение количества этих услуг ниже минимально необходимого уровня, резко увеличиваются народнохозяйственные потери живого и овеществленного труда, как правило несоизмеримые, т. е. многократно превышающие по своей величине стоимость инфраструктурных услуг.

В качестве непосредственно производительных услуг можно назвать услуги по погрузке, выгрузке, транспортировке, перевалке, хранению, упаковке и другим операциям, связанным с товародвижением продукции от ее изготовителя к потребителям.

К условно – производительным следует отнести группу дополнительных услуг, которые повышают эффективность общественного производства за счет снижения народнохозяйственных потерь или реализации потенциальных резервов (упущенных возможностей). Эффект этих услуг в виде социально-экономических последствий их воздействия на общественное производство проявляется, как правило, в неявном виде, а распыляется по различным периодом и объектам и трудно подаётся формализации. Это затрудняет установлению причинно – следственной связи между произведенными затратами и полученным эффектом. Поэтому методы расчета эффективности производительных и условно производительных услуг, а также инвестиционная политика по развитию этих услуг отличаются друг от друга.

Вместе с тем, следует указать на известную условность такого деления, поскольку конкретные услуги дополнительно оказываемые для повышения эффективности общественного производства, со временем могут превращаться в необходимые услуги, без которых общественное производство уже не может обходиться

Так, например, эффект прогрессивных нововведений, улучшающих обслуживание инфраструктурой материального производства, выражается и измеряется приростом годовой экономии живого и овеществленного труда в рамках нормативного срока окупаемости произведенных на эти цели затрат. После этого срока экономия не подсчитывается, поскольку инфраструктурные и хозяйственные системы достигают нового, более высокого уровня их функционирования, который становится их нормой.

Производственная инфраструктура в полной мере обладает, во-первых, всеми перечисленными выше характеристиками инфраструктуры рыночной экономики. Вместе с тем, она отличается от услуг социально-бытовой инфраструктуры общественного производства, которые всегда оказываются людям-участникам производства. С другой стороны, этот отличительный признак сближает производственную инфраструктуру с материальной инфраструктурной непроизводственной сферы, которая обеспечивает материальное условие для оказания населению непроизводительных услуг.

Во-вторых, деятельность производственной инфраструктуры реализуется чаще всего в виде материальных услуг, связанных с товародвижением средств производства, и нематериальных - в виде межотраслевых управленческих услуг участникам общественного производства.

В-третьих, главной целью, конечным результатом всего производственного инфраструктурного комплекса является удовлетворение производственной потребности в средствах производства, которая возникает в определенный период на рабочих местах предприятий, объединений, организаций и имеет определенную ассортиментную структуру.

Поэтому основным оценочным критерием результативности работы всего производственного инфраструктурного комплекса является степень материально обеспечения производства на его исходной стадии, т. е. на

рабочих местах. Все остальные стадии товародвижения могут рассматриваться как промежуточные стадии (незавершенные услуги), создающие лишь предпосылки для конечной стадии – бесперебойного и полного обеспечения производства.

Список литературы

1. Кликич Эволюция сферы услуг: особенности, закономерности, формы государственного регулирования: дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук: спец. 08.00.01 / Л. М. Кликич. — Уфа, 2005. — 313 с.

2. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок; [пер. с англ.]. — М.: Вильямс, 2005. — 1008 с.

3. Песоцкая Е.В. Маркетинг услуг. / Е.В. Песоцкая. – СПб: Питер, 2000. – 160 с.

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Белявцев М. И.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
zaitsevaanna@mail.ru

Становление и развитие рыночных экономических отношений предопределили необходимость применения в предпринимательской деятельности маркетинговых решений, неординарных подходов, которые основываются на глубоком изучении рынка и потребностей. В условиях нестабильности, непредсказуемости и турбулентности внешней среды маркетинг позволяет любой организации (предприятию) найти верный и эффективный путь деятельности.

Концепции маркетинга образовательных услуг, зарубежный и отечественный опыт их применения рассматривался Оболенской Т.Е., отдельные маркетинговые инструменты, влияющие на конкурентоспособность высших учебных учреждений, исследовались Решетиловой Т.Б., Карпенко Н.В., поведение абитуриентов и мотивы поступления на специальность «маркетинг» анализировали Решетникова И.Л. [3] и Ильяшенко С.М. [1]. Не смотря на это, недостаточно внимания уделяется обобщению отечественного и зарубежного опыта с целью совершенствования маркетингового образования в условиях структурной перестройки экономики. Поэтому целью данного исследования является проанализировать особенности современной подготовки специалистов по маркетингу.

Маркетинг ценен не только тем, что позволяет предприятиям хорошо изучать рынки и определять их возможности, но и рекомендовать через маркетинговую службу производственному, проектному, инженерному, сбытовому и другим подразделениям, что им необходимо сделать в ближайшем будущем и более отдаленной перспективе, чтобы предприятие и его продукция были конкурентоспособными.

Маркетолог – это специалист, основным результатом деятельности которого является устойчивое функционирование и развитие предприятия в конкурентной среде на основе гармонизации интересов потребителей и производителя. Именно от маркетолога зависит успех «сражения» за кошелек потребителя. Поэтому специалистов, знающих рынок и умеющих обращать его законы на пользу бизнеса, ждут в любой отрасли экономики. Маркетологи необходимы любому предприятию, заинтересованному в продвижении и сбыте своей продукции. Они востребованы в банках, промышленных холдингах, торговых фирмах, специализированных консалтинговых компаниях, некоммерческих организациях.

Маркетинговая деятельность должна обеспечить:

- надежную достоверную и своевременную информацию о рынке, структуре и динамике конкретного спроса и предпочтениях покупателей, то есть информацию о внешних условиях функционирования организации;
- создание такого товара или ассортимента, который более полно удовлетворяет требованиям рынка, чем товары конкурентов;
- необходимое воздействие на потребителя, спрос и рынок, обеспечивающее максимально возможный контроль сферы реализации.

Формула современного образования – это К + Э + И + М, где К (культура) – гуманитарная составляющая любого обучения, Э (эрудиция) – интеллект, И (интеллигентность) – стиль поведения в обществе и жизни, М (мотивированность) – желание многое успеть сделать, интерес к жизни [2].

Особенности современной подготовки специалистов по маркетингу можно рассмотреть на примере Донецкого национального университета. Первоначально секция «Материально-техническое снабжение» входила в состав кафедры «Планирование народного хозяйства», а в 1972 года организована кафедра «Организация и планирование материально-технического снабжения». Позднее кафедра переименована в «Управление материальными ресурсами» и выпускала студентов по специальности «Управление материальными ресурсами и организация оптовой торговли средствами производства», начиная с 1993 года осуществляется подготовка по специальности «Маркетинг».

За время существования специальности было подготовлено более пяти тысяч профессиональных специалистов (табл. 1) по материально-техническому снабжению, управлению материальными ресурсами и маркетингу, благодаря которым предприятия успешно воплощают в жизнь современные маркетинговые программы и креативные сбытовые стратегии.

Таблица 1.

Выпуск студентов кафедры «Маркетинг» ДонНУ
в течении 1975-2014 гг.

Год выпуска	Форма обучения:			Всего, лиц	Год выпуска	Форма обучения:		Всего, лиц
	дневная	вечерняя	заочная			дневная	заочная	
1970	-	-	19	19	1993	67	26	93
1971	29	22	29	80	1994	60	14	74
1972	25	20	31	76	1995	66	35	101
1973	71	21	28	120	1996	65	20	85
1974	51	52	27	130	1997	76	44	120
1975	51	37	39	127	1998	58	62	120
1976	48	47	49	144	1999	58	36	94
1977	48	39	41	128	2000	60	71	131
1978	50	41	35	126	2001	71	83	154
1979	45	30	34	109	2002	69	80	149
1980	40	25	46	111	2003	75	58	133
1981	45	19	36	100	2004	47	70	117
1982	46	24	38	108	2005	61	58	119
1983	51	25	28	104	2006	61	101	162
1984	43	26	27	96	2007	63	85	148
1985	46	24	24	94	2008	64	89	153
1986	47	24	27	98	2009	65	93	158
1987	43	20	27	90	2010	67	79	146
1988	42	27	26	95	2011	65	67	132
1989	42	20	32	94	2012	45	59	104
1990	51	21	28	100	2013	47	43	90
1991	38	18	16	72	2014	37	29	66
1992	54	20	40	114	2015	8	6	14

Развитие современных средств коммуникаций и информационных технологий дает возможность индивидуализировать процесс предоставления образовательной услуги. Концепция индивидуального маркетинга нашла развитие в последних работах Ф.Котлера, который в 2010 году в работе «Маркетинг 3.0» предложил новый подход к пониманию маркетинга. Автор утверждает, что под влиянием эволюции технологий маркетинг прошел две глобальные эпохи и сейчас находится на пороге третьей: 1. Маркетинг 1.0, или эпоха товароцентризма (основная задача маркетинга – переубеждение потребителей и обеспечение эффективного сбыта произведенного товаров); 2. Маркетинг 2.0 или эпоха клиентоцентризма, которая сменила предыдущую с развитием информационных технологий (основная задача маркетинга – поиск неудовлетворенных потребностей потребителей, обеспечивающих получение прибыли); 3. Маркетинг 3.0 или эпоха человекоцентризма. В центре внимания маркетинга не просто потребитель, а человек со свойственной ему свободой, коммуникабельностью, активной позицией и творческим мышлением, стремящийся брать совместное участие в создании ценности. Основная задача маркетинга – построение партнерских отношений, этичное отношение к потребителю, как к человеку и уделение значительного внимания его внутренним желаниям [4]. Внедрение идей

«стедентоцентризма» в деятельность отечественных учебных организаций будет способствовать выходу высшего образования на новый международный уровень.

В современных условиях студент занимает центральное место в системе маркетинга высшего профессионального образования, поскольку он одновременно является и потребителем образовательных услуг и промоутером учебного заведения, предоставляющего их. Ведущая роль в комплексе маркетинга образовательных услуг принадлежит контактному персоналу – преподавателям. Вместе с тем специалисты различных подразделений, обслуживающих студентов должны придерживаться корпоративной культуры и доносить ценности образовательного учреждения до потребителей. Применение инструментов индивидуального маркетинга в процессе предоставления услуг и коммуникаций со студентами на основе «студентоцентризма» будет способствовать взаимодействию всех участников образовательного процесса.

Список литературы

1. Ильяшенко, С.Н. Анализ проблем восприятия абитуриентами специальности «Маркетинг» / С.Н. Ильяшенко, М.Ю. Карпищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. - № 3. - Т. 2. – С. 21-27.

2. Маркетинг: вчера, сегодня, завтра: [учебно-справочное пособие] / Сост. М.И. Белявцев и др. – Донецк: Світ книги, 2013. – 104 с.

3. Решетнікова, І.Л. Студент як споживач освітніх послуг у системі маркетингу ВНЗ / І.Л. Решетнікова, // Зб. наукових праць «Економіка та підприємництво». – №№ 34-35 – Ч. 1. – Київ: КНЕУ – 2015. – С. 59-67.

4. Kotler, P. Marketing 3.0 from product to customers to the human spirit / P. Kotler, H. Kartajaya, I. Setiawan. – Jonh Wiley & Sonc. Inc., Hoboken, New Jersey, 2010. – 190 p.

УДК 658.7:339.138

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЕНЧМАРКИНГА В ЛОГИСТИКЕ

Беспятая М. Н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
marinad-28@mail.ru

Развитие экономики сопровождается углублением экономических преобразований, что предопределяет повышенный интерес к новым теориям и направлениям развития маркетинга и менеджмента. Практика показывает, что классическое определение маркетинга, включающее известные 4P (Product , Price , P1ace, Promotion), становится недостаточным, так как не

затрагивает процесс взаимодействия всех субъектов рыночной системы. Детальное изучение существующих научных публикаций по вопросам реализации бенчмаркинга на отечественных и зарубежных предприятиях позволяет говорить обо все возрастающей популярности данного инструмента.

Так, изучению вопросов внедрения бенчмаркинга и опыта лучших практик посвящены научные труды таких ученых, как Е.В. Железникова, И.П. Данилов, Кэмп Роберт С., Харрингтон Дж. Х., Харрингтон Дж.С., Шоттмиллер Дж. К [1-5] и др. Однако особенности использования принципов бенчмаркинга в логистике являются не достаточно раскрытыми и требуют дальнейшего изучения.

Целью данного исследования является выявление и анализ современных тенденций использования бенчмаркинга в логистике.

В настоящее время бенчмаркинг является перспективным направлением развития консалтинга. При этом роль консультанта заключается в адаптации опыта компаний-лидеров, в том числе и из других отраслей, к реальным условиям ведения бизнеса компании-клиента.

В основе бенчмаркинга лежит сравнение продукта конкурента с продуктом фирмы с целью повышения конкурентоспособности фирмы [1]. В более широкой трактовке бенчмаркинг это не только передовая технология конкурентного анализа, бенчмаркинг это: концепция естественного развития, стремление фирм к безнравственному совершенствованию; сам процесс совершенствования, то есть непрерывный поиск новых идей, их адаптация и использование на практике.

Как известно, выделяют следующие основные принципы концепции бенчмаркинга: концентрация на качестве; важность бизнес-процессов; необходимость учета несовершенства классической модели всеобщего менеджмента качества - Total Quality Management (далее TQM) в процессе планирования бенчмаркинговой деятельности и систематическое проведение внешнего бенчмаркинга [2].

Однако, на наш взгляд, самым сильным конкурентным преимуществом в борьбе за покупателя должна стать эффективная логистика. Логистизация предприятий состоит в подготовке и внедрении принципов и методов логистики в его деятельность.

Становится очевидным, что при этом необходимо учитывать опыт успешных предприятий внутри и вне отрасли, в которой действует объект логистизации, – не только иностранных, но и отечественных, более приближенный к реальным условиям.

Так, много новых бизнес-методик в логистике, маркетинге, управлении качеством, которые разработаны крупными компаниями и имели успех, постепенно стали применяться и предприятиями других отраслей. К ним относятся 6-сигма (Motorola), система "точно вовремя" (Toyota), Поке-Эка (Matsushita Co), и непосредственно сам бенчмаркинг (Xerox).

Как отмечалось выше, бенчмаркинг также связывают с развитием концепций качества [3]. Основными отличиями бенчмаркинга с понятием освоения передового опыта являются:

- проведение бенчмаркинга по собственной инициативе предприятия, а не навязывание использования лучшего опыта, поступающего от высшего руководства;

- бенчмаркинг предполагает использование опыта не только предприятий-аналогов, а и использование информации предприятий других отраслей;

- бенчмаркинг осуществляется систематически и направлен на освоение нового опыта на основе использования опыта развитых предприятий, а не слепое подражание эталонных «образцов», которые не всегда могут быть приемлемыми для данного предприятия [3].

Во втором случае, основными отличиями бенчмаркинга от конкурентного анализа является его детализированность, более высокий уровень формализации. Использование бенчмаркинга является более разносторонним, он используется в логистике, управлении качеством, как способ оценки стратегии и целей предприятия, определение и улучшение конкурентоспособности.

Развитие бенчмаркинга тесно связан также с тем, как предприятия понимают качество. Можно выделить несколько этапов в изменения понимания и отношения предприятий к качеству [4].

Первый этап - инспекция. Он характеризуется проверкой качества готовой продукции. Для обеспечения контроля качества фирма вкладывает средства в усовершенствование систем качества, а не бенчмаркинг.

Второй этап связан с усилением контроля. На фирмах внедряется стандарт качества ISO 9000. Бенчмаркинг применяется по всем ключевым вопросам бизнеса. Широко привлекаются консультанты к разработке и внедрению процедур бенчмаркинга.

Именно взаимодействие и соперничество фирм в современном бизнесе является основой для удовлетворения потребностей потребителей и завоевания конкурентных преимуществ. На этом этапе применяется бенчмаркинг конкурентоспособности и стратегический бенчмаркинг. Четвертый этап связан с тем, что все организации представляют единый механизм [5]. Процесс принятия решений происходит только на основе исчерпывающей и точной информации при условии обеспечения общей эффективности деятельности фирмы. Внутри организации возникает синергетический эффект. На этом этапе стратегический бенчмаркинг переходит в глобальный.

Таким образом, бенчмаркинговый подход приводит к существенному изменению процедуры принятия решений в сфере логистического менеджмента и предполагает выявление, изучение и использование полезного опыта других фирм в отношении проблем развития логистических систем и цепей, знакомство с применяемыми передовыми методами, что способствует повышению конкурентоспособности фирмы.

Список литературы

1. Железникова, Е.В. Особенности бенчмаркинга малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. - 2014. - № 6. - Режим доступа: http://web.snauka.ru/issues.
2. Харрингтон, Дж. Х., Харрингтон, Дж.С. Бенчмаркинг в лучшем виде. 20 шагов к успеху. – СПб.: Питер, 2004г. – 176с
3. Данилов, И.П. Данилова, Т.В. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия — М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. — 69 с.
4. Кэмп Роберт С. Легальный промышленный шпионаж: бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрение лучших методов работы ваших конкурентов / Пер. с англ. О.В. Теплих. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. — 395 с.
5. Шоттмиллер, Дж. К. (John L. Schottmiller) Руководство по бенчмаркингу (Материалы предоставлены клубом бенчмаркинга «Деловое Совершенство» / Пер. с англ. — РИА «Стандарты и качество», 2006. — 10 с.
6. Портер, М. Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. / М. Е. Портер. - Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.

УДК 316.334.23:339.138

ОБОСНОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ЗАДАЧ В ПРОЦЕССЕ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Борисенко М. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
bmw.2907@yandex.ua

Концепция устойчивого развития, одним из показателей которой является социальный аспект, предполагает измерение социального развития государства или региона и его связь с экономикой. Для расчета индекса социального развития, предложенного М. Портером, используется более 50 показателей, объединенных в три основных группы: основные потребности человека, основы благополучия человека, возможности развития человека. К возможностям развития человека, в том числе, относятся возможности человека принимать решение и реализовывать свой потенциал. Причем, возможность реализации своего потенциала должна быть одинаковой у всех членов общества, вне зависимости от физической полноценности, возраста, опыта работы. И обеспечиваться эта равная возможность должна государством – ведь именно в этом состоит одна из его главных функций.

Таким образом, перед государством стоит дилемма: с одной стороны оно обязано обеспечить возможность реализовать свой потенциал, в том числе людям с ограниченными возможностями, с другой стороны – находясь в условиях перманентного кризиса (некоторые государства – в условиях санкций, военных действий, иных проблем, влекущих серьезные расходы и неполученные выгоды) расходы на реализацию этой функции должны покрываться доходами (желательно от этой же деятельности), чтобы, по крайней мере, достичь точки безубыточности.

Очевидной на сегодняшний день возможностью реализовать эту функцию является социальное предпринимательство.

Целью исследования является определение места, роли, цели и задач маркетинга в процессе организации социального предпринимательства как одной из составляющих социальной политики современного государства.

Под институтом социального предпринимательства понимается деятельность, закрепленная юридически и направленная на производство благ и/или услуг, целью которой является решение социальной проблемы. [1]. Обычно социальное предпринимательство имеет два направления: первое – это социальность произведенных услуг или товаров, т.е. предназначенность их для определенной социальной группы, распространение их по нерыночным ценам и т.д. Второе направление социального предпринимательства состоит в участии в его производстве представителей социально незащищенных групп, имеющих трудности в трудоустройстве – люди с ограниченными физическими и психическими возможностями, длительно безработные и др.

На практике существует достаточно широкий круг сложившихся форм взаимодействия бизнеса и социально незащищенных или неадаптированных слоев населения: различные системы грантов; системы адресной помощи, в том числе получение финансовой помощи и др. Для компаний процесс создания рабочих мест, условий труда для людей с ограниченными возможностями связан с ощутимыми материальными и организационными затратами. Такая ситуация отчасти напоминает отмахивание от «назойливых мух». К тому же следует учитывать и без того непростые условия функционирования субъектов бизнеса в современных условиях.

Взаимодействие же государства и представителей социально незащищенных групп населения происходит посредством принятия системы квотирования рабочих мест для инвалидов.

Здесь следует четко очертить круг лиц, задействованных в процессе социального предпринимательства. Прежде всего, это триада: государство – бизнес – социально незащищенные слои населения. Людей, относящихся к социально незащищенным слоям населения для организации социального бизнеса целесообразно разделить на группы. Такими группами, на наш взгляд, могут быть: люди с ограниченными физическими и психическими возможностями, молодые матери и женщины, попавшие в кризисные ситуации, люди предпенсионного и раннего пенсионного возраста, люди, освободившиеся из мест отбывания наказания, а также группа социально

неадаптированных либо слабоадаптированных людей (воспитанники детских домов и т.д.). Представители каждой из указанных групп зачастую по различным причинам не могут трудиться и получать доход наравне с другими членами общества. Идеальным выходом для представителей каждой из перечисленных групп, как свидетельствует мировой опыт [2], является организация самозанятости путем ведения индивидуальной предпринимательской деятельности.

В данной ситуации государство должно выступить инициатором организации трудовой деятельности социально активных и трудоспособных лиц из указанных категорий. Возникает вопрос: каким образом государству следует выступить с инициативой? Нам представляется, что в конечном итоге для каждой из указанных выше групп следует предложить что-то вроде «бизнес-кейса» одновременно снабдив будущих социальных предпринимателей минимально необходимыми знаниями в области ведения бизнеса, которые желающие могут получить, пройдя соответствующий курс обучения при специальных ассоциациях или иных организациях.

Кстати, в структуре социальной экономики предусмотрены специальные виды объектов для решения соответствующих задач, например: специальные центры занятости (совмещают экономическую целесообразность с социальным обязательством по отношению к лицам с ограниченными возможностями на рынке труда), общества взаимопомощи (обеспечивают доступ к труду для уязвимых групп населения путем развития производственной деятельности), ассоциации (предоставляют услуги самым уязвимым группам населения, например инвалидам), фонды (некоммерческие организации, которые в соответствии с желанием своих создателей дают деньги на благотворительность и реализацию общественных проектов).

Однако, государству в лице соответствующих органов (например, министерство труда и социальной политики) необходимо провести соответствующую подготовительную работу, связанную с организацией социального предпринимательства. При этом товар, который государство хочет реализовать – это социальное предпринимательство, снабдив, таким образом, социально незащищенные слои населения инструментом зарабатывания средств к существованию. Следует отметить, что коммерческой цели – получения прибыли – государство не преследует. Оно в данном случае решает социальную задачу. Заметим, что будущим социальным предпринимателям вручается не «абстрактная идея», а вполне конкретный бизнес-кейс и условно говоря «инструкции по его применению».

Общеизвестно, что основной целью маркетинга в социальной сфере является побуждение масс к единовременному действию, желание изменить устоявшиеся поведенческие привычки, способствовать улучшению качества жизни, как отдельного человека, так и общества в целом. Общественная значимость данных областей не уступает торговле и материальному производству. В данном контексте государство заинтересовано в обеспечении занятости людей с ограниченными возможностями, социально

неадаптированных или слабо адаптированных лиц благодаря чему сократятся объемы социальных выплат таким лицам и улучшится социально-психологический климат в обществе.

В этой связи целесообразным на этапе организации этого проекта в государственном масштабе представляется реализация задач маркетинговых мероприятий в двух направлениях:

1) сегментирование рынка самих субъектов социального предпринимательства, выявление их потенциальных возможностей и путей реализации этих возможностей на рынке бизнес-проектов;

2) для создания бизнес-кейсов (стартапов), направленных на решение задач в социальной сфере, изучение этого рынка, его возможностей и потребностей потребителей соответствующих благ.

Маркетинг в социальном предпринимательстве должен иметь своей целью не просто анализ рынка, внутренней и внешней среды бизнеса. Он должен дать возможность быстро масштабироваться. Социальный и экономический эффект должны быть измерены, тенденция роста спрогнозирована. Следует отметить, что важен не сам факт удачного стартапа, а живучесть проекта социального предпринимателя, в виду чего первостепенной становится не уникальность идеи, а возможность её масштабирования в региональном срезе [4].

Тема финансирования или стартового капитала социального предпринимателя несомненно заслуживает отдельного рассмотрения. Тем не менее, следует отметить, что одним из инструментов социального предпринимательства может быть опыт краудфандинга, который несправедливо недооценивается, потому как отождествляется с попрошайничеством, между тем продвинутые пользователи сети интернет считают революционным данное направление, позволяющее с нулевым собственным бюджетом реализовывать с помощью привлеченных средств грандиозные проекты.

Таким образом, в современных условиях социальное предпринимательство представляется удачной возможностью реализации целого ряда задач социальной политики, реализуемой государством. Инициатором и соорганизатором социального предпринимательства должно выступать государство. И это не противоречит самой сути предпринимательства – самостоятельная на собственный риск деятельность. Поскольку речь идет об организации самозанятости особых социально незащищенных слоев населения, являющихся членами общества и гражданами своей страны. Такая инициатива со стороны государства должна проявляться в формировании готовых жизнеспособных бизнес-кейсов, организации специального обучения (системы экспресс-тренингов), информационном сопровождении и оказании консультационной помощи социальным предпринимателям. Задачами маркетинга на этапе организации социального предпринимательства в глобальном государственном масштабе является изучение рынка самих субъектов социального предпринимательства, его сегментирование с целью выделения отдельных

групп для последующего обучения, разработки соответствующих программ тренингов, мастер-классов и т.д. Вторым направлением реализации маркетинга в поле социального предпринимательства является изучение рынка социальных благ и услуг, предлагаемых и необходимых на этом рынке с целью поиска свободных ниш, нерешенных социальных проблем для создания жизнеспособных бизнес-кейсов.

Список литературы

1. Макарова, А.С. Взаимодействие субъектов социального предпринимательства. / А.С. Макарова. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/vzaimodeystvie-subektov-sotsialnogo-predprinimatelstva#ixzz465rjOah8.

2. Міжнародний досвід соціального підприємництва. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.socialbusiness.in.ua/index.php/baza-znan/mizhnarodnyi-dosvid.

3. Баталина, М. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России. / М. Баталина, А. Московская, Л. Тарадина.- [Электронный ресурс]. – Первый этап работы по исследованию социального предпринимательства, выполненной специалистами ГУ-ВШЭ по заказу Регионального Общественного Фонда «Наше будущее»). Москва. - 2007. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/378/039/1237/soc-pred.pdf.

4. Разваляева, Н.В. Маркетинг в социальном предпринимательстве. / Н.В. Разваляева. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/marketing-v-sotsialnom-predprinimatelstve#ixzz465sTXr8Z.

УДК 338.46:378.1

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Гаджиев А. Г.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
astarta56@mail.ru

Главные направления развития системы высшего образования в настоящее время предполагают повышение эффективности, доступности и качества, для обеспечения общечеловеческого и профессионального развития членов общества. Формирование продуктивных социально-экономических связей между субъектами образовательной сферы сегодня особенно актуально [1].

Актуальность проблемы оценки и управления качеством образования объясняется тем, что за последние десятилетия высшее образование приобрело широкомасштабный характер. Поэтому повышаются требования общества к качеству профессионального образования, кардинально обновляются технологии обучения, быстро меняются организационные и экономические условия деятельности вузов, обостряется конкурентная борьба на рынке образовательных услуг.

Современный конкурентоспособный вуз должен иметь отлаженную, эффективную систему управления качеством подготовки будущих специалистов, включающую новые организационные и методические принципы решения этой проблемы.

Особенности организации и проблемы функционирования высшего учебного заведения в рыночных условиях делают необходимым использование маркетинговых инструментов для повышения качества его образовательных услуг.

Организовать управление любой системой в условиях рынка представляется возможным, если применить концепцию маркетинга, позволяющую оптимизировать различные процессы на основе учета требований потребителей. Однако методы и конкретные технологии маркетинга обусловлены особенностями той сферы, в которой он применяется. Разработки зарубежных исследователей по проблематике маркетинга образовательных услуг в основном применимы к условиям развитого рынка. Поэтому тема маркетинга образовательных услуг является новой для отечественного исследователя.

Целью исследования является:

- исследование и использование существующих методов оценки качества образовательных услуг с учетом их специфики;
- уточнение методологии и методики эффективного управления процессом воспроизводства трудовых ресурсов в системе высшего образования в условиях рынка;

- оценка социального заказа общества на создание эффективных образовательных программ, удовлетворяющих современным требованиям;

Для достижения поставленных целей в работе потребовалось решить следующие задачи:

- уточнение концепции образовательных услуг как образовательную сферу как рыночную систему и выявить применимость маркетинга к ее элементам;
- изучение качества образования как комплексной научно-методической проблемы;
- разработка концептуальных основ управления качеством образовательного процесса в вузе;
- анализ современной мировой и российской практики оценки качества образовательных услуг;
- разработка комплексного подхода к формированию организационно-экономического механизма маркетинговой деятельности в вузе;
- концептуализация проблем качества образовательных услуг с позиции маркетингового подхода;
- разработка методических подходов оценки качества образовательных услуг вуза;
- разработать практические рекомендации вузу для оптимизации оперативной и стратегической деятельности на рынке на основе маркетинговой методологии.

К настоящему времени разработано множество методов оценки качества сервиса. Среди них нужно выделить пять, отличающихся концептуально и методологически друг от друга: метод «критических случаев», SERQUAL, SERVPERF, INDSERV, Метод Кано.

Метод «критических случаев»основывается на эмпирическом исследовании случаев взаимодействия между потребителем и представителем сервисного провайдера (работником сервисной фирмы).

Впервые данный метод был предложен Дж. Фленэганом в 1954 году в качестве психологического метода, предназначенного для анализа поведения различных респондентов в различных ситуациях. Он является качественным методом и представляет собой очень гибкий инструмент сбора данных без формализованного подхода к получению выводов на их основе.

Метод SERVQUAL был разработан В.А. Зейтгамл, А. Парасураманом и Л.Л. Берри в 80-е годы XX века путем эмпирических исследований, проведенных авторами путём анализа опросов фокус-групп на основе разработанной ими модели расхождении (GAP-модель) [3].

Метод SERVPERF был разработан на основе метода SERVQUAL Дж. Кронином и С.Тейлором. Он позволяет избежать негативного воздействия дифференциального подхода на достоверность данных, полученных в результате применения метода. Для этого из процедуры измерения качества сервиса исключена стадия измерения ожиданий потребителей.

В основу метода INDSERV положены два подхода к исследованию воспринятого потребителем качества сервиса:

-рассмотрение воспринятого качества сервиса как конечного и независимого показателя.

-рассмотрение воспринятого качества сервиса как многоуровневого (иерархического) показателя.

Метод Кано предложен японскими учеными из Tokyo Rika University под руководством профессора Норияки Кано в 1982 году. Применение метода основано на проведении опроса, но, в отличии от рассмотренных выше методов, набор характеристик качества сервиса не предопределён, а формируется в процессе самого опроса. Результатом применения анкетирования метода Кано является разбивка атрибутов ОУ на 4 группы:

1.Необходимые (must-be);

2. Линейные (one-dimensional);

3. Привлекательные (attractive);

4. Безразличные (indifferent) [2].

С использованием метода Кано были проведены исследования качества обучения слушателей Донецкого областного центра занятости в Донецком национальном университете, которые позволили сформулировать набор линейных и привлекательных характеристик (атрибутов):

- профессионально адаптированные учебные программы (преимущественный набор специальных дисциплин);

- преобладание практических занятий в общей структуре аудиторной нагрузки;

- привлечение к учебному процессу преподавателей с большим научным и практическим опытом;

-использование активных методов обучения (деловые игры, тренинги и т.п.).

Основой исследования явилось проведенное анкетирование 1028 слушателей в период обучения с 13.05.2009 г. по 11.02.2014 г.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что реализация предлагаемых методических подходов, методов, и процедур на практике позволит ВУЗам проводить научно-обоснованную политику в сфере оказания образовательных услуг, способствует внедрению в практику его образовательной деятельности эффективных организационных и инновационных методов образования, содействующих получению качественного профессионального образования.

Список литературы

1. Афанасьев, В.Маркетинг образовательных услуг / В. Афанасьев, В. Черкасов // Маркетинг. - 1999. - №6. - С. 77-90.

2. Принципы модели Кано [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.fdfgroup.ru.

3. Parasuraman, A., Berry, L., Zeithaml, V. (1988). SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring customer perceptions of service quality / Journal of Retailing. Vol. 69 (Spring). P. 12—40.

УДК 65.291

К ПРОБЛЕМЕ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Горбань С. Н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
gliser@list.ru

Практически любой бизнес испытывает потребность в перевозке тех или иных материальных ценностей на различные расстояния. Поэтому рынок грузоперевозок всегда будет существовать. При этом он чрезвычайно зависит от иных отраслей и от уровня развития экономики в целом. В настоящее время существует большое число вариантов организации доставки груза от грузоотправителя до грузополучателя. Это и железнодорожные перевозки почтово-багажными вагонами, специальным грузовым подвижным составом, контейнерные перевозки, морские перевозки, а равно с ними внутренние водные перевозки, доставка груза воздушным транспортом. Но наиболее востребованным транспортом для доставки большинства грузов, в связи с воздействием различных факторов, остается автомобильный транспорт.

В последнее время потребности в транспортных услугах только растут. В этой связи очень важно обеспечить развитие соответствующей транспортной инфраструктуры, которая была бы в состоянии обеспечить потребности экономики.

Необходимость построения и развития экономики республики выдвигают определенные требования к инфраструктуре как к элементу экономической системы. Данной проблеме посвящено значительное число трудов, которые образуют множество определений, характеристик, закономерностей, принципов и факторов, обуславливающих развитие инфраструктурных элементов в региональной экономической системе.

К инфраструктурным элементам на региональном уровне управления относится совокупность технических сооружений и средств коммуникаций, транспорта, инженерных сетей, а также комплекс учреждений, представляющих услуги социального и культурно-бытового назначения для населения. Инфраструктура обеспечивает координацию экономической деятельности хозяйствующих субъектов на международном, государственном и региональном уровнях, на уровне отраслей экономики и на уровне предприятий. Именно государство несет основную ответственность за создание тех инфраструктур, которые обеспечивают

единую систему отчетности, делопроизводства, сертификации, стандартизации, норм обеспечения производственной безопасности, единство социальной и экономической систем.

Становление и развитие экономики страны требуют динамичного и сбалансированного развития всех звеньев экономики, включая транспортную инфраструктуру. В настоящее время транспортная инфраструктура выдвинулась и заняла одно из приоритетных мест среди основных факторов, определяющих эффективное функционирование экономики страны, и стала важнейшим условием ее дальнейшего развития.

Формирование необходимых условий сбалансированного, рационального развития и размещения транспортной инфраструктуры, устранение имеющихся диспропорция между ней и другими отраслями экономики требуют разработки ее среднесрочной и долгосрочной стратегии. Реализация же стратегии развития и размещения транспортной инфраструктуры с целью решения проблемы полного, своевременного, бесперебойного и качественного удовлетворения быстрорастущего спроса потребителей услуг с возможными минимальными затратами потребуют приоритетного, опережающего и ускоренного ее формирования по отношению к экономике в целом и ее отраслям.

Транспортная инфраструктура в рамках любого региона должна гарантировать необходимые условия для функционирования и развития основных отраслей производства и обеспечивать максимально эффективное использование экономического и производственного потенциала. Страна в целом и ее регионы должны иметь такую транспортную инфраструктуру, которая полностью удовлетворяла бы спрос на транспортные услуги.[2]

Одним из важнейших инструментов управления любым объектом является анализ его функционирования и развития. В данном случае речь идет об оценке результативности работы транспортного комплекса. Для анализа транспортной инфраструктуры необходимо располагать определенными критериями, опираясь на которые можно принимать необходимые управленческие решения.

На сегодняшний день все существующие критерии можно разделить на две основные группы:

1) критерии, отражающие характеристики процесса перевозки. Например: стоимость, партионность, время перемещения груза. Эта группа критериев используется больше для оперативного управления хозяйствующим субъектом;

2) критерии, отражающие деятельность транспортного комплекса или отдельного хозяйствующего субъекта. Например: доля производимых услуг в данном сегменте рынка, качественные показатели работы и др. Данная группа критериев отражает в большей степени конечные результаты работы транспортного комплекса и чаще используются в стратегическом управлении.[1]

Естественно, что для каждого из основных видов транспорта применяются свои критерии и показатели оценки работы, которые отражают

различные стороны организации транспортного процесса, Тем не менее, состав учитываемых показателей можно определенным образом классифицировать:

1) по принадлежности: общетранспортные, отраслевые, видовые. Эта группа показателей дает возможность оценивать результативность работы тех или иных видов транспорта в регионе, раскрывать возможность и ресурсы повышения эффективности их деятельности;

2) по исходным данным: статистические показатели. Данная группа показателей не только отражает существующее состояние дел, но и позволяет осуществлять прогнозы и инженерные расчеты;

3) по эксплуатационным характеристикам. На основе этих показателей можно оценивать процесс перевозки и работу транспортных средств в натуральных показателях;

4) по экономическим результатам. Группа этих показателей позволяет оценить результаты транспортного процесса в стоимостной форме.

Данные показатели подразделяются на абсолютные и относительные (удельные). Абсолютные показатели отражают общую количественную величину учитываемого показателя (сутки, тонны, километры, доходы, финансовый результат).

Относительные (удельные) показатели определяются отношением двух или нескольких показателей (например, себестоимость единицы продукции – как отношение общей величины затрат к общему объему продукции, рентабельность – как отношение общей величины доходов к общей величине затрат и т.п.).

Не менее важной является оценка эффективности функционирования транспортной инфраструктуры. По нашему мнению, при определении эффективности транспортной инфраструктуры предпочтение надо отдавать не одному единственному критерию, а системе критериев и использованию экспертных подходов. Это можно сделать с учетом оценки степени выполнения инфраструктурных функций и влияния их на ускорение социального и экономического развития территорий.

Исходя из рассмотренных выше функций транспортной инфраструктуры, можно выделить основные критерии ее социальной эффективности, а именно:

1) степень удовлетворения потребностей населения в транспортных услугах;

2) степень влияния транспортных услуг на решение социальных задач;

3) влияние на сокращение затрат труда в домашнем хозяйстве и на структуру использования рабочего времени;

4) воздействие на совершенствование качественной структуры рабочей силы и на эффективность материального производства.

При активном участии государства в совершенствовании существующей транспортной инфраструктуры и внутриотраслевых прогрессивных преобразованиях уже в скором времени могут быть достигнуты ощутимые положительные результаты. Но при этом только

комплексный, системный подход к решению острых вопросов и проблем, существующих в транспортной отрасли, позволит сформировать наиболее комфортные условия для ее существования, развития и совершенствования.

Список литературы

1. Задворный, Ю.В., Николаев, В.А. Транспортная инфраструктура в экономической интеграции северных регионов. / Ю.В. Задворный, В.А. Николаев. – Мурманск: Север, 2011.

2. Морозова, И.А. Маркетинговое обеспечение развития инфраструктуры рынка транспортных услуг: Автореф. дисс. д-ра экон. наук. – Волгоград, 2008. - 20 с.

УДК 331.101.2:338.1

РОЛЬ КАДРОВ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Додонов О. В.
Полоцкий государственный университет, Республика Беларусь
oleg.dodonov.68@mail.ru

Развитие предприятий на современном этапе зависит от их способности внедрять инновации. При этом, рассматривая персонал предприятий в качестве наиболее ценного ресурса среди прочих, можно с уверенностью утверждать, что именно высококвалифицированный труд позволяет им развиваться на интенсивной основе, то есть – инновационным путем [1, с. 13]. При этом знания можно считать основой не только инновационного труда, но и инновационного развития экономики, а кадры – главным фактором инновационного развития любой экономической системы – от предприятия (организации) до национальной экономики в целом.

Республика Беларусь (далее – РБ) в сложившейся ситуации может укреплять свои конкурентные позиции лишь на основе выпуска и реализации инновационной продукции. Данное обстоятельство определяет стратегический курс РБ на инновационное развитие, что подтверждено содержанием Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [2] (далее – Программа) и Стратегией технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года [3] (далее – Стратегия).

Проведенный анализ содержания данных документов позволяет четко выделить значимость кадров в стратегическом инновационном развитии РБ на современном этапе. При этом, к общим задачам в части кадрового обеспечения инновационного развития РБ, согласно содержания данных документов, можно отнести: повышение производительности труда во всех отраслях и видах экономической деятельности в 1,5-1,8 раза; применение скидок по уменьшению суммы налога на прибыль в размере 50% суммы прироста затрат организации на научные исследования и опытно-конструкторские и опытно-технологические работы; предоставление права нанимателям использовать помимо тарифной системы иные системы оплаты труда в целях совершенствования мотивации труда работников и руководителей организаций реального сектора экономики; сокращение размеров налогов, взимаемых с фонда оплаты труда организаций, выполняющих научные исследования и разработки [3; 4].

К тем, которые касаются решения проблем кадрового обеспечения инновационного развития в сфере образования, можно отнести: создание при государственной поддержке во всех областных центрах и крупных университетах научно-технологических парков в целях привлечения молодых ученых и студентов к инновационному предпринимательству; стимулирование процессов создания учеными частных исследовательских центров, перехода ученых в исследовательский сектор предприятий, в том числе в частные исследовательские лаборатории для коммерциализации результатов исследований с выплатой им в течение 2–3 лет за счет бюджета гарантированной суммы дохода в размере должностного оклада на предыдущей работе; обеспечение повышения профессионального уровня персонала (обучение, переподготовка и повышение квалификации); создание эффективной системы непрерывной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, специалистов и руководителей для инновационной экономики; формирование человеческого капитала, отвечающего задачам активного инновационного развития экономики на основе кардинального улучшения качества всех ступеней образования, подготовки научных кадров, развития творческих способностей и стимулов всего населения; обучение и подготовка кадров, владеющих современными организационно-управленческими и производственными технологиями; применение гибких условий оплаты труда работников научных (включая бюджетные) и инновационно-активных организаций, максимально учитывающих их результативность; разработка и реализация специализированных образовательных программ в сфере проектного менеджмента, маркетинга инноваций, трансфера технологий и коммерциализации интеллектуальной собственности [2; 3].

Для решения стратегических задач инновационного развития РБ, работники сфер науки, образования и инноваторы на предприятиях реального сектора экономики являются наиболее важным ресурсом, посредством стимулирования которого возможно выполнить Указ Президента Республики Беларусь № 78 «О мерах по повышению

эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь» [4] в части сокращения материальных и приравненных к ним затрат в структуре себестоимости продукции (работ, услуг), что и даст желаемый результат ее снижения.

Данное утверждение подтверждено так же мировой теорией и практикой развития экономик на интенсивной (инновационной) основе. В частности: теорией инновационных циклов Й. Шумпетера, согласно которой само экономическое развитие связано с появлением чего-то нового, неизвестного ранее – инновацией, в основу появления которой заложена предпринимательская способность – то есть способность человека внедрять и реализовывать новизну (инновацию) [5, с. 135-140]; теорией современного российского ученого-экономиста С.Ю. Глазьева («о жизненном цикле технологического уклада»), в которой основой экономического развития являются глубокие изменения в технике и технологии производства за счет усилий квалифицированной рабочей силы, формирующей научно-технический потенциал [6].

Исходя из этого становится очевидным, что в основе инновационного развития заложен труд работника, и если говорить о повышении инновационной активности, то целесообразно рассматривать активность не предприятия (организации) в первую очередь, а активность работника, мотивированного к разработке инноваций в науке и образовании, и к их внедрению на производстве – в реальном секторе экономики.

На наш взгляд, преобразование знаний в инновации на современном этапе развития РБ может осуществляться в сфере сформированной цепи взаимодействия «образование-наука-производство», в которой каждый субъект выполняет свои определенные функции, и в равной степени мотивирован к инновационному развитию РБ. С практической же точки зрения, на государственном уровне требуется создание системы стимулирования инновационной активности в сфере труда, согласованной с инновационной системой РБ, где каждый субъект должен выполнять функции относительно повышения инновационной активности на предприятиях (в организациях, учреждениях). Данная система должна стать составляющей частью национальной инновационной системы в целом, и без ее формирования не возможно решить стратегические задачи инновационного развития РБ. Над формированием такой системы сегодня работают ученые научной школы Полоцкого государственного университета в рамках Госбюджетной НИР. Эффектом от внедрения данной системы станет обеспечение инновационного развития РБ на основе развития мотивации всех сторон социально-трудовых отношений в равной степени – государства, профсоюзов, работодателей и наемных работников как реального сектора экономики, так и научных и образовательных учреждений.

Список литературы

1. Додонов О.В. Інноваційна активність у сфері праці: теоретичні основи, практичні проблеми та механізми їх вирішення: монографія / О.В. Додонов. – Луганск: «Віртуальна реальність», 2012. – 222 с.
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 «О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы» [Электронный ресурс]: Режим доступа http://www.government.by.
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 01 октября 2010 г. № 1420 «Об утверждении Стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года» [Электронный ресурс]: Режим доступа http://www.pravo.by.
4. Указ Президента Республики Беларусь № 78 «О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь» / Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Режим доступа president.gov.by.
5. Инновационный менеджмент. Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития; 3-е изд., перераб. и доп. / Аньшин В.М., Дагаев А.А. и др. - М.: Дело, 2007. — 584 с.
6. Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики / С.Ю. Глазьев // Экономическая наука современной России. – 2012. – №2 (57). – С.8–27.

УДК.339.138:159.93

СЕНСОРНЫЙ БРЕНДИНГ

Дудник В. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
vika_dirsp@mail.ru

Одной из тенденций современного рынка является отказ от применения традиционных инструментов маркетинга и брендинга. Профессионалы рекламного рынка, маркетинга, брендинга и дизайна все дальше отходят от раздробленного, несвязного управления коммуникацией и разработкой продуктов ко все более точным и целостным формам работы. Этому способствует все большее применение психологии при разработке и продвижении продукта к потребителям.

Каждый бренд имеет, по меньшей мере, одно отличительное преимущество, отсутствие которого не смогут замаскировать никакие попытки придать товару привлекательный внешний вид. Однако для сохранения брендом своих позиций на рынке необходимо больше, чем просто преимущество. Старые инструменты брендинга стали уже не такими эффективными. Это привело к возникновению новой идеи – концепции

сенсорного брендинга, когда для передачи информации о торговой марке используются все органы чувств человека – зрения, слуха, обоняния, осязания и вкуса.

Изучению данного вопроса посвящены научные труды таких ученых, как М. Линдстрем, Б. Шмидт, М. Марк, К. Пирсон, Ж.-М. Дрю, Д. Аакера, а также М. Васильевой и А. Надеина [1-3].

Сенсорный брендинг пока относят к альтернативным или редко используемым формам маркетинговой поддержки бренда. Однако, грамотное использование сенсорных (кинестетических) форм маркетинга имеет в разы большую эффективность по сравнению с уже привычными визуальными и звуковыми формами. Причина проста - сенсорные ассоциативные манипуляции наименее очевидны и осознаваемы. К сенсорным инструментам брендинга относятся в первую очередь те, которые обращены к обонянию и осязанию. Прямое обращение реализуется через арома-маркетинговые приемы - арома-подпись, ароматизацию помещения, ароматизацию непосредственно продукции; а также тактильно-маркетинговые приемы - текстурирование и фактурирование упаковок и малой полиграфии, фирменной промо-продукции, создание и поддержание температурного режима в торговом зале или офисе и режима влажности и прочие.

Косвенное обращение реализуется через визуальные и аудиальные образы в рекламе - основано на свойстве психики трансформировать усеченные образы в целостные, дополнять получаемую информацию на основе опыта. Воздействуя на доминирующие каналы восприятия, можно подкреплять ассоциации и образы, если учтено косвенное обращение к сенсорным каналам.

В целом сенсорный брендинг можно подразделить на [4]:

- визуальный – форма как метафора, цвет – как настроение, оттенки – как тюнинг под психотип, продукт и ситуацию;
- аудиальный – идентификация за счет устойчивого повторения и постоянного позитивного подкрепления;
- вкусовой – в основном работает за счет повышения общей сенситивности и как подкрепляющий компонент;
- одоральный – быстрое и легкое запечатление;
- кинестетический – создание моторных навыков и ритуалов, вызывающих зависимость, и тем самым – барьеры к переходу на другую продукцию;
- тактильный – управление модальностями восприятия и общий рост сенситивности;
- ноцицептивный (боль) – восприятие риска.

Чтобы обеспечить узнаваемость бренда по отдельным его составляющим, необходимо создать и поддерживать неповторимый образ торговой марки. Все эти аспекты бренда, в том числе визуальное и звуковое оформление, тактильные ощущения, слоганы и другие, должны обеспечивать узнаваемость бренда независимо от других фрагментов и в то же время оставаться важной составляющей единого образа.

Концепция обеспечения узнаваемости бренда по отдельным элементам предусматривает разбиение бренда на отдельные фрагменты [5]. При этом каждая составляющая должна обеспечивать узнаваемость бренда независимо от других фрагментов и в то же время оставаться важной составляющей его единого образа. Основными элементами являются:

- узнаваемость индивидуальности бренда – если бренд способен выдержать тест на узнаваемость по отдельным фрагментам, то его образ в восприятии потребителей образует единое целое;
- узнаваемость имени – использование различных аббревиатур или начальных букв названия предприятия на всех его товарах является важной частью бренда;
- узнаваемость цвета - цвет вызывает у потребителей устойчивые ассоциации с брендом, и именно эти ассоциации способствуют его успешному продвижению;
- узнаваемость формы - особая форма может стать синонимом бренда, а использование ее в качестве дифференцирующего признака позволит выделить бренд из ряда других торговых марок;
- узнаваемость звука - использование звукового сопровождения в качестве одного из основных элементов построения бренда;
- узнаваемость языка – использование выгоды из словесных ассоциаций также позволяет улучшить узнаваемость бренда;
- узнаваемость графических символов - передача информации о бренде с помощью графических символов по различным каналам коммуникации позволяет обеспечить узнаваемость. При этом они должны хорошо читаться и на рекламных щитах, и на экранах компьютеров, и на дисплеях мобильных телефонов;
- узнаваемость навигации - навигация представляет собой самый действенный инструмент формирования и поддержания логичности и единообразия коммуникации бренда с потребителями;
- узнаваемость стиля - стиль работы компании должен быть ориентирован на укрепление ее ценностей – будь то высокое качество продукции, доступные цены, быстрое обслуживание или что-то другое;
- узнаваемость обслуживания - обеспечение узнаваемости обслуживания – это задача, выполнимая в такой же степени, как и обеспечение узнаваемости бренда по всем другим его элементам, которые имеют материальный характер;
- узнаваемость традиции - чем сильнее традиция, тем более узнаваемой она становится;
- узнаваемость ритуалов – компания может зарегистрировать ритуал в качестве элемента товарного знака, что позволит усилить эффект узнаваемости. Вместе с тем, большинство ритуалов создают сами потребители. Главное – правильно связать их с брендом.

Таким образом, использование феномена сенсорных ассоциативных полей весьма правильно и уместно. Однако это не простой процесс. Эмоциональная составляющая общения людей - сильнейший драйвер к

совершению покупки. Многие компании на массовом рынке сталкиваются с серьезной проблемой: персонификация бренда сужает аудиторию, а универсальные бренды теряют "эмоциональную точность". Разложение бренда позволяет качественным образом решать эту задачу - сохранять уникальность и обретать массовость.

Список литературы

1. Линдстром М. Brand Sense. Чувство бренда. Воздействие на пять органов чувств для создания выдающихся брендов / М. Линдстром. — М.: Эскмо, 2006.

2. Душкина, М.Р. PR и продвижение в маркетинге: коммуникации и воздействие, технологии и психология / М.Р. Душкина – СПб: Питер, 2010. – 560 с.

3. Ульяновский, А.В. Маркетинговые коммуникации: 28 инструментов миллениума/ А.В. Ульяновский – М.: Эксмо, 2009. – 590 с.

4. Клепиков, О. Сенсорный маркетинг и брендинг [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.sostav.ru/publication/sensornyj-marketing-i-brending-6397.html.

5. Денисенко, Я. Сенсорный брендинг. Узнаваемость бренда по отдельным составляющим [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aromareklama.ru/st36.htm.

УДК 345.012.64

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА СКЛАДЕ

Жаболенко М. В.
ГОУ ВПО «Донецкая академия автомобильного транспорта», г. Донецк
marivladi72@mail.ru

Современные бизнес-отношения в значительной степени формируются в условиях неопределенности и неустойчивости рыночной среды. Поэтому чтобы добиться успеха в предпринимательской деятельности уже недостаточно использовать только управленческие подходы. Нужны высокоэффективные способы и методы управления потоковыми процессами. Традиционные концепции управления уже не оправдывают себя. Одним из самых прогрессивных научно-прикладных направлений является логистика. Логистика во взаимосвязи с маркетингом представляет собой идеальный на сегодняшний день вариант системы управления в экономике.

Логистика является жизненно важным компонентом экономики и специалисты в данной области должны иметь необходимые навыки для эффективного решения логистических задач в рамках фирмы. Применение

этих навыков тесно связано с транспортной системой, снабжением, сбытом продукции, запасами и другими областями, входящих в логистическую систему.

Теоретические положения по проблеме исследования складской логистики освещены в работах отечественных и зарубежных ученых: Аникин Б.А., Альбеков А.У., Курганов В.М., Майзнер Н.А. , Неруш Ю.М., Николаева М.Ю., Скоробогатова Т.Н. и др.

Распространено мнение о том, что склады создаются исключительно для хранения материальных ценностей. Однако на складах не создаются новые материальные ценности, дополнительная потребительская стоимость, поэтому хранение как самоцель не приносит никакой пользы. Как правило, качество грузов может только ухудшаться от хранения на складе, а в финансовом отношении целенаправленное хранение грузов на складе может привести только к убыткам, поскольку, во-первых, материальные ценности, которые хранятся на складе, временно исключены из финансового оборота, хотя на их приобретение и изготовление потрачены некоторые ресурсы, а во-вторых, именно складирование грузов требует определенных затрат [1, с.35].

Логистический процесс на складе весьма сложен, поскольку требует полной согласованности функций снабжения запасами, переработки грузов и физического распределения заказов. Практически логистика на складе охватывает все основные функциональные области, рассматриваемые на микроуровне.

Прежде чем рассмотреть организацию технологического процесса на складе необходимо определить что такое "технологический процесс" в общем понимании (табл. 1).

Таким образом, складской технологический процесс - совокупность последовательно выполняемых операций, обеспечивающих прохождение материального потока от приема на склад до отгрузки потребителям.

Традиционная несогласованность участников потоковых процессов зачастую имеет место и внутри склада, открывая ресурс повышения эффективности за счет применения логистики [2, с.37].

Сначала технологический процесс представляется в виде взаимосвязанной последовательности крупных блоков операций, которые предусмотрено выполнять на складе (например, разгрузки автомобильного транспорта, прием, хранение, комплектация и отпуск груза). Каждый из блоков может быть развернут составом входящих в него операций с той или иной степенью детализации.

Технологический процесс на складе, основу которого составляют материальные потоки, должен соответствовать оптимальным параметрам по скорости процесса, обеспечивать сохранность товаров и экономичность затрат. Карты технологического процесса является документом, регламентирующим цикл операций, выполняемых на конкретном складе.

Таблица 1

Определение понятия «технологический процесс» в общем смысле

Определение понятия «технологический процесс»	Источник
Технологический процесс - это часть производственного процесса, содержащая действия по изменению состояния предмета труда.	Гаджинский А.М. Современный состав. Организация, технологии, управления и логистика: учеб.-практическое пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. -176с.
Технологический процесс - это часть производственного процесса, содержащая целенаправленные действия по изменению и последующему определению состояния объекта переработки.	Киреева Н.С. Складской технологический процесс: лекция. - М .: ГОУ ВПО «РЕФ им. В. Плеханова », 208. -48с.
Технологический процесс - это последовательность технологических операций, необходимых для выполнения определенного вида работ.	Неруш Ю.М. Логистика: учеб. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Из-во Проспект, 2006. – 520с.

Стандартизация технологических процессов на складах позволяет сократить время на обучение сотрудников, помогает решить проблему разделения и кооперации труда. Технологические графики работы экспедиции обеспечивают своевременную доставку грузов потребителям, прием товаров, поступивших в нерабочее время, планомерную загрузку транспортных средств и своевременное оформление товарно-транспортных документов.

Технологический процесс на складе должен соответствовать требованиям логистической цепи по скорости переработки грузов, хранению товаров и экономичности затрат. Условием выполнения этих требований логистической цепи является соблюдение принципов организации складских технологических процессов - исходных положений, на основе которых осуществляется проектирование, функционирование и развитие технологий грузопереработки на складе. Сетевая модель отображает процесс выполнения комплекса работ, направленных на достижение конечной цели. Сетевые графики обладают важным свойством - наглядностью. Карты организации рабочих мест разрабатываются с целью рационализации рабочих мест основного производственного персонала склада.

Логистика создает принципиально новые возможности рационализации складских процессов. Сначала складской процесс проектируется как часть общего процесса товародвижения. На этом этапе к нему формулируется ряд требований, которые затем ложатся в основу проекта собственно внутрискладского процесса. Идея логистической оптимизации складского

процесса заключается в проектировании внутрискладского процесса как единого целого.

Итак, правильно организованный технологический процесс работы склада должен обеспечивать:

четкое и своевременное проведение количественной и качественной приемки товара;

эффективное использование средств механизации погрузочно-разгрузочных и транспортно-складских работ;

рациональное складирование товаров, что обеспечивает максимальное использование складских объемов и площадей, а также сохранность товаров и других материальных ценностей;

четкую работу экспедиции и организацию централизованной доставки товаров покупателям;

последовательное и ритмичное выполнение складских операций.

Список литературы

1. Танькова, К. М. Производственная логистика / К. М. Танькова, А.Н. Тридед, Т.А. Колодизева: [Учеб. пособие. для студ. высш. учеб. закл] - Харьковский национальный экономический ун-т. - 2. изд., Перераб. - М .: ИД "ИНЖЭК", 2006. - 352 с.

2. Гаджинский, А.М. «Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика / А.М. Гаджинский: [учеб.-практическое пособий]. - М .: ТК Велби, Из-во Проспект, 2005 - 176 с.

УДК 331.1

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Корягина Е. Н

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк

e_koryagina@mail.ua

На современном этапе развития рыночных отношений инновации играют чрезвычайно важную роль для национальной экономики и общества в целом, повышая доходы населения и увеличивая объемы ВВП. Рассматривая инновационную деятельность на микроуровне, очевидно, что инновации являются действенным оружием в конкурентной борьбе, обеспечивают конкурентоспособность выпускаемой продукции, снижая издержки производства, а также позволяют выходить на новые сегменты рынка. К основным участникам инновационной деятельности на предприятии относятся работники, которые генерируют научные идеи и воплощают их в жизнь, занимаются исследованиями и разработками прикладного характера,

то есть являются своего рода «проводниками» инноваций на всех этапах инновационного цикла. Именно от заинтересованности персонала в осуществлении инновационной деятельности на предприятии, их творческой активности, креативности и энтузиазма в большой степени зависит достижение конечной цели инновационного процесса, а именно выведение инновации на рынок и завоевание конкурентных преимуществ. Таким образом, вопрос об инновационной активности персонала и проблемах ее стимулирования является весьма актуальным в условиях ориентации экономики на инновационный путь развития.

Преимуществам инновационного пути развития посвятили свои работы такие отечественные и зарубежные ученые: П. Дерингер, С. И. Иванов, А.П. Калина Г. А. Кондратьев, П. С. Никифоров, А. Оукен, В. Ярошенко и другие. Вместе с тем, недостаточно исследованным является важность механизма стимулирования инновационной активности персонала предприятия.

Целью публикации является исследование основных стимулов для повышения инновационной активности персонала в условиях инновационной направленности развития предприятия.

Инновационная активность работника – это его активность в области предложения и внедрения в практику всевозможных улучшений техники, технологии, организации производства, труда и управления, условий труда и быта, экономической, финансовой, маркетинговой деятельности и т.п. [1]. Чрезвычайно важное значение для подобной инициативы имеет создание благоприятного климата, в том числе психологического, вокруг работника. Человек не должен чувствовать себя подавленно и некомфортно на своем рабочем месте, ведь это ведет к снижению его трудовой активности. Если говорить об активности работника в инновационной сфере, то климат в организации должен способствовать тому, чтобы сотрудники не боялись высказывать свои творческие идеи и мысли, чувствовали поощрение со стороны руководства, что является задачей опытного менеджера, который, как известно, должен быть отчасти психологом и уметь определять настроения в коллективе. Для этого сами менеджеры должны быть заинтересованы, мотивированы к осуществлению инновационной деятельности, и главное, обладать необходимыми навыками и опытом управления персоналом на инновационном предприятии. Причем, говоря о климате в коллективе, стоит заметить, что имеются в виду как взаимоотношения сотрудников между собой, так взаимоотношения работника с высшим руководством. Последнее указывает на необходимость рассмотрения такого немаловажного аспекта в стимулировании инновационной активности персонала как стиль управления.

В условиях ориентации предприятия на создание инновационной продукции, целесообразно уметь разумно сочетать два основных стиля управления: авторитарный и демократический. Так, например, авторитарный стиль управления, в первую очередь, означает потерю всякой инициативы от подчиненного, его невозможность повлиять на принятие решения, в то же время данный стиль предполагает порядок и дисциплину, остро

необходимую при той степени неопределенности и размытости ответственности, которая сопровождает инновационный процесс. Тем не менее, превалирующую роль стоит в данном случае отдать демократическому руководству, что несет в себе некую открытость руководства перед подчиненными, дает возможность каждому работнику высказывать свои идеи и ощущать поддержку начальства, что, в свою очередь, поднимает моральный дух коллектива и стимулирует его на достижение наилучших результатов в инновационной сфере в том числе.

Однако, главенствующую роль в стимулировании инновационной активности персонала играет, конечно же, мотивация персонала к осуществлению именно инновационной деятельности. Мотивация является крайне сложным и многоаспектным понятием в теории управления персоналом, так как требует преимущественно индивидуального подхода. При рассмотрении материальной стороны мотивации, а именно вознаграждения работника за труд в виде заработной платы, существует распространенная проблема уравнительного распределения последней, так что и инициативные, и пассивные работники получают равную зарплату, несмотря на разный трудовой вклад, а в системе премирования отсутствует механизм поощрения новаторов [2]. Говоря о мотивации, не стоит забывать и о нематериальном поощрении в виде похвалы работников, вручения благодарственных писем наиболее иновационно активным сотрудникам и пр. Существенное значение для инновационной активности персонала имеет корпоративная культура организации. Всегда приятно чувствовать себя неотъемлемой частью фирмы, в которой работаешь, идентифицировать себя именно с этой организацией, но для этого управленцам необходимо создать такую социально - психологическую среду в компании, в которой работнику будет максимально комфортно, приятно и интересно.

Таким образом, значение инновационной деятельности как на микроуровне, так и на макроуровне переоценить невозможно. Инновации являются основным двигателем прогресса, предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью всегда на шаг впереди конкурентов. В данном контексте стимулирование инновационной активности персонала являет собой целый комплекс мер, направленных на проявление творческого потенциала сотрудников компании. Эти меры включают, в первую очередь, разработку системы мотивации персонала. Однако, перед тем, как выявлять мотивы к инновационной деятельности, требуется определить основные демотивы к работе в данной сфере. К сожалению, основным демотивом является низкая заработная плата на отечественных предприятиях и отсутствие возможности карьерного роста, с чем связан низкий уровень инновационной активности персонала. В связи с этим необходимо выработать на инновационном предприятии действенную систему оплаты труда, при которой материальное вознаграждение будет зависеть от эффективности труда работника и его инициативности. К прочим мерам по стимулированию инновационной активности стоит отнести создание атмосферы творчества и духа соревнования в коллективе; организацию

различных курсов повышения квалификации для сотрудников; освещение результатов деятельности наиболее активных работников перед коллективом.

Список литературы

1. Бочкаева, И. В. Инновационная активность персонала организации / И. В. Бочкаева // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. - 2011. - № 1. - С. 214.

2. Белкин, В.Н. Инновационная активность персонала организации / В.Н. Белкин, Н.А. Белкина //Экономика региона. - 2010. - № 3. - С. 205.

УДК 338.242.2

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Перевозчикова Н. А.

ГУ «Институт Экономических Исследований», г. Донецк

minina17@mail.ru

Одним из важнейших рычагов решения государственных проблем является качественное высшее образование. Уровень развития образования определяет экономическое и социальное благополучие общества.

Современные высшие учебные заведения функционируют в условиях жесткой, агрессивной и неопределенной среды. На деятельность вузов влияет множество внешних и внутренних факторов, быстро меняющихся в условиях рыночных трансформаций. Безусловно, работать в динамичных условиях учебным заведениям непросто. Для повышения своей конкурентоспособности, финансовой устойчивости вузы с разной долей успешности реализуют принципы стратегического управления.

Применение стратегического управления является важным инструментом эффективной деятельности, однако во многих учебных заведениях можно наблюдать лишь формальное использование основных принципов разработки и реализации стратегии. Это приводит к тому, что руководители учебных заведений игнорируют в своей деятельности методологические подходы стратегического управления и, вследствие этого, не достигают запланированных результатов, снижают свою конкурентоспособность.

Формальный характер или полное отсутствие системы стратегического управления в высшей школе обусловлены совокупностью объективных и субъективных факторов:

1. На данный момент отсутствует социально-экономическая стратегия развития высшего образования на государственном уровне, нет системных знаний и методов формирования стратегий в области развития высшей школы.

2. Система высшего образования является достаточно консервативной. Основой образовательных технологий являются знания, в том числе и технологического характера, полученные системой на предыдущем этапе. Вследствие этого, постоянно увеличивается разрыв между стремительно меняющимися требованиями рынка и опаздывающей за ним системой подготовки специалистов.

3. Руководство высшей школы не до конца осознает важность и актуальность разработки стратегических концепций развития высших учебных заведений на перспективу.

4. Руководство многих высших учебных заведений не связывает применение стратегического подхода при управлении с повышением конкурентоспособности вуза.

5. Многие высшие учебные заведения находятся в сложном финансовом положении. Такая ситуация вынуждает высшее руководство вузов большее внимание уделять краткосрочным задачам, игнорируя стратегические решения и планы.

6. Топ-менеджмент учебного заведения имеет профессиональные навыки в области организации учебного процесса, но, зачастую, не имеет необходимого уровня квалификации для разработки эффективных стратегий и планов реализации стратегий.

7. Использование стратегического управления не рассматривается руководителями вузов как возможность повышения эффективности образовательных услуг, и как один из способов интеграции выпускников в современный рынок труда.

8. В высших учебных заведениях отсутствует специальная плановая структура, которая проводила бы стратегический анализ рынка образовательных услуг, анализировала степень воздействия тех или иных факторов на конкурентоспособность выпускников. В функции данной структуры также должны входить разработка процедур составления планов, выбор портфеля образовательных услуг, оптимизация системы мотивации персонала, формирование основ новой организационной культуры, в том числе, и культуры самого стратегического планирования.

9. Деканы факультетов и заведующие кафедрами, как правило, загружены текущей работой и не имеют времени для систематического анализа факторов окружающей среды, оказывающих существенное влияние на повышение конкурентоспособности выпускников учебного заведения.

10. Разработанная в вузах миссия, в основном носит формальный характер, концентрирует внимание на необходимости предоставления вузом

качественных образовательных услуг и не определяет уникальные конкурентные преимущества данного учебного заведения, базирующиеся на его традициях и научной школе.

11. Между целями факультетов, кафедр и отдельных структурных подразделений, обслуживающих учебный процесс, не всегда прослеживается четкая взаимосвязь, а иногда, они могут носить и прямо противоречивый характер.

12. Между разработчиками стратегии учебного заведения и структурами, отвечающими за оперативное планирование, зачастую отсутствует взаимодействие, то есть фактически не соблюдается один из основных принципов стратегического управления.

13. Система мотивации профессорско-преподавательского состава, сотрудников обслуживающих подразделений не имеет четкой взаимозависимости с реализуемой стратегией учебного заведения.

14. Большинство высших учебных заведений испытывает дефицит финансовых, материальных, информационных ресурсов, обеспечивающих эффективное функционирование организации.

Очевидно, что процесс реализации стратегического управления в высшей школе является крайне важной и сложной задачей. Решение этой задачи возможно лишь при осознании руководством вуза важности долгосрочного стратегического планирования. Одним из важнейших вопросов на этапе реализации стратегии является определение лидера внедрения стратегии. В силу объективных и субъективных причин, не всегда руководитель учебного заведения в должной мере способен организовать работу по реализации стратегии. Хотя основная инициатива в реализации стратегии принадлежит ректору вуза и проректорам, необходимо иметь поддержку со стороны руководителей факультетов, кафедр и других структурных подразделений. Важнейшей задачей ректората является обоснование необходимых перемен на этапе разработки стратегии. Следует отметить, что, несмотря на большое количество высококвалифицированных профессоров и доцентов, работающих в высшей школе, очень сложно найти специалиста, который мог бы организовать работу по реализации разработанной стратегии, поскольку помимо теоретических знаний в области стратегического менеджмента, необходимо иметь практические навыки управления персоналом, стратегическую интуицию, обладать незаурядной харизмой и высочайшими организаторскими способностями.

Список литературы

1. Томпсон, А.А., Стрикленд, А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / [пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

2. Боумен, К. Стратегия на практике. / К. Боумен. - СПб.: Питер. 2003. – 251 с.

УДК 339.138:347.772

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОРГОВОЙ МАРКИ КАК ОБЪЕКТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЕ

Садекова А. М
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
aliya2255@gmail.com

Целью производства любых товаров или оказания услуг является получение прибыли за счет реализации этих самых товаров и услуг. Огромную роль в деле их реализации играет реклама. Не зря говорят «Реклама – двигатель торговли». Львиную долю в рекламе играет рекламирование торговых марок (в законодательстве часто называют товарный знак, знак обслуживания, в украинском законодательстве звучало знак для товаров и услуг и т.д.). Как бы не называли, важно, что подразумевают под этим понятием - это обозначение, которое выделяет товар или услугу определенного производителя от однородных товаров и услуг других производителей. Эффективное использование удачной торговой марки дает массу преимуществ перед конкурентами.

Покупая товары, покупатели, обычно подсознательно ищут на полках магазинов знакомую этикетку или известное им изображение на ярлыке изготовителя, отдавая предпочтение товарам определенных производителей. Возможно, что на них оказала влияние реклама, возможно, однажды купив товар, покупатель остался доволен качеством этого товара и уже в следующий раз, покупая аналогичный товар, он вправе ожидать достойное качество. Конечно же, качество товара может гарантировать только производитель, а торговая марка является знаком идентификации данного товара с конкретным производителем.

Известны различные виды торговых марок. Слова, рисунки, композиции из них и другие графические изображения – это формы торговых марок, которые наиболее часто используются. Знак также может быть световым, звуковым и цветным изображением. Его главная функция – отличие и легко узнаваемость конкретного предприятия или фирмы [1].

Фирменный стиль, его выразительность зависят от товарного знака, изображение которого несут фирменные бланки, визитки, проспекты и календари, фирменные конверты, разнообразная рекламная продукция.

Будучи элементом фирменного стиля, товарный знак является наилучшей рекламой.

К сожалению, не все руководители предприятий, просто предприниматели, понимают значимость эффективного использования торговой марки, а если учесть, что помимо торговой марки, желательно, иметь в своем распоряжении и другие объекты интеллектуальной собственности, как то промышленные образцы, новые технологии, которые патентуются как изобретения, ноу-хау, авторские права и другое, что в совокупности составляет интеллектуальный капитал предприятия и иногда имеет стоимость гораздо больше, чем материальные активы. Недопонимание значимости интеллектуального капитала объясняется тем, что не всегда предприниматели достаточно осведомлены в вопросах интеллектуальной собственности, например какие ОИС существуют, какой объем прав на них можно иметь, как узаконить эти права (регистрация торговой марки, патентование промышленных образцов и т.д), как защитить свои права на ОИС, какие способы использования ОИС, как оценить рыночную стоимость своих ОИС, ведь это тоже собственность, интеллектуальная собственность. Не имея достаточно четкого понимания в вопросах интеллектуальной собственности, предприниматели зачастую сознательно или неосознанно нарушают права других предпринимателей на их интеллектуальную собственность, что впоследствии приводит к тяжелым судебным разбирательствам и огромным материальным потерям. А ведь все начинается с идеи разработки своей торговой марки. Зная основы, принципы, что может быть зарегистрировано в качестве торговой марки, а каким заявкам на торговую марку будет отказано, что неприемлемо в качестве торговой марки, предприниматель уже на стадии разработки своей торговой марки предупредил бы возможность тех подводных камней, тех нарушений, которые могут возникнуть при использовании торговой марки. И в этом им могли бы помочь разбирающиеся в этих вопросах специалисты, те же маркетологи, имеющие возможно и не углубленные, но достаточные для консультирования знания по интеллектуальной собственности могли бы дать определенные рекомендации для разработки изображения торговой марки, товар с изображением которой необходимо будет продвигать на рынке. Но владельцем торговой марки, конечно же, будет предприниматель, имеющий права собственности.

Права собственности на торговые марки обеспечиваются свидетельствами, которые выдаются Патентными Ведомствами тех стран, где регистрируются торговые марки. Существуют разные системы регистрации торговых марок, основные это проверочная и явочная системы. Суть проверочной системы в том, что подается заявка, представляющая пакет заявочных документов, по которым проводится экспертиза (собственно проверка на возможность регистрации), на основе решения экспертизы на

соответствие заявки условиям предоставления правовой охраны торговой марки), на основании этого решения при уплате соответствующей пошлины после опубликования в официальном бюллетене выдается Свидетельство о регистрации торговой марки, в которой указывается полный объем прав по данной торговой марке. Свидетельство имеет свой порядковый номер в Государственном Реестре свидетельств. Как правило, свидетельство выдается на 10 лет с правом дальнейшей его пролонгации каждые следующие 10 лет. За фирмой или за лицом, которое владеет правом собственности на товарный знак, признаются все полномочия, которыми наделяется собственник материальных объектов. Он может владеть, распоряжаться и запрещать незаконное использование товарного знака. Отношения, которые возникают в связи с приобретением и осуществлением права собственности на товарные знаки, регулируются законодательством в сфере интеллектуальной собственности, которое также определяет порядок передачи товарного знака (предоставление знака и выдача лицензии на его использование), которое, очень кстати, в условиях рыночных процессов, когда товарный знак сам может стать товаром [2].

Помимо проверочной системы регистрации товарных знаков в некоторых странах действует явочная система, при которой «заявка» регистрируется без экспертизы, но при этом вся ответственность за то, что рассматриваемый товарный знак не нарушает прав на товарные знаки других производителей, полностью ложится на заявителя.

Следует отметить, существует международная регистрация торговых марок, которая регламентируется специальным законодательством, в том числе и Мадридским Протоколом.

Как уже ясно, регистрация торговой марки территориальная и определяется территориями тех стран, на рынки которых предприниматель планирует направлять свои товары. В зависимости от выбранных стран будет и соответствующий порядок регистрации регламентируемый патентным законодательством этих стран. В большинстве стран при проверочной системе регистрации основные положения законодательства схожие, но есть и существенные отличия, что также необходимо учитывать. Не пожелав зарегистрировать свою торговую марку в той стране, куда направляется товар, предприниматель может рисковать тем, что его товар будет признан контрафактным, соответственно и последствия от этого. В западных странах веками воспитывался менталитет, что интеллектуальная собственность - это частная собственность и как частная собственность она неприкосновенна. Внимание к интеллектуальной собственности очень пристальное и отношение очень серьезное, хотя и судебных разбирательств, длящихся иногда десятилетиями тоже хватает [2].

Поэтому, прежде чем, экспортировать товар в другую страну, в обязательном порядке, сначала будет регистрация соответствующих торговых марок. Однако, следует напомнить о существовании по специальному закону Реестра всемирно известных торговых марок, которые

необязательно регистрировать в других странах, как например, Coca-cola, Soni и т.д.

Мы только затронули малую часть вопросов о связи интеллектуальной собственности с маркетингом, но этих вопросов очень много.

Список литературы

1. Домнич, В.Н. Брендинг: новые технологии в России / В.Н. Домнич. - СПб.: Питер, 2002. - 352с.
2. Лонг, Д. Захист прав інтелектуальної власності: норми міжнародного і національного законодавства та їх правозастосування / Д. Лонг. - [Практичний посібник]. - К.: К.І.С., 2007. - 448с.

УДК 658.8:004.738.5-047.37

КРАУДСОРСИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД «МОЗГОВОГО ШТУРМА»

Святелик Н. П.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
snp9791@rambler.ru

Сложно создавать новое в одиночку. В любой области деятельности гораздо проще искать решение задачи с помощью команды единомышленников. Мозговой штурм (англ. brainstorming) – универсальный инструмент, один из наиболее популярных методов стимулирования творческой активности, позволяющий всесторонне рассмотреть практически любое затруднение или проблему. Для брейнштормингa нет границ, если задача сформулирована четко и ясно.

Метод мозгового штурма был разработан Алексом Осборном в 1953 году, который позволяет находить решения сложных проблем путем применения специальных правил обсуждения. Широко используется во многих организациях для поиска нетрадиционных решений самых разных задач. Мозговой штурм имеет достаточно много разновидностей: это обратный, теневой и комбинированный мозговые штурмы, брейнрайтинг, индивидуальный мозговой штурм, мозговой штурм на доске, мозговой штурм в стиле «Соло», визуальный мозговой штурм, мозговой штурм по-японски, морфологический метод и метод анализа круга проблем, метод аналогий, случайный импульс, метод «635», метод модераций.

В последние годы выделился в отдельную нишу и получил широкое распространение еще один очень перспективный и эффективный метод мозгового штурма - «краудсорсинг».

1714 год ознаменовался зарождением краудсорсинга, когда правительство Англии предложило поучаствовать всем, кто способен в решении головоломки – нахождение точного способа определения долготы на море.

Термин «краудсорсинг», под которым понимается привлечение к решению тех или иных проблем инновационной производственной деятельности широкого круга лиц для использования их творческих способностей, знаний и опыта по типу субподрядной работы на добровольных началах с применением коммуникационных технологий, образован от английских слов «толпа» и «использование ресурсов». В первый раз слово «краудсорсинг» было использовано в 2006 г. корреспондент Джеффом Хауи в статье The Rise of Crowdsourcing для журнала Wired.

Идея «краудсорсинга» не нова, но благодаря интернет-технологиям этот способ привлечения «мудрости толпы» стал дешевым и общедоступным. Используя этот метод, организации получили возможность пользоваться талантами «жителей сети» в собственных целях, привлекая миллионы людей к работе над разными задачами.

Популяризация идеи, лежащая в основе «краудсорсинга», началась еще до научного обоснования этого метода. В 2004 г. корреспондент Джемс Шуровески опубликовал книгу «Мудрость толпы», заявив, что толпа может оказаться умной при соблюдении ряда условий: она обязана быть многообразной (состоять из суверенных друг от друга людей), децентрализованной и иметь возможность выразить свое мнение в единый приговор.

Краудсорсинг можно рассматривать с нескольких сторон, а именно:

- возможность оптимизации затрат компании;
- расширение целевой аудитории и круга потенциальных потребителей (клиентов);
- возможность использования интеллектуального человеческого потенциала;
- выявление идей для осуществления ребрендинга.

Использовать краудсорсинг можно для решения самых разнообразных задач. Так компании, призывающие направить в свой адрес предложения по усовершенствованию продукции или услуг, находят идеи для создания новых продуктов и видов сбыта уже существующих товаров и услуг. Часто пользуются краудсорсингом и для продвижения бренда компании.

Самым простым способом использования возможностей данного метода является обращение к уже существующим клиентам, с предложением найти решение задачи, которая стоит перед компанией, за возможность получить приз от компании. Часто в виде призов выступает сама продукция этой фирмы.

Феномен мудрой толпы раскрыл перед компаниями чересчур заманчивые перспективы, чтобы от них возможно было легко отказаться. Краудсорсинг обожают использовать в своей работе предприятия малого и

среднего бизнеса, у которых нет денег на работу с ведущими рекламными агентствами, но есть потребность в креативе. Но и глобальные проекты не остаются на обочине краудсорсинга. Крупнейшая социальная сеть в мире – Facebook часто пользуется приложениями, разработанными обычными пользователями. Специально для энтузиастов Facebook создал раздел с пошаговой инструкцией: что делать, если захотелось создать своё приложение.

Широко известным примером успешного применения технологии краудсорсинга является проект свободной энциклопедии Wikipedia. В Финляндии в 2012 году была запущена Краудсорсинговая платформа Open Ministry, предназначенная для создания новых законопроектов. В России только за прошедший год Агентство стратегических инициатив опираясь на коллективный интеллект, разработало 12 дорожных карт по улучшению бизнес среды. Сбербанк России накануне своего 170-летия создал специальный сайт – sberbank21.ru, где предложил участникам поразмышлять на темы: «Сбербанк-21-Будущее» и «Россия-21-Прогресс». За два месяца работы сайта в проекте приняло участие более ста тысяч человек.

Примером коллективного творчества в области создания идей может быть практика крупных компаний, таких как: Ford, Microsoft и др.

На сайте Filmaka.com корпорация Ford анонсировала конкурс: любой желающий мог снять рекламный ролик об автомобиле FordMustang. Лучшие ролики транслировались по ТВ, а победитель конкурса получил приз – FordMustang, а Ford – сокращение затрат на рекламу. Чтобы не заказывать дорогостоящие маркетинговые исследования маркетологи обращаются напрямую к потребителям, в удобной для них среде.

Пользователям официального софта Microsoft каждый месяц приходят анкеты. В них просят ответить на вопросы о работе продуктов компании Экспертное сообщество генерирует пул идей на заданную заказчиком тематику, победители получают материальные бонусы. Мнения бесплатной фокус-группы анализируют и по возможности принимают во внимание.

Подводя итоги, можно сказать, что краудсорсинг – это метод решения значимых задач силами множества компетентных людей и энтузиастов. Краудсоринг стал массовым и общедоступным и стирает границы между профи и любителями. Интернет-пользователи тратят свое свободное время на решение задач, которые они считают приоритетными или которые им просто симпатичны. Следует отметить, что данная методика не заменяет ни таланта, ни знаний, ни опыта людей, она только приумножает их мысли и воплощает идеи.

Многие зарубежные маркетологи прогнозируют будущее маркетинга в плотном использовании возможностей краудсорсинга, советуя владельцам малого бизнеса и мелким предпринимателям более внимательно присмотреться к «энергии» людских масс.

УДК 378:332.1

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПОДГОТОВКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ НУЖД РЕГИОНА НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Тарусина Н. Э.
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления», г. Донецк
natalja-tarusina@rambler.ru

Условия глобализации, переход к постиндустриальному, информационному обществу требуют формирования качественно нового образовательно-профессионального потенциала в соответствии с квалификационными требованиями работодателей на основе разработки профессиональных стандартов с использованием международного опыта и учетом региональной специфики.

В современной науке выполнен ряд исследований, посвященных становлению форм и механизмов целеполагания в процессе развития личности, которые являются теоретической предпосылкой для разработки механизма целеполагания в управлении образовательно-профессиональной подготовкой на уровне высшего учебного заведения.

Целеполагание (с точки зрения теории психологии) – является одной из форм проявления активности сознания. К основным формам целеполагания относят замысел, задачи, проектирование, принятие решений, самоопределение личности.

Стратегическое целеполагание – предполагает (если касается подготовки специалистов) процесс постановки целей, которые должны вызывать у людей определенные качества, эмоции; предполагает изменение сознания человека [1].

Управление процессом подготовки образовательно-профессионального потенциала (ОПП) для нужд региона на институциональном уровне (высшее учебное заведение, институт последипломного образования, институт повышения квалификации и др.) должно включать: разработку прогностической модели подготовки образовательно-профессионального потенциала высшим учебным заведением, которая должна отображаться в учебных программах и образовательных проектах, программах социально-экономического развития региона; осуществление экспертизы результативной (имеющейся) модели подготовки образовательно-профессионального потенциала; выявление количественных и качественных отклонений в сопоставлении с прогностической моделью (какие знания, умения и компетенции сформированы у студентов, а над которыми нужно будет еще работать); корректировки результативной модели на основе совершенствования проектно-программной, педагогической деятельности профессорско-преподавательского состава высшего учебного заведения и учебно-профессиональной деятельности студентов в направлении развития

конструктов профессионального сознания, осознанных профессиональных мотивов [2, с.90-93].

Педагогическая деятельность должна быть направлена на создание условий для самостоятельной и индивидуальной работы студентов, направлена на максимальное развитие творческих способностей. Методы, приемы, формы работ со студентами должны привести к изменению самосознания личности. Должны развивать духовные, личностные ценности, становление профессионального самосознания, должна быть сформирована мотивация к постоянному саморазвитию, самосовершенствованию, самореализации. Мотивация должна войти в ценностное ядро личности [1].

Проектно-программная деятельность предполагает следующее: при разработке учебных программ профессиональной подготовки должны учитываться приоритеты общества, потребности региона, цели образования для подготовки специалистов в соответствии с квалификационными требованиями работодателей.

Внедрение профессиональных стандартов, «паспортов профессий», в учебный процесс высших учебных заведений (как основы для разработки учебных программ) позволит снизить дисбаланс на рынке труда между спросом и предложением специалистов, будет стимулировать улучшение организации профессиональной подготовки. Одна из задач профессиональных стандартов (профстандартов) – создать у молодых людей, выбирающих высшее учебное заведение или уже получающих образование в нем, образ их будущей профессии, дать понимание, какие конкретные задачи им придется решать на рабочем месте, какие знания, умения и компетенции для этого у них уже есть, а над какими нужно еще поработать. Таким образом повышается мотивация студентов к учебе, а знания, которые они приобретают, перестают быть абстракцией. Это – один из ключей к гармонизации взаимоотношений между работодателями и кадрами в момент трудоустройства. Цель профстандартов – они должны дать понимание работодателю, работнику и учебному заведению, какими профессиональными квалификациями должен обладать человек для того, чтобы работать по специальности [3].

Учебно-профессиональная деятельность студентов осуществляется в процессе аудиторной, самостоятельной, индивидуальной работы. Новое качество базовых профессиональных компетенций достигается необходимостью овладения не только основными трудовыми функциями (высшие учебные заведения), но и дополнительными профессиональными компетенциями (производственная практика на предприятии).

Подготовка современных специалистов предусматривает обязательное овладение социальными и личностными компетенциями, которые включают требования к личностным качествам человека. Для формирования социальных и личностных компетенций недостаточно одного курса классической формы обучения. Поэтому в вариативных частях должны найти отражение интерактивные курсы, тренинги, дополнительные курсы по

саморазвитию личностно-социальных компетенций (дополнительное обучение). Для подготовки специалистов необходимо расширять источники для получения образовательных компетенций профессионального стандарта на основе мониторинга и обратной связи. А именно: наряду с высшими учебными заведениями необходимо участие в профессиональной подготовке предприятий и организаций, предоставляющих дополнительные образовательные услуги.

Усовершенствование механизмов государственного управления образовательно-профессиональным потенциалом будет способствовать подготовке специалистов, которые отвечают современным вызовам. При подготовке конкурентоспособных специалистов помимо профессиональных качеств, необходимо развивать творческую активность, что будет способствовать формированию качественно нового ОПП. Это повлияет на поиск новых подходов в трудовой деятельности, рационализаторстве, инновационности. Что, в конечном счете, повлияет на эффективность всей экономики.

Список литературы

1. Швалб, Ю. М. Психологічні механізми цілепокладання в учбовій діяльності: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. д-ра психол. наук: спец. 19.00.07 «Педагогічна та вікова психологія» / Ю. М. Швалб. – К.: АПН України, Інститут психології ім. Г. С.Костюка, 1997. – 32 с.

2. Тарусіна, Н. Е. Теорія та практика державного управління освітньо-фаховим потенціалом в Україні на рівні регіону: [моногр.] / Н. Е. Тарусіна. – Харків: Вид-во НТМТ, 2014. – 174 с.

3. Разработка профстандартов. Проект «Паспорт профессии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.scm.com.ua/sustainability/ scm_social_projects/ contemporary_education/razrabotka-profstandartov/.

УДК 378

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ ДЛЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ ДНР

Чуйков А. Ю.
ГОУ ВПО «Донбасская юридическая академия», г. Донецк
Chuykov_1979@mail.ru

Анализируя организационную форму разработки государственной инновационной политики, прослеживается линия необходимости взаимодействия нескольких министерств и ведомств государства, ответственных за различные сферы инновационного, научно-технического и экономического потенциала, региональных и местных органов власти и

отдельных субъектов хозяйственной деятельности, а также сферы производства. От уровня формирования инновационной политики зависят ее цели и задачи. Важность инновационного развития высшей школы осознается правительством ДНР и Российской Федерации. Так в статье Президента РФ В.В. Путина «О наших экономических задачах» отмечается, что «восстановление инновационного характера нашей экономики надо начинать с университетов - и как центров фундаментальной науки, и как кадровой основы инновационного развития.

Международная конкурентоспособность нашей высшей школы должна стать нашей национальной задачей». Поддержка развития малого инновационного предпринимательства является весьма важной ступенью в достижении и эффективном использовании модели интеграции образования, науки, инновационного бизнеса и промышленного производства. Основой этой инициативы мог бы стать Закон «О создании бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», либо Закона «О создании Координационного совета с участием Минобразования ДНР по содействию развитию малого и среднего предпринимательства».

Проект поддержки инновационных образовательных программ должен предусматривать:

- введение в образовательную практику и активное использование индивидуальных и качественно усовершенствованных образовательных программ;

- применение в образовательном процессе и в обеспечении учебно-методическими пособиями современных технологий, соответствующих общепризнанным мировым стандартам;

- интеграцию образования, науки и инновационной деятельности;

- подготовку конкурентоспособных профессиональных кадров [1].

Первый этап характеризуется принятием базовых законодательных актов в области образования и высшего образования. Так прежнее снижение объемов финансирования науки и государственной поддержки вузов, отсутствие единой государственной политики в области образования привели к формированию ряда негативных тенденций (разрыв поколений в науке, неконтролируемая коммерциализация образования и т.д.). Второй этап привел к началу целевой государственной поддержки инновационного развития высшей школы и интеграции науки и образования, вовлечение ДНР в международные процессы, что было связано с осознанием необходимости модернизации существующей системы высшего образования. Несмотря на во многом непоследовательное выполнение мероприятий связанных с этим процессом и появление новых целевых программ, их реализация позволила получить опыт управления инновационным развитием высшей школы и составила основу для перехода к третьему этапу. Третий этап связан с необходимостью разработки и принятием Концепции долгосрочного социально-экономического развития ДНР на период до 2021 г. - первого

комплексного документа, обозначившего основные траектории развития Республики и обосновывающего необходимость перехода страны на инновационный путь развития. В этот период выделяются вузы с особым статусом. Среди необходимых экономических показателей, достижение которых обеспечит переход на инновационный путь развития практически все должны быть связаны с качеством системы высшего образования (увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, увеличение доли страны на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг и т.д.). Среди непосредственных показателей:

- увеличение количества отечественных вузов, входящих в число 200 ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов (Quacquarelli Symonds World University Rankings) [2];

- увеличение доли средств, получаемых за счет выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в структуре средств, поступающих в ведущие государственные университеты за счет всех источников финансирования, до 25 процентов.

Помимо этого необходим Указ Главы ДНР «О долгосрочной государственной экономической политике» предусматривающий утверждение основных государственных программ Республики, включая «Развитие образования» и «Развитие науки и технологий». Считаю необходимым утвердить комплекс мер, направленных на подготовку и переподготовку управленческих кадров в социальной сфере, технических специалистов и инженеров, привлечение иностранных высококвалифицированных специалистов для обучения работы с передовыми технологиями которые потребуют долгосрочного капиталовложения но гарантируют высокую добавочную стоимость выпускаемой продукции уже отечественной промышленностью.

С точки зрения обеспечения перехода Республики к инновационному типу развития, выполнения стратегических ориентиров социально-экономического развития, система высшего образования может быть рассмотрена с трех позиций:

1) необходимо, чтобы система высшего образования обеспечила условия для эффективного осуществления инновационных процессов в экономике (развитие человеческого капитала, выполнение научных исследований);

2) необходимо, чтобы высшие учебные заведения смогли выступить в качестве активных субъектов инновационной деятельности (участие в коммерциализации инновационных разработок);

3) необходимо, чтобы были созданы правовые, организационные, финансовые, социально-экономические условия для инновационного развития системы высших учебных заведений (состояние кадрового потенциала, материально-технической базы и информационного обеспечения, организация образовательной и научно-исследовательской деятельности должны обеспечить выполнение первых двух задач).

Таким образом, высшие учебные заведения выполняют «триединую» роль в инновационных системах, являясь одновременно генераторами, каналами трансфера и потребителями инновационной продукции. С одной стороны, вузы разрабатывают направления образовательной и научно-исследовательской деятельности в соответствие с потребностями экономики, с другой стороны, деятельность вузов оказывает влияние на формирование экономики нового типа.

Список литературы

1. Майер, Г.В. Инновации и миссия университетов / Г.В. Майер, М.Д. Бабанский // Университетское управление: практика и анализ. - 2006. - № 6 (46). - С. 11-16.

2. Евгеньева, А. Консорциум томских вузов и НИИ - по любви или по расчету // Томский обзор. 24.11.2011. URL: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://obzor.westsib.ru/article/357690.

Секция

«Экономика труда и социально-трудовые отношения»

УДК 331.101.3

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Балашова Р. И., Гребенкова Е. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», г. Донецк
Ev.grebenkova@mail.ru

В результате изменения условий функционирования предприятий у руководителей возникает необходимость в переоценке принципов и методов управления персоналом. Флагманами отечественной экономики стали предприятия, в которых базовыми средствами были собственные резервы, силы, действующий персонал.

Модернизация компаний предусматривала переход кадрового ядра на качественно новый уровень, адекватный реформе управления и технологической модернизации. Руководители, с целью достижения рентабельности, высокой производительности труда, обеспечения конкурентоспособности продукции на рынке, определяют кадровый состав, его квалификацию, оценивают стремление к эффективной работе. Такая направленность приводит к необходимости изменений мотивационных аспектов.

От правильного подхода к оценке роли каждого работника в производственной системе, степени его удовлетворенности размером вознаграждения, моральной атмосферы в коллективе и перспектив планирования карьеры во многом зависит эффективность работы предприятия, успех в реализации потенциальных его возможностей в конкурентной борьбе [1]. Следовательно, в современной экономике предприятий проблема разработки системы мотивации и стимулирования эффективной работы персонала является актуальной.

Теории и модели мотивации труда разработаны экономистами А. Маслоу, Ф. Герцбергом, Ф. МакГрегором и др. Однако их выводы применимы только при индивидуальном подходе к личности, так как они не учитывают многообразия ситуаций и личных качеств сотрудников. Поэтому целью данной работы является исследование мотивации персонала и стимулирование труда в деятельности предприятий

Мотивация – это побуждение к действию для достижения своих личных целей и целей организации [2]. Прежде чем ожидания руководителей смогут трансформироваться в улучшение производственных показателей у

подчиненных, они должны пройти испытание реальностью, эти ожидания должны обрести какую-либо четкую форму, преобразоваться в позитивное мышление и общее доверие у подчиненных (рис. 1).

У членов трудового коллектива не будет мотивации к достижению высокого уровня производительности, если они не считают высокие ожидания своего руководителя реалистичными и достижимыми. Иными словами если сотрудников побуждают идти к мечте, в которую они не верят, то прекращают попытки и довольствуются весьма посредственными результатами своей деятельности. В другом случае, если цель кажется достижимой без приложения особых усилий или практически недостижимой, это также не вызывает мотивации или позитивной реакции.

К основной материальной мотивации труда можно отнести: комиссионные выплаты; денежные выплаты за выполнение поставленных целей (премии); специальные индивидуальные вознаграждения (премия за верность организации, за владениями навыками, которые в данный момент необходимы предприятию); - программы разделения прибыли (сотрудники получают определенный процент прибыли предприятия); акции и опционы на их покупку.

К нематериальной мотивации относятся: льготы, связанные с графиком работы; материальные нефинансовые вознаграждения (различные подарки, сертификаты, билеты в театр и т.д.); делегирование полномочий; предоставление самостоятельности; выражение признательности; мероприятия, связанные с изменением статуса сотрудника.

Особое внимание следует обратить на мотивационное значение профессионального роста, который обеспечивает удовлетворение потребности в самовыражении, а в конечном счете приводит к приобретению новых навыков, получению более высокооплачиваемой должности. Таким образом, нематериальный стимул превращается в весомый фактор улучшения материального благосостояния [3].

Таким образом, мотивация – это не простой вопрос, сводящийся только к предложению денежных вознаграждений в обмен за прилагаемые усилия, но и результат сложной совокупности постоянно меняющихся потребностей, стремление к положительным изменениям .

Стимулирование труда выражается в ориентации на фактическую структуру ценностных устремлений и интересов работника, на более полную реализацию возможностей трудового потенциала [4] (рис. 1).

Стимулирование и мотивация как методы управления противоположны по направленности, мотивация направлена на изменение существующего положения, с стимулирование – на его закрепление, но при этом эти методы дополняют друг друга. Стимулирование является материальной основой мотивации персонала, но также несет в себе нематериальную нагрузку и позволяет специалисту реализовать себя в качестве работника и личности личность одновременно.

Стимулирование персонала проводится с помощью различного рода наград, премий, грамот, благодарностей и др.

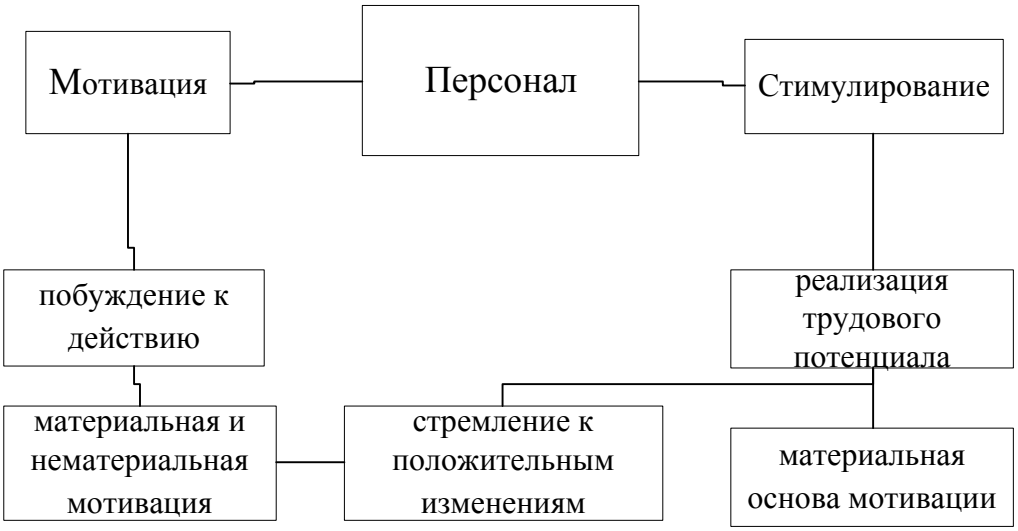


Рис.1. Свойства и взаимосвязь мотивации персонала и стимулирования труда

В определенных ситуациях стимулом является простое одобрение со стороны руководства. Для достижения цели подобным стимулированием, руководитель должен не просто уметь правильно хвалить, но и быть авторитетом. Руководители высокого уровня отличаются от хороших тем, что могут развивать способности, таланты и мотивацию у своих подчиненных, побуждать их достигать высоких показателей и развиваться. Современный руководитель должен учитывать все факторы, чтобы обеспечить успешную работу предприятия, он может по-разному воздействовать на персонал для достижения стратегических целей или реализации идей и решений.

Рассмотрев подходы к стимулированию труда и мотивации персонала, можно сделать вывод о том, что для достижения эффективного результата в процессе деятельности в нынешних условиях экономического развития, недостаточно располагать квалифицированными кадрами, необходимо таким образом организовать работу компании, чтобы ее интересы находились в тесной взаимосвязи с интересами работающих. Для этого следует сформировать мотивационный механизм, который позволит заинтересовать каждого сотрудника компании к максимально эффективному использованию своих навыков, опыта, интеллектуального потенциала.

Список литературы

1. Назаренко, В.В. Инновационный подход к мотивации деятельности персонала ОАО «Концерн СТИРОЛ» / В.В. Назаренко, И.И. Касилов. // Проблемы науки. - 2006. – № 8 - С. 29-32.

2. Шлендер, П.Э. Управление персоналом: [учеб. пособие] / П.Э. Шлендер. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 320 с.

3. Балашова, Р.І. Підвищення ефективності діяльності туристичних підприємств шляхом формування дієвої мотивації трудової діяльності робітників на прикладі ПП ТОВ «Вікторія», м. Донецьк / О.О. Войтенко, Р. І. Балашова // Економічні аспекти розвитку туризму в регіонах України: сьогодення та майбутнє: матеріали всеукр. наук.- практ. конф., 3 квіт. 2012 р. – Донецьк: ДІТБ, 2012. – С. 158 -161.

4. Шапиро, С.А. Основы управления персоналом в современных организациях: уникальный подход, обеспечивающий эффективную работу компании / С.А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 208 с.

УДК 331.52:331.56

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ТРУДА

Балтачеева Н. А., Плотникова Д. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
bnn.25@mail.ru

На современном этапе функционирования мирового хозяйства важнейшим компонентом международной экономической системы выступает трудоресурсная составляющая, которая с учетом интернационального характера экономических процессов находит свое отражение в развитии международного рынка труда.

Изучению рынка труда, особенностей регулирования занятости и причин возникновения безработицы посвящены научные труды таких ученых, как Б.Д. Бреев, А.В. Кашепов, Ф.Т. Прокопов, В.Д. Роик, С.С. Сулакшин, В.И. Якунин [1-4] и др. Однако в условиях международной интеграции данная проблема является раскрытой не в полной мере и требует дальнейшего изучения.

Целью данного исследования является оценка основных тенденций и проблем регулирования и функционирования европейского рынка труда в системе мировой экономики.

Проблема занятости населения является одной из важнейших при исследовании процессов формирования и использования трудовых ресурсов. Анализ уровня занятости в Европейском Союзе позволяет выявить сокращение численности занятого населения с 2008 по 2009 гг. на 1,3% вследствие мирового кризиса (рис. 1).

Повышение занятости остается важнейшей целью стратегии развития Европейского Союза. До 2020 года планируется повысить экономическую занятость мужчин и женщин в возрасте от 20 до 64 лет до 75%. Основным инструментом осуществления стратегии является мониторинг рынка труда,

укрепление партнерства между сферами образования и занятости, в частности путем вовлечения социальных партнерств в планирование образовательных мероприятий.

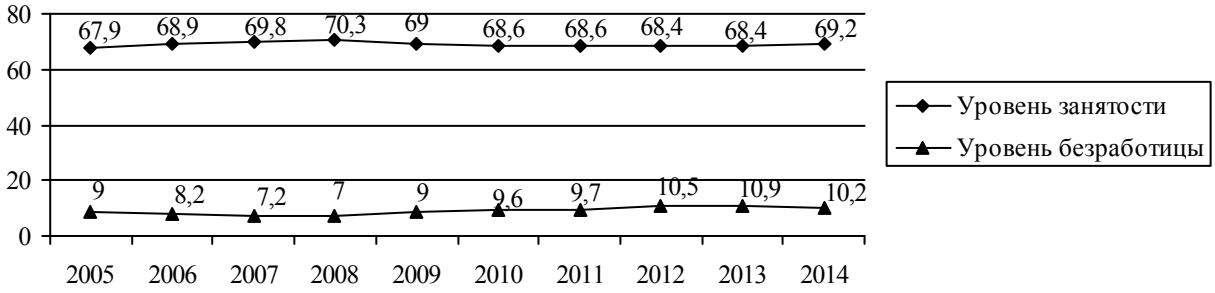


Рис. 1. Уровень занятости и безработицы в Европейском Союзе, % [5]

Эффективность регулирования рынка труда зависит от степени изученности С уровнем занятости населения тесно связано распределение занятого населения по видам экономической деятельности, изучение которого позволяет осуществлять регулирование рынка труда. В Европейском Союзе значительная роль отведена сфере услуг, в которой занято 73% населения [6]. Однако, данный показатель свидетельствует об обобщенном распределении занятого населения, не учитывая специализации отдельных стран. Так, например, в Греции в сфере промышленности занято 21% экономически активного населения, а в сельском хозяйстве – 20%, в сфере услуг – 59%. В Германии процент экономически активного населения, занятого в промышленности, составляет 33,4%, в сельском хозяйстве – 2,8%, в сфере услуг – 68% [7].

проблем, которые имеют место в обществе. К основным из них относят безработицу и степень напряженности на рынке труда. Данные об уровне безработицы в ЕС свидетельствуют о ее росте с 2005 г. по 2013 г. с 9 до 10,9% (рис. 1). По странам данный показатель варьируется от 4,5% в Германии в 2015 г. до 22,1% в Испании [5].

Основными направлениями регулирования занятости и борьбы с безработицей в ЕС являются: повышение трудовой мобильности; проведение политики информированности о востребованных профессиональных навыках; ориентация населения на поиск востребованной работы; предоставление субсидий работодателям, трудоустраивающим молодежь; содействие притоку квалифицированных кадров; демократизация трудовых отношений; стандартизация условий труда; интернационализация требований к воспроизводству рабочей силы.

Значительное влияние на стабильность рынка труда оказывает также показатель напряженности на рынке труда. В Европейском Союзе коэффициент напряженности колебался от 1,4 в 2013 г. до 1,7 в 2015 г. На его рост, прежде всего, значительно повлиял приток беженцев в страны Европы. Так, в Германии данный показатель в 2013 г. составил 2, а в 2015 г. возрос до

2,6. Наименьшая напряженность на рынке труда характерна для Болгарии, Греции, Испании и Латвии, и составляет в среднем по данным странам 0,62 [5].

Особая роль в регулировании рынка труда отводится государственной финансовой выплате лицам, которые были признаны по закону безработными. Государственные расходы на выплату пособий по безработице в ЕС различны. Так, в Германии они являются одними из более высоких и составляют 782 евро в месяц, в Бельгии – 739 евро в месяц, в Испании – 501 евро в месяц [5]. Это связано с уровнем развития страны и экономическими возможностями осуществления выплат.

Уровень пособия по безработице имеет важное значение для развития экономики страны, и имеет как положительное, так и отрицательное влияние. Так, по результатам исследования Марка Зэнди, увеличение бюджетных ассигнований на пособия по безработице является одним из лучших способов стимулировать экономику. Каждый доллар, вложенный в подобные программы, дает экономическую отдачу в размере 1,73 долл. Однако многие эксперты считают, что чрезмерные пособия по безработице приводят к тому, что трудоспособный человек дольше пребывает без работы и менее заинтересован в результатах поисков нового рабочего места. Результатом этого является более высокий уровень безработицы и снижение темпов экономического роста. Кроме того, высокий уровень пособий побуждает работодателей избегать оформления долговременных отношений со своими сотрудниками. Чтобы не тратить деньги на социальные выплаты такого рода, они предпочитают пользоваться услугами временных сотрудников и сторонних подрядчиков, что еще более осложняет ситуацию на рынке труда и в системе социальной защиты.

Таким образом, основными направлениями стратегии занятости ЕС являются: преодоление тенденций к смене трудовых мест, пересмотр налоговой и социальной систем в целях усиления привлекательности труда, развитие безопасности труда, развитие человеческого капитала, стимулирование получения дополнительного образования, организация и оптимизация интеграционных процессов, борьба с дискриминацией на рынке труда отдельных групп.

Список литературы

1. Бреев, Б.Д. Межотраслевой баланс движения населения и трудовых ресурсов: Методологические вопросы / Б.Д. Бреев, В.П. Крюков; Центральный экономико-математический ин-т АН СССР. – М.: Наука, 1974. – 183 с.

2. Кашепов, А.В. Политика на рынке труда / А.В. Кашепов // Общество и экономика. – 2001. – № 5. – С. 68-108.

3. Прокопов, Ф.Т. Безработица и эффективность государственной политики на рынке труда в переходной экономике России: дис. д-ра экон. наук: 08.00.07 / Ф.Т. Прокопов; Московский гос. ун-т им. М. Ломоносова. – М., 1998. – 384 с.

4. Якунин, В.И. Социальное измерение государственной экономической политики: [монография] / В.И. Якунин, В.Д. Роик, С.С. Сулакшин; Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2007. – 207 с.

5. Статистическая информация [Social benefits of population; Tensions in the labor market; Employment rate; Total unemployment rate] [Электронный ресурс] / Eurostat. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.

6. Щербакова, Е.М. Евразийский демографический барометр / Е.М. Щербакова // Демоскоп Weekly; Ин-т демографии НИУ «Высшая школа экономики». – 2015. – 9-22 февраля (№ 629-630).

7. Структура занятости стран Европы [Электронный ресурс] / Классификатор: стран мира. – Режим доступа: http://www.mir-geo.ru/evrop/g/ekono/stru-zany.

УДК 331.361

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В ГОСУДАРСТВАХ С НЕОПРЕДЕЛЕННЫМ СТАТУСОМ

Бунин А. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
atenasey@yandex.ru

Современная концепция социальной защиты населения таких государств с неопределенным статусом, как: Приднестровская Молдавская Республика, Нагорно-Карабахская Республика, Республика Южная Осетия, Республика Абхазия, в целом по республикам, представляет собой комплекс мер, направленных на выявление категорий граждан, нуждающихся в социальной защите; оценку социально-экономической ситуации; реализацию социально-защитных мероприятий по поддержанию уровня жизни малообеспеченных, социально уязвимых категорий граждан. Помимо установленных пенсий и денежных пособий, система социальных целевых программ у республик идентична, имеет традиционную для стран постсоветского пространства направленность и ориентируется на следующие категории граждан: пенсионеры; инвалиды труда; инвалиды с детства; дети-сироты; дети, потерявшие кормильца; Герои Республики (в республиканских интерпретациях); ветераны ВОВ; многодетные семьи (от трех детей, не достигшие 18-ти лет); опекуны; женщины, состоящие на учете в медицинских учреждениях по беременности; ветераны военной службы, органов внутренних дел, прокуратуры, юстиции и судов**.**

Учитывая тот факт, что республики отстаивали свою независимость в условиях военных действий, правительствами законодательно установлены

следующие категории граждан: инвалиды и семьи погибших в Отечественной войне народа Абхазии 1992-1993 гг.; инвалиды в результате ранений, полученных 2 ноября 1990 года при нападении полицейских сил Республика Молдова на г. Дубоссары (ПМР); инвалиды, ветераны войны и члены семей военнослужащих, погибших при защите Нагорно-Карабахской Республики; участники боевых действий в Южной Осетии в 2008 г.

Государственная социальная поддержка перечисленных категорий граждан предусматривает осуществление системы мер, включающей: получение, приобретение, строительство и содержание жилых помещений; медицинское, протезно-ортопедическое обслуживание, санаторно-курортное лечение, обеспечение лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения; оплата проезда; трудоустройство, обучение, переподготовка к условиям труда; внеочередная бесплатная установка квартирного телефона; преимущественное право на вступление в жилищные, жилищно-строительные, гаражные, дачные кооперативы, садово-огородные товарищества и т.д.; оплата в размере 50 процентов занимаемой общей площади жилых помещений (в пределах социальной нормы); оплата в размере 50 процентов коммунальных услуг; бесплатное пользование при выходе на пенсию поликлиниками, к которым они были прикреплены в период работы, внеочередное бесплатное оказание медицинской помощи; выплата работающим инвалидам войны пособия по временной нетрудоспособности в размере 100 процентов заработка независимо от стажа работы и пособия по временной нетрудоспособности вследствие общего заболевания до четырех месяцев подряд или пяти месяцев в календарном году; при наличии медицинских показаний первоочередное обеспечение работающих инвалидов путевками в санатории, профилактории и дома отдыха по месту работы, а неработающих инвалидов - обеспечение бесплатными путевками органами, осуществляющими пенсионное обеспечение; внеочередное пользование всеми видами услуг учреждений связи, культурно-просветительных и спортивно-оздоровительных учреждений, внеочередное приобретение билетов на все виды транспорта, внеочередное обслуживание предприятиями розничной торговли и бытового обслуживания; право на внеочередной прием в дома-интернаты для престарелых и инвалидов, а также на внеочередной прием на обслуживание отделениями социальной помощи на дому.

Одной из самых значимых и приоритетных задач республиканских бюджетов является сохранение и совершенствование мер социальной поддержки и уровня социального обеспечения граждан. Особенность формирования бюджета Республик Абхазия и Южная Осетия осуществляется с помощью финансовой дотации со стороны Российской Федерации.

Бюджет республики Южная Осетия на 98% формируется с помощью России, в Абхазию ежегодно поступает до 60% финансовой помощи РФ. Возможно, именно поэтому нет в открытом доступе информации о расходах на социальную политику. В отличии от Республик Абхазия и Южная Осетия, Молдавская Приднестровская и Нагорно-Карабахская Республики

практикуют публикацию республиканских финансовых показателей в ежегодных отчетах. Причем, бюджет Нагорно-Карабахской Республики также формируется с помощью финансовой помощи со стороны Армении в виде «межгосударственных кредитов» под 0,01% годовых. Доля такой помощи составляет до 65% от республиканского бюджета. Динамика расходов республиканских бюджетов, реализованных на обеспечение финансирования социально-защищенных статей (без учета платных услуг) от общей суммы расходов на 2012-2015 гг. свидетельствует о том, что бюджет Приднестровской Молдавской Республики наиболее социально ориентирован по сравнению с публикуемыми данными Нагорно-Карабахской Республикой.

Так, в 2012 году расходы на социальную политику составляли к сумме общих расходов бюджета 63,6%, тогда как аналогичные расходы Нагорно-Карабахской Республики были реализованы в соотношении 18,7%. До 2015 года наблюдается постепенное увеличение доли расходов на социальные мероприятия, как в Приднестровской Молдавской Республике, так и в Нагорно-Карабахской Республике. Однако, если в 2013 году в ПМР расходы увеличились на 2,4% и составили 66,0%, то в НКР произошло увеличение на 3,67% (22,38% соответственно). По состоянию на 2015 год в сравнении с 2012 годом сохранилась тенденция увеличения расходных статей бюджетов республик на социальную политику. В ПМР за анализируемый период расходы выросли на 8,3% и составили 71,9% расходной части бюджета. В НКР в аналогичном периоде показатель вырос на 7,72% (с 18,71% в 2012 году до 26,43% в 2015 году).

Весьма актуальной на сегодняшний день остается проблема недостаточности финансовых возможностей республик полностью выполнить принятые обязательства по предоставлению льгот гражданам в соответствии с действующим законодательством и разработанными социальными программами. Ежегодно в республиках приостанавливается действие отдельных статей законодательных актов и установленных ими бюджетных обязательств.

Таким образом, решение проблемы улучшения качества жизни граждан республик (Абхазия, Южная Осетия, Молдавская Приднестровская, Нагорно-Карабахская) напрямую зависит от решения проблем, стоящих перед экономикой. Существует ряд социально-экономических условий и проблем, усложняющих решение задач по достижению устойчивого роста. Во-первых, официальная непризнанность республик; во-вторых, чрезмерная открытость экономики (Молдавская Приднестровская Республика, Нагорно-Карабахская Республика); в-третьих, бюджетная зависимость от Российской Федерации (Абхазия, Южная Осетия) и Армении (Нагорно-Карабахская Республика).

В связи с этим, для решения большинства социальных проблем, повышения уровня и качества жизни населения необходимо ускоренное решение экономических и политических задач. Необходимо стремиться к обеспечению продовольственной самодостаточности, в первую очередь. Это позволит снизить цены на продуктовый набор потребительской корзины, что

облегчит бюджет граждан. При осуществлении государственных социальных программ необходимо делать упор на эффективное использование внутренних ресурсов, а также принимать во внимание целевые стратегии, концепции, направленные на развитие социального потенциала республик.

УДК 316.47:331.101.262

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Бунтовская Л. Л.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
buntovskaja-larisa@rambler.ru

Механизм взаимодействия наемных работников и работодателей, основанный на социальном партнерстве, служит обеспечению стабилизации социально-трудовых отношений в обществе. Как показывает мировая практика, социальный диалог между различными социальными группами способствует снижению напряженности и предотвращению конфликтов в трудовых коллективах, созданию условий для принятия компромиссных решений в ходе разрешения трудовых споров, а также более гладкому их протеканию благодаря использованию конструктивных схем переговорного процесса.

Вопросы использования социально-партнерских отношений для согласования интересов различных социальных групп рассматриваются в работах таких специалистов как Л. Беззубко, В. Борисов, Ф. Витко, О. Иляш, М. Мартыненко, Н. Собчук, О. Огородник, Г. Осовой, А. Окис, Д. Стрельченко, А. Тиховодова, Н. Товма, И. Шпак, В. Якимец и многих других. По мнению большинства ученых, проблема социального партнерства как создания институтов, механизмов и средств установления социального диалога между субъектами социальных отношений заслуживает пристального внимания и требует новых теоретических и практических разработок.

В постсоветский период в отечественной практике были наработаны определенные схемы и методы создания партнерских отношений между наемными работниками и работодателями. За годы развития рыночных отношений сформировалась нормативно-законодательная база, позволявшая использовать партнерство как действенный механизм урегулирования трудовых конфликтов. Однако социально-политические процессы, происходящие в период с 2014 г. по настоящее время, привели к необходимости использования в Донецкой Народной республике новых методов и подходов к развитию коллективно-договорных отношений,

отвечающих мировым стандартам и согласующихся с опытом развитых зарубежных стран.

Цель данной работы– анализ зарубежных моделей социального партнерства и обоснование необходимости адаптации позитивного зарубежного опыта к отечественным условиям хозяйствования.

В научной литературе по данной проблематике социальное партнерство трактуется как сложное общественное явление, охватывающее большой спектр социальных проблем (социальное обеспечение, социальное страхование, социальная защита населения и др.). Среди многообразных отношений по социальному партнерству приоритет отдан социальному партнерству в сфере труда.

Идея социального партнерства достаточно давно закреплена в Конституциях, социальном и трудовом законодательстве многих государств, активно проводится в жизнь на практике на всех уровнях экономики – от отдельного предприятия до масштабов страны. К примеру, в Бельгии идея социального партнерства была законодательно закреплена в 1948 г., в ФРГ – в 1952 г., в Австрии – в 1957 г., в странах северной Европы – в 70-х гг. XX в., во Франции – в 1958 г. [7, с. 76].

Формальным моментом возникновения социального партнерства в новейшей истории считается создание в 1919 г. Международной организации труда (МОТ). Среди разнообразных видов деятельности МОТодно из центральных мест занимают разработка и принятие международных трудовых норм – Конвенций и рекомендаций, которые в совокупности формируют «Международный трудовой кодекс».

В зависимости от субъектного состава социального партнерства и их взаимодействия в мировой практике различают две основные его модели – бипартизм и трипартизм. Бипартизм – это модель двустороннего сотрудничества между объединениями работодателей и представителями наемных работников. Эта модель практикуется в таких странах, как США, Великобритания, Канада, Австрия, Япония, Новая Зеландия, где роль государства в регулировании трудовых отношений невелика. При бипартизме в переговорном процессе на национальном уровне принимают участие общенациональные профсоюзы и объединения работодателей, направляя официальную информацию рекомендательного характера для руководства ею при регулировании взаимоотношений между работодателями и наемными работниками. В этой модели государство выступает как арбитр или посредник при возникновении коллективных трудовых споров (конфликтов), содействует заключению двусторонних соглашений и коллективных договоров, не будучи их полноправной стороной.

Трипартизм – это трехстороннее сотрудничество, при котором интересы наемных работников, как правило, представляют профсоюзы, интересы работодателей – союзы предпринимателей, а третьим партнером выступает государство. Такая модель получила наибольшее распространение в странах европейского Союза – Германии, Франции, Швеции, Австрии, Норвегии, Финляндии и др. При этом в каждой стране модель трипартизма имеет свои особенности. Так, в странах северной Европы – Финляндии, Швеции, Норвегии социальный диалог реализуется на государственном уровне, на уровне отрасли и предприятия, во Франции и Германии – на отраслевом и региональном. Представители работников участвуют в деятельности предприятия, в обсуждении основных направлений его развития. В Голландии и Швеции они имеют право приостанавливать исполнение решения работодателя до рассмотрения дела судом, а в Австрии подобное решение даже не подлежит обсуждению[2, с. 201].

В современной научной литературе обоснованы и некоторые иные классификации моделей социального партнерства.

Так, к примеру, В.Н. Якимец выделяет две его основные модели: тред-юнионистскуию и межекторальную [4]. Под тред-юнионистской моделью понимается система «трипартизма», сложившаяся в социально-трудовой сфере (отношения работодателей, наемных работников и государства), а межекторальной называют модель взаимодействия трех секторов общества – власти, бизнеса и некоммерческих общественных организаций, предметом взаимодействия которых является весь спектр социальных проблем.

Таким образом, можно отметить, что хотя интерпретации социального партнерства в сфере труда весьма многообразны, однако при этом, как показывает практика, они характеризуются наличием общих элементов и в формах регулирования социально-экономических отношений, и в формах взаимодействия власти, бизнеса и наемных работников.

Анализ зарубежного опыта развития социального партнерства дает основание поддерживать выводы о том, что западная демократия определила такого рода отношения в социально-трудовой сфере как основную форму взаимодействия работников, работодателей и государства. Социальное партнерство отражает исторически обусловленный компромисс интересов главных субъектов современных экономических отношений и выражает объективную необходимость социального согласия и мира как основного условия политической, экономической и социальной стабильности [18, с.99-100]. Позитивный зарубежный опыт взаимодействия социальных субъектов в сфере трудовой деятельности, безусловно, следует адаптировать к отечественным условиям хозяйствования.

Список литературы

1. Витко, Ф.П. Социальное партнерство: [учебно-методич. комплекс] / Ф.П. Витко. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2008. – 184 с.

2. Беззубко, Л.В. Механизм государственного управления коллективными трудовыми конфликтами: [монография] / Л.В. Беззубко. – Донецк: Нордкомпьютер, 2004. – 242 с.

3. Якимец, В.Н. Межсекторное социальное партнерство: возможности и ограничения / В.Н. Якимец. – М.: РОО «Содействие сотрудничеству ин-та им. Дж. Кеннана с учеными в области социальных и гуманитарных наук», 2001. – 40 с.

УДК 338.2

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛАВ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Воробьева О. Г.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
vorobiova_olga54@mail.ru

Донецкая Народная Республика в настоящее время проходит период становления как государство и, естественно, мероприятия по развитию персонала следует рассматривать как инвестиции в нематериальное достояние республики. Объектом таких вложений в отличие от инвестиций в имущественные элементы и финансовые активы становятся сотрудники организации (но не собственники капитала).

Анализ современной ситуации на рынке труда показывает, что ряд предприятий не в состоянии сформулировать и осуществить свою стратегию поведения в новых условиях, а те, кто даже провозгласил стратегию бизнеса, не увязывают это с управлением, с кадровой политикой. В этой связи задачи по совершенствованию управления персоналом нуждаются в их дальнейшей углубленной теоретической и практической разработке. Программы развития персонала способствуют формированию рабочей силы, обладающей более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией, что ведет к росту производительности, а значит, и к увеличению ценности людских ресурсов организации, а также делает предприятие конкурентоспособным.

Отечественными и зарубежными учеными были рассмотрены различные аспекты проблемы развития персонала, а также оптимизации профессионального отбора кадров как фактором повышения эффективности системы управления персоналом предприятия, в их числе: В.Р. Веснин, В.М. Данюк, А.П. Егоршин, А.М.Колот, И.Д. Крыжко, Н.Д. Лукьянченко, М.И. Магура, В.Н. Петюх, А.С.Травин, С.В. Шекшня, Г.В. Щекин, и др.; из зарубежных ученых приведены работы: М. Армстронга, К. Боумена, Ф. Лииса, М. Мескона, Т. Питерса, Ф. Рэйс, С.Д. Синка, Р.А. Марты Филдз, Ф. Хедоури и др., однако их исследования могут использоваться лишь частично,

поскольку, не всегда адаптированы к специфике развития экономики Донецкой Народной Республики.

В тезисах рассматриваются теоретические основы, принципы и способы формирования системы развития персонала и разработка рекомендаций по ее формированию в Донецкой Народной Республике.

Развитие персонала – это управляемый профессиональный, личностный и карьерный рост. Конечными целями данного процесса являются повышение профессионального уровня работников в соответствии с целями организации и формирование внутреннего кадрового резерва. В настоящее время для дальнейшего успешного развития республики необходимы молодые кадры, с новыми подходами к проблемам экономики.

В наши дни ситуация такова, что образование, и не столько общее, сколько профессиональное, становится определяющим элементом, формирующим качественные характеристики рабочей силы.Поэтому,современные компании стремятся принять на работу выпускников вузов. Это объясняется как экономическим подъемом в стране, так и необходимостью компенсировать естественное выбытие опытных кадров.

Долгое время базовая подготовка в учебных заведениях находилась вне сферы кадровой политики, поскольку организация имела дело с готовой рабочей силой. Но необходимость создания потенциального кадрового ядра диктует потребность изменить это положение, в той мере, в какой учащиеся являются объектом воздействия со стороны фирм, базовая подготовка становится полноценным направлением кадровой политики.

Однако подавляющее большинство компаний сегодня не рассчитывают, что полученное в вузе образование позволит молодому специалисту немедленно включиться в работу. Выпускник вуза воспринимается работодателями лишь как исходный материал для подготовки полноценного специалиста. Полученные в вузе знания рассматриваются компаниями лишь как отправная точка для дальнейшего обучения молодого специалиста; все более важным фактором при оценке потенциального сотрудника становится его способность и желание адаптироваться, учиться, профессионально развиваться. Поэтому первоначальной задачей является обучение кадров для их дальнейшей адаптации к современным условиям. На предприятиях обязательно должны функционировать отделы по развитию персонала, в обязанности которых входит разработка и реализация основных требований к персоналу в свете прогноза ситуации и перспектив его развития; обеспечение эффективности развития и использования персонала предприятия; обеспечение эффективности развития и использования персонала предприятия; создание атмосферы доверия для стимулирования обмена знаниями; развитие профессионализма, компетентности и инновационного потенциала работников; развитие духа корпоративности и активизация внедрения высокой корпоративной культуры; разработка новых методов развития кадрового потенциала.

Для улучшения работы по развитию персонала на предприятиях всех форм собственности предлагается следующая схема: «школьник-студент-специалист-сотрудник предприятия». Идея эта заключается в следующем. Руководителям предприятий следует еще со школьной скамьи начинать подготавливать для себя кадры, а именно, вести профориентационную работу в школах, лицеях, создавать на своих предприятиях специальные «воскрестные» школы, где заинтересованные молодые люди смогутознакомиться с производством, проводить для них экскурсии, даже трудоустраивать на время летних каникул. Программу «воскрестной» школы следует рассчитывать на работу в течение учебного года (с октября по июнь). Благодаря этому выпускники школ, лицеев и колледжей будут целенаправленно идти обучаться выбранной специальности, имея уже представление о ней, а не поступать на те факультеты, которые считаются престижными или где меньше конкурс. На протяжении всего периода обучения руководители предприятий не должны упускать такого студента из виду, по возможности хорошо успевающим студентам выплачивать стипендию, что будет хорошей мотивацией. Принимать их на практику, причем желательно предоставляя рабочее место, где будущий специалист сможет получить определенные навыки, а по окончанию вуза в обязательном порядке принять на работу. Это вызовет определенный интерес у школьников, когда они будут уверенны в том, что по окончании обучения в вузе им не придется мотаться в поисках работы, а будут трудоустроены и желательно с хорошей заработной платой. Конечно на это потребуется определенное времяи затраты, но и на переобучение молодого специалиста также потребуется время.

С экономической точки зрения это будет выгодно для предприятия, так как они будут воспитывать будущего специалиста в традициях своего предприятия, иметь о нем определенное представление, как известно легче человека воспитать, чем перевоспитать.

В заключении следует отметить, что при хорошо разработанном бизнес-плане предприятия, при усовершенствовании системы целевого набора персонала на основе прогнозирования численности работников по категориям и профессиям, организации непрерывного анализа внешнего и внутреннего рынка труда, активизации маркетинга персонала; разработки комплексных целевых программ развития профессионализма и механизма их реализации, эта схема принесет свои положительные результаты, что немаловажно для развивающейся молодой республики.

Список литературы

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. – СПб.: издательство Питер. – 1999. – 416с.
2. Балашенко, В. Как воспитать идеального менеджера? / В. Балашенко, В. Романенко // Справочник по управлению персоналом. – 2004. - № 2. – 196 с.
3. Беккер, Г. Человеческое поведение: экономический подход // Избранные труды по экономической теории. - М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 295 с.
4. Гуияр Франеис Ж., Келли Джеймс Н. Преобразование организации / пер. с англ. – М.: Дело. – 2000. – 376 с.
5. Доклад / 15 фатальных ошибок при подборе персонала. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hr-journal.ru/archive/article.shtml?doklad.

УДК 316.354

ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Кураков Е. Ю.
ФГАОУ ВПО НИУ «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород, РФ
curackov.eugeny@yandex.ru

Предпринимательство представляет собой социальный институт с наличием целостной системы социально-правового регулирования, субъекты которого составляют специфическую форму социокультурных отношений и осуществляют любую экономическую деятельность, не запрещенную законом в целях получения прибыли. Отличительной характеристикой субъектов предпринимательства друг от друга выступают элементы организационной культуры.

Теоретическое осмысление организационной культуры в научной литературе сложилось с 30-х годов прошлого века. К настоящему времени накоплена обширная методологическая и теоретическая база, однако вопрос научной интерпретации организационной культуры предпринимательства сравнительно нов.

Следует различать организационную культуру предпринимательства и предпринимательскую культуру.

За рубежом предпринимательская культура изучена Стивеном Макгуайром [1]. Им определена и подтверждена модель организационной культуры, которая предусматривает доход от новых источников. Предпринимательской С. Макгуайр считает ту культуру, которая

представляет собой систему общих для членов организации ценностей, убеждений и норм, в том числе оценки творчества и толерантности творческих людей. С. Макгуайр полагает, что инновации и использование возможностей рынка вызывают соответствующее предпринимательское поведение. Экономическая неопределенность, угрозы со стороны конкурентов и другие процессы обуславливают проблемы выживания и процветания, побуждая членов организации вести себя соответственно.

По мнению отечественных ученых, предпринимательская культура представляет собой совокупность ценностей, норм и социальных практик, являющихся регуляторами предпринимательской деятельности и получающих отражение в социальных практиках ведения бизнеса, то есть она является коллективно разделяемым «эталоном» реализации предпринимательской деятельности [2].

Таким образом, западный подход к анализу предпринимательской культуры делает акцент на её особых качествах, ориентации организации на поиск новых источников дохода. Исходя из этого, любая организация, в т.ч. не являющаяся субъектом предпринимательства, может обладать предпринимательской культурой. Отечественный подход к предпринимательской культуре, напротив, выделяет ее принадлежность к предпринимательству как к социальному слою.

По нашему мнению, субъекты малого и среднего предпринимательства с одной стороны, находятся под влиянием сложившейся в обществе предпринимательской культуры, а с другой стороны, являются источником возникновения собственной организационной культуры.

Организационная культура предпринимательства предполагает набор сущностных характеристик организационной культуры присущих конкретным субъектам бизнеса (организациям). Это элементы организационной культуры - символы, традиции, обычаи, система ценностей и верований, а также миссия, организационные цели, предпринимательская идея и другие составляющие.

Тенденции современного развития бизнес среды, международная интеграция хозяйственных связей приводят к необходимости рассматривать организационную культуру малого и среднего бизнеса с позиции экстерналистского подхода. Он позволяет определить факторы развития и формирования культуры [3].

В соответствии с экстерналистским подходом, организационная культура субъектов малого и среднего предпринимательства формируется в тесной зависимости от национальной культуры и следует требованиям окружающей среды. Факторы глобализации, формирование сетевых сообществ приводят к возникновению интернациональных организационных культур.

Экстерналистский подход ориентирует исследование на раскрытие внешних источников формирования организационной культуры и рассмотрение обеспечивающих ее механизмов.

Обеспечивающими механизмами организационной культуры предпринимательства выступают предпринимательская культура, сложившаяся в обществе, гипернормы (нормы глобального уровня), а также система социально-правовой регуляции. Эти механизмы влияют прямо и опосредованно на организационную культуру предпринимательства, задавая вектор её развития и содержания.

Предпринимательская культура, как отмечено ранее, понимается нами как система общих для социального слоя предпринимателей ценностей, убеждений, установок, правил поведения и пр. Эта ценностная система не является полностью стабильной, она соответствует вызовам окружающей среды, социально-политическим, экономическим реалиям конкретного времени.

Гипернормы – это универсальные убеждения и ценности; нормы высшего уровня, основанные общечеловеческими ценностями. Гипернормы характерны для общемирового уровня, на них ориентируется социальная ответственность и моральные обязательства предпринимателей, этические нормы бизнеса. Гипернормы обеспечивают основу для социальных отношений и взаимодействий субъектов предпринимательства и общества. Гипернормы могут противоречить деятельности конкретных субъектов предпринимательства в сфере легальности бизнеса, коррупционных составляющих и пр.

Система социально-правовой регуляции представляет собой совокупность способов регуляции социальных отношений и взаимодействий субъектов предпринимательства и общества. Она включает нормативное регулирование посредством правовых норм, государственное регулирование (в т.ч. с использованием экономических инструментов и рычагов воздействия), социальное (общественное) регулирование и социальный контроль. Эта система обеспечивает взаимодействие общества и предпринимателей, регулируя типичные социальные отношения и вырабатывая определенные социальные нормы предпринимательства.

Формируясь под влиянием факторов внешней среды макроуровня (в том числе социально-политических и экономических, национальных условий), обеспечивающие механизмы организационной культуры предпринимательства в свою очередь являются регуляторами организационной культуры конкретных субъектов предпринимательства. С другой стороны, рассмотренные механизмы взаимодействуют между собой. Это взаимодействие, взаимовлияние характеризуется тем, что в определенный период времени их значимость и важность для формирования организационной культуры конкретных субъектов предпринимательства различна. Кроме того, отношения между обеспечивающими механизмами организационной культуры предпринимательства могут быть как гармоничными, взаимоподкрепляющими, так и деструктивными и противоречивыми.

Список литературы

1. McGuire, Stephen J.J. (2003). Entrepreneurial Organizational Culture: Construct Definition and Instrument Development and Validation, Ph.D. Dissertation, The George Washington University, Washington, DC.

2. Попов, А.А. Социологический анализ условий формирования и развития культуры российских предпринимателей: автореферат дис. ... кандидата социологических наук. Екатеринбург, 2013.

3. Лебедева, Н.Ю. Методологические вопросы изучения организационной культуры / Н.Ю. Лебедева, Е.М. Широнина // Фундаментальные исследования. - 2012. - № 9-3. - С.729-733.

УДК 331.52

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Лукьянова К. К.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
ksenia979@rambler.ru

Развитие экономики любого государства определяется имеющимися человеческими ресурсами, способностью последних к эффективному труду, а также наличием условий для его осуществления. Нестабильность политической, экономической и демографической ситуации в Донецком регионе не может не отражаться на состоянии рынка труда и на уровне занятости населения. В такой ситуации анализ имеет особую актуальность и практическую значимость для тех организаций, которые регулируют занятость населения.

Изучению рынка труда, особенностей регулирования занятости и причин возникновения безработицы посвящены научные труды следующих ученых: П. Ю. Беленького, Д. П. Богини, А. О. Вереникина, М. И. Воейкова, С. П. Калининой, Э. М. Либановой, А. Э. Котляра, О. В. Нартюка, А. А. Ткаченко, В. Г. Федоренко и др.

Целью данного исследования является анализ ситуативных тенденций развития регионального рынка труда для обеспечения продуктивной и эффективной занятости как необходимой предпосылки повышения уровня жизни населения.

Анализ занятости населения является одной из важнейших задач при исследовании процессов, происходящих на рынке труда.

На современном этапе экономического развития состояние рынка труда является глобальным социальным параметром, который определяет материальное и социальное положение *экономически активного населения* – часть населения, занятая общественно полезной деятельностью, приносящей доход [1].

В условиях функционирования современного рынка труда особую актуальность получили вопросы обеспечения сбалансированности спроса и предложения рабочей силы. Обеспечение оптимального соотношения вышеуказанных составляющих рынка труда является основным и одним из обязательных условий эффективного регулирования занятости и безработицы.

Предложение рабочей силы на рынке труда обеспечивается экономически активным населением – частью всего населения государства, в состав которого входят только те лица, которые занимались экономической деятельностью, или искали работу и были готовы приступить к ней, то есть «занятые» и «безработные».

Уровень экономической активности населения (т.е. отношение численности экономически активного населения к численности населения соответствующего возраста) Донецкой области изображен на рисунке 1.

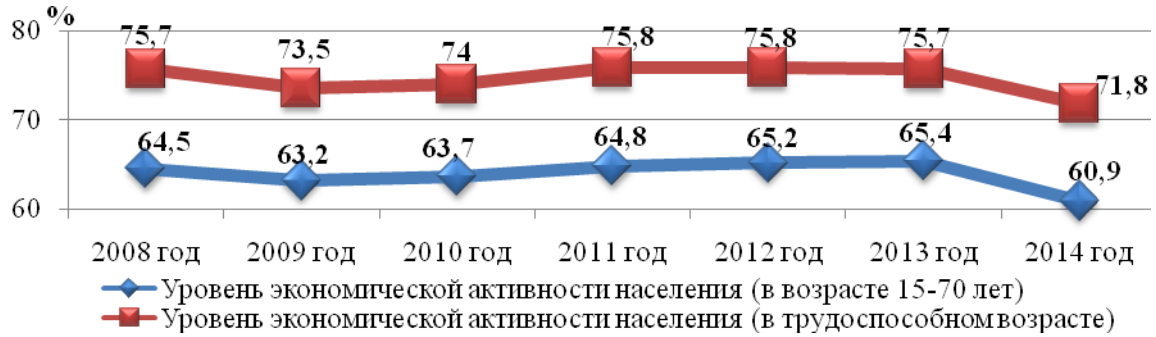


Рис. 1. Динамика уровня экономической активности населения Донецкой области за 2008 – 2014 гг.

Как видно из графика, в Донецкой области доля экономически активного населения в период после кризиса 2008 г. имеет устойчивую тенденцию роста, несмотря на уменьшение общей численности населения страны и общей численности населения рассматриваемого региона. Однако в 2014 г. произошел резкий спад численности экономически активного населения.

Таким образом, за последние 7 лет уровень экономической активности населения снизился: в возрасте 15-70 лет – на 5,6 % и составил 60,9%, в трудоспособном возрасте – на 5,2% и составил 71,8 %.

На рисунке 2 изображена динамика изменения численности занятого населения. Наибольшая численность занятого населения наблюдалась в 2008 г. С 2013 г. рынок труда Донецкой области характеризовался уменьшением объемов занятости. В 2014 г. произошло резкое снижение численности и доли занятого населения: на 6,1% в возрасте 15-70 лети на 5,8%населения в трудоспособном возрасте. Такая динамика, очевидно, является следствием политического кризиса, который негативно повлиял на экономическую ситуацию как на макроуровне, так и на микроуровне.

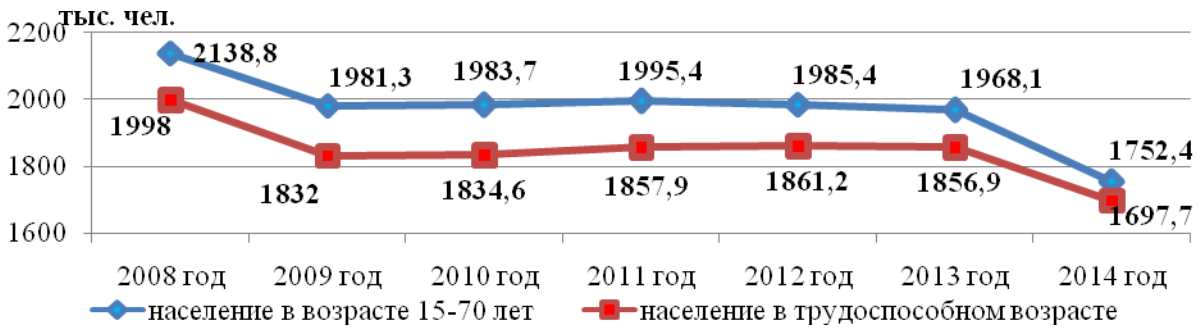


Рис. 2. Динамика численности занятого населения Донецкой области за 2008-2014 гг. [2, 3]

Уровень безработицы населения Донецкой области представлен на рисунке 3.

Доля безработныхв трудоспособном возрастепревышает долю безработных людей в возрасте 15-70 лет на 0,3 % в 2008 г., на 0,7 % в 2009 г. и 2010 г., и на 0,5 % в 2011 г. и в 2012 г. В 2013 г. уровень безработицы населения снизился: в возрасте 15-70 лет – на 0,2 %, в трудоспособном возрасте – на 0,3 %. В 2014 г. уровень безработицы значительно увеличился: на 2,2 % и 3,1 %, превысив даже показатели кризисного 2009 г.

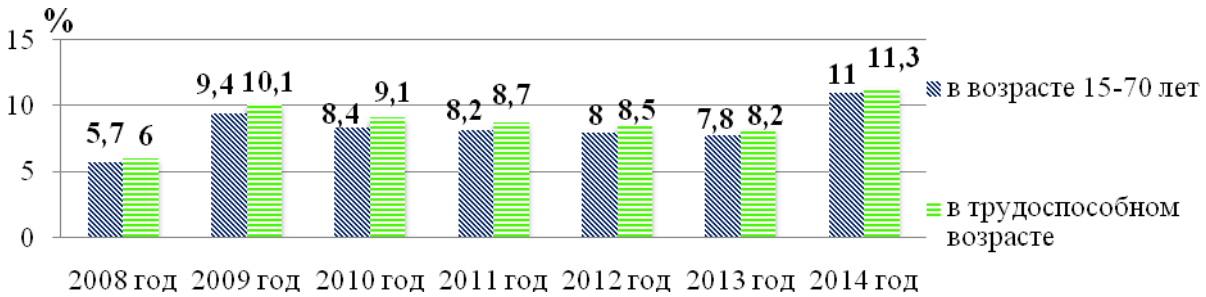


Рис. 3. Динамика уровня безработицы населения Донецкой области за 2008-2014 гг. [2, 3]

Следует отметить, что отсутствие работы значительное время, разочарование найти работу приводят к тому, что некоторые люди, по сути, теряют квалификацию и даже теряют желание регулярно работать. Некоторая часть безработного населения пополняет криминальные слои, а также ряды люмпенов и лиц без определенного места жительства. То есть, приходится иметь дело с наихудшими последствиями безработицы. Поэтому со стороны государства необходимо внедрение мер, направленных на преодоление проявлений массовой безработицы.

Система экономических механизмов государственного регулирования рынка труда должна быть направлена на обеспечение его эффективного функционирования и развития, сбалансированности между спросом и предложением рабочей силы, роста уровня продуктивной занятости трудовых ресурсов, оптимального сочетания роста эффективности труда и

расширения спроса на рабочую силу. Это станет весомым фактором дальнейшего социально-экономического роста.

Список литературы

1. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. –М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

2. Рынок труда Донецкой области: основные показатели рынка труда [Электронный ресурс] / Главное управление статистики в Донецкой области. – Режим доступа: http://donetskstat.gov.ua/statinform/rinok_praci_3.php.

3. Экономическая активность населения: экспресс-выпуск [Электронный ресурс] / Государственная служба статистики Украины. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Рынок труда Донецкой области: спрос и предложение рабочей силы [Электронный ресурс] / Главное управление статистики в Донецкой области. – Режим доступа: http://donetskstat.gov.ua/statinform/rinok_praci_2.php?dn=0113.

УДК 331.45

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОХРАНЫ ТРУДА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ДОСТОЙНОГО ТРУДА

Лукьянченко Н. Д., Филахтова Т. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
sinic78@mail.ru

В развитых странах мира в последнее время одной из приоритетных задач является состояние здоровья работающего населения, которое является важнейшей составляющей трудового потенциала и в значительной степени определяет дальнейшее экономическое и социальное развитие любого общества.

Многочисленные несчастные случаи на производстве и профессиональные заболевания являются препятствием на пути к достойному труду и приводят к огромным экономическим потерям.

Целью исследования является обеспечения безопасности, сохранение здоровья и трудоспособности работников в процессе их трудовой деятельности как одного из показателей формирования достойного труда.

Актуальность проблем, связанных с безопасностью труда, приобретает все больший государственный вес, становится неотъемлемой частью социально-экономического развития любой страны.

На сегодняшний день в мире критическая ситуация в сфере безопасности труда, которая проявляется: высоким уровнем производственного травматизма и несчастных случаев, профессиональной заболеваемостью, неудовлетворительными условиями труда и санитарным состоянием предприятий, вследствие чего государство теряет квалифицированных работников, а взамен получает десятки тысяч человек, требующих полноценную социальную защиту.

Обострение проблем в сфере условий труда, обусловлено тем, что значительная часть работников находиться во вредных или тяжелых условиях труда. Масштабное распространение профессиональных рисков объясняется высоким уровнем развития индустриального труда, когда активное применение сложной техники, передовых технологий, химических и биологических веществ, различных видов энергии и проникающего излучения приводит к тому, что практически все сферы экономической деятельности подвержены рискам [1, С. 202].

По данным Международной Организации Труда (МОТ) каждые 3 минуты вследствие производственной травмы или профессионального заболевания в мире умирает один человек.

Рабочие места с вредными условиями труда отрицательно влияют на состояние рынка труда, что в результате приводит к ухудшению качества трудовых ресурсов: снижаются квалификация и производительность труда, падает престиж ряда профессий и специальностей и растет дефицит кадров по рабочим специальностям [2, С. 67-76].

Уровень производственного травматизма, несчастных случаев и профессиональной заболеваемости являются одними из основных показателей состояния охраны труда. Несмотря на некоторые позитивные тенденции в статистике, положение с обеспечением надлежащих, безопасных и здоровых условий труда на производстве, особенно на предприятиях угледобывающей промышленности, остается неудовлетворительным.

Состояние условий труда является важнейшим социально-экономическим показателем, который характеризует уровень научно-технических достижений и отношение государства к сохранению жизни и здоровья своих граждан.

Эффективный и безопасный труд возможен только на рабочих местах, где условия труда отвечают всем государственным нормативным требованиям. При усовершенствовании условий труда должна повышаться производительность труда, качество всей работы, сохраняться здоровье трудящихся, снижаться количество общей и профессиональной заболеваемости, исключение случаев производственного травматизма.

Организация производства, при которой игнорируются требования охраны труда, подрывает экономическую эффективность предприятий и не может являться основой для их устойчивого развития [3].

Основными причинами для формирования неблагоприятных условий труда являются несовершенные технологии, машины и механизмы, их

неисправность, неиспользование средств защиты, нарушение правил техники безопасности, режимов труда и отдыха.

Научно-технический прогресс внедряет новшества во все сферы современного материального производства, при этом коренным образом изменяются предметы и орудия труда, обработки информации, что и служит следствием для изменения условия труда.

По данным МОТ в среднем ежегодно на 100 тыс. работающих приходится примерно 6 несчастных случаев со смертельным исходом.

По мнению иностранных специалистов МОТ, на большое количество несчастных случаев со смертельным исходом влияют 5 основных причин:

1) неудовлетворительной подготовкой работников и работодателей по вопросам охраны труда;

2) отсутствием надлежащего контроля за состоянием безопасности на рабочих местах и соблюдением установленных норм;

3) недостаточным обеспечением работающих, средствами индивидуальной защиты;

4) медленным внедрением средств и приборов коллективной безопасности на предприятиях;

5) изношенностью (в некоторых отраслях до 80%) средств производства.

Анализ профессиональной заболеваемости по угольной, металлургической, и машиностроительной отраслям, показывает, что в них наблюдается наивысший уровень профессиональной заболеваемости.

Главными причинами формирования неблагоприятных условий труда в этих отраслях экономики остаются: несовершенные технологии, использование обветшалого оборудования, машин и механизмов, и их неисправность, неэффективность и неиспользование средств защиты работниками, нарушение правил охраны труда, режимов труда и отдыха.

Условия труда горняков способствуют постоянной угрозе здоровью шахтеров и являются следствием высоких показателей заболеваемости, с временной утратой трудоспособности, производственного травматизма в угольной и горнодобывающей промышленностях.

Угольная промышленность является наиболее рискованной с точки зрения опасности возникновения пожаров и взрывов, а именно: угольные шахты. С одной стороны, угольная отрасль является самой проблемной в промышленности, а с другой, уголь - единственный вид топливного сырья, запасов которого в недрах любой страны достаточно для полного удовлетворения потребностей всех секторов экономики на целые столетия.

Промышленная безопасность и охрана труда шахтеров находятся в неудовлетворительном состоянии и характеризуются высоким уровнем производственного травматизма, в том числе со смертельным исходом. В первую очередь это связано с чрезвычайно сложными горно-геологическими условиями угледобычи, а также низким по сравнению с показателями ведущих угольных государств уровнем ее технического и технологического обеспечения. Решение этой проблемы осложняется многочисленными

нарушениями технологической и производственной дисциплины на многих шахтах, существенными недостатками в организации государственного надзора за безопасным ведением горных работ на угледобывающих предприятиях всех форм собственности.

Главная задача охраны труда в угольной промышленности заключается в устранении причин травматизма на рабочих местах за счет осуществления научно-обоснованных профилактических мероприятий. Решению этой задачи будет способствовать слаженная работа государственной власти, опирающаяся на современный зарубежный опыт в области технологии и создания способов и средств защиты шахтеров в процессе труда.

Список литературы

1. Регулирование рынка труда // Н.Д. Лукьянченко, С.П. Калинина, В.М. Моложавый. – Донецк: ДонГУ, 1999. – С. 202.

2. Тимошина, Д. Новые требования к порядку складывания санитарно-гигиенической характеристики условий труда / Д. Тимошина, В. Вищипан, І. Лубянова // Справочник кадровика. - № 12. – 2005. – С. 67-76.

УДК 33:338.1

ВЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ГОСУДАРСТВА

Олейникова С. С.
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева»,
г. Орел, РФ
olesveta@yandex.ru

В современных условиях человеческий капитал выступает сложным и многогранным фактором экономики государства, без привлечения которого невозможно перейти на инновационный путь развития. Многие компании считают человеческий капитал самым ценным из всех видов капитала.

Сегодня человеческий капитал является главной доминантой стабильного роста и экономического развития различных государств. Так, в развитых странах основной прирост ВВП обеспечивается именно за счёт увеличения человеческого капитала, а доля человеческого потенциала составляет не менее 75% в национальном богатстве. Зарубежные учёные доказали, что увеличение на один пункт в усреднённом уровне IQ населения страны приводит к увеличению ВВП на душу населения на 229 дол. США, а увеличение каждого дополнительного пункта в оценке IQ на 5% увеличивает ВВП на душу населения на 468 дол. США [1]. Следовательно, повышение уровня образованности населения будет способствовать улучшению развития экономики. А поскольку повышение квалификации, получение

дополнительного образования – это одни из составляющих инвестиций в человеческий капитал, то эффективное инвестирование по данному направлению окажется благом, как для государства, так и для самого бизнеса.

В рейтинге стран по индексу человеческого капитала в 2015 г. лидирующие позиции в области финансирования в фундаментальные науки, новые технологии, НИОКР заняли Финляндия (85,78), Норвегия (83,84), Швейцария (83,58), Канада (82,88) и Япония (82,74). В России этот индекс составил 77,54.

Не менее важным показателем развития человеческого капитала в стране является индекс человеческого развития (ИЧР). Так, в 2014 году в пятерку лидеров вошли Норвегия (0,944), Австралия (0,933), Швейцария (0,917), Нидерланды (0,915) и США (0,914). Российская Федерация заняла 57 место (0,778) [2]. В 2015 году наблюдалась следующая динамика. Норвегия осталась возглавлять рейтинг (0,944), Австралия, Швейцария и Нидерланды увеличили свои индексы на два (0,935), тринадцать (0,930) и семь пунктов (0,922) соответственно. Дания переместилась с 10 места (0,900) на 4 место (0,923). США переместились на 8 место (0,915). Российская Федерация поднялась на семь позиций и заняла 50 место (0,798) [3].

Наиболее эффективными вложениями в человеческий капитал считаются вложения в образование, здравоохранение и мобильность. Первые два вида напрямую оказывают влияние на показатель ИЧР.

РФ обладает достаточно большим научно-исследовательским потенциалом, что позволяет ей по данному показателю занимать четвёртое место (8,9% от общего числа учёных мира), уступая США (22,8%), Китаю (14,7%) и Японии (11,7%). Средний IQ кандидатов наук составляет 125, специалистов с высшим образованием – 114, неполным высшим – 105-110, офисных работников и квалифицированных рабочих – 100. Однако запас человеческого капитала составляет 10-20% от уровня США, который можно оценивать как недостаточный [4].

Зарубежными учеными (Р. Земски, Л. Линч, П. Капелли) было доказано, что при повышении уровня образования на 10% производительность возрастает на 8,6%. При таком же увеличении основных фондов производительность труда повышается на 3,4%. Следовательно, предельная прибыль от инвестиций в человеческий капитал почти втрое превышает прибыль от капиталовложений в технику. Кроме того, каждый работник, как и работодатель, выдвигают свои ожидания от инвестиций в человеческий капитал. К ожидаемой отдаче в человеческий капитал относят более высокий уровень заработной платы, большее удовлетворение от выбранной работы, более высокую оценку будущей деятельности, улучшение условий труда. Ожидаемой отдачей вложений для компании можно считать улучшение производительности труда, увлечение качества и количества продукции, разработку новых технологий. Несомненно, вложения инвестиций в человеческий капитал являются доходными как для самого наёмного работника, так и для бизнеса в целом.

Однако, немногие компании рискуют осуществлять такие вложения, поскольку данный вид инвестирования имеет непрямое воздействие на конечный результат их деятельности. Так, инвестируя в образование, профессиональное развитие или переподготовку персонала, увеличивается вероятность увольнения работника сразу после обучения или спустя непродолжительное время, что, в первую очередь, будет вызвано ростом его стоимости на рынке труда и повышением спроса на его труд. Следующей составляющей риска является вероятность низкого усвоения новых знаний и навыков работниками в процессе обучения из-за их недостаточной образовательной и профессиональной подготовки, или отсутствия у слушателей заинтересованности в собственном профессиональном развитии в данном направлении.

В капитал здоровья человек осуществляет вложения в течение всей своей жизни. Такой вид инвестиций также имеет свой риск, который заключается в том, что, несмотря на внимательное отношение к здравоохранению внутри компании, человек может заболеть вне зависимости от того, какие вложения были произведены.

Таким образом, при выборе вида инвестирования в человеческий капитал предприятие должно не только руководствоваться желанием получения максимальной прибыли, учитывать возможности работников относительно собственного профессионального развития, а и выявлять факторы риска и своевременно внедрять мероприятия по их минимизации и устранению.

В целом, человеческий капитал является важной составляющей развития экономики страны. В России делается акцент на использовании природных ресурсов, а не на диверсификацию экономики, что может серьёзно повлиять на устойчивость и стабильность человеческого развития.

Список литературы

1. Подберезкин, А. И. Темпы роста ВВП и человеческий капитал / А. И. Подберезкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://eurasian-defence.ru/.

2. Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843.

3. Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gtmarket.ru/news/2015/12/16/7285.

4. Доклад Всемирного банка об экономике России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.worldbank.org.ru.

УДК 331.101.3

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Севрюкова С. В., Проскурина Е. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
svsevryukova@mail.ru

В современных рыночных отношениях ведущей стратегической задачей функционирования любого зарубежного и отечественного предприятия, является, формирование эффективной модели взаимодействия работника и его трудовых компетенций с общей концепцией организации, ориентированной на достижение финансовой устойчивости предприятия и обеспечения конкурентоспособности на рынке, за счет интегрирования модели мотивации в общую стратегию предприятия. Что дает возможность более эффективно сформировать систему воспроизводства трудового потенциала как на индивидуальном уровне, так и на уровне предприятия, а также создаёт высокую степень самореализации персонала и капитализации компетенций работника, рост производительности труда как общественного блага.

В условиях конкурентной среды стратегической проблемой является накопление индивидуальных компетенций работников через создание эффективной модели мотивации персонала при условиях: создание условий удовлетворенности работой от профессионально-деловой деятельности в условиях конкурентной среды и оптимизации рабочего и информационного пространства персонала.

Цель работы - рассмотреть особенности зарубежного опыта управления человеческими ресурсами в условиях глобализации и интеграции корпоративного управления.

Развитие и успех рыночных отношений невозможен без поиска новых современных форм мотивации и стимулирования труда. В нашем регионе вопросами стимулирования занимались, такие ведущие специалисты как: Лукьянченко Н.Д., Шилец Е.С. Специалисты в области социологии также занимались вопросами стимулирования труда, ведущими специалистами в этом аспекте являются: Н.М Токарская, И.С. Карпикова. Специалисты А. Эрели, Ж. Моно выделили особенности стратегической концепции управления в промышленно развитых странах, которые рассматривают персонал как решающий фактор сохранения конкурентоспособности и нацелены на подготовку кадров в соответствии с не стабильными условиями функционирования рынка под влиянием НТП.

Мировой опыт стимулирования труда персонала выделяет три модели: японскую, европейско-американскую, китайскую.

Японская модель стимулирования труда концентрирует внимание на нескольких особенностях, среди которых можно выделить положительные и отрицательные черты. Основополагающими положительными характеристиками Японской модели стимулирования персонала являются такие как: система «пожизненного найма», с помощью которой, фирма фактически принимает на работу будущих выпускников учебных заведений, прививая ценности, и трудовой менталитет, обучая специалистов в рамках своей специфической компетенции. Интенсивная ротация кадров, повышает трудовую мотивацию, работник расширяет кругозор деятельности новыми методами и формами развития индивидуального трудового потенциала. Ротация рабочего места по горизонтали дает возможность сравнить содержание оперций, и тем самым быстрее адаптироваться к новым условиям. Преимуществом Японской модели является не материальный аспект, а социальный который базируется на либеральном отношение к персоналу, и обеспечение гарантии занятости через ценность каждого сотрудника.

Недостатком данной модели является ротация кадров, которая проходит без согласования с персоналом и отсутствия стимулирующей роли оплаты труда, так как материальные аспекты здесь не является основополагающими. Личностная и профессиональная инициатива работника не является результатом оценки конечной деятельности работника, в этой связи работник абстрагируются от количества объёма решаемых задач. Отсутствие единых взглядов персонала, приводит к невозможности коллегиального решения. С целью реализации функций и задач рабочего места ориентация на их качество выполнения выделяет существенный недостаток: расточительство времени и средств.

Европейско-американской модели свойственна увязка должности и заработной платы со стажем работы на предприятии. В отличие от Японской модели здесь, персонал, не соответствующий занимаемой должности, подлежит увольнению, а не понижению в должности. Преимущественными аспектами являются: быстрое продвижение по карьерной лестнице, в связи с ростом стажа работы происходит повышение заработной платы. Присутствует высокий уровень принятия индивидуальных решений и соответственно рост индивидуальной ответственности. Регулирование оплаты труда на предприятии реализуется через отраслевые стандарты средней заработной платы и влияние конкурентов. Абсолютные размеры заработной платы зависят от квалификации персонала и стоимости проживания в данной местности. Большой акцент на предприятии приходится на корпоративную и социальную ответственность, за каждым работником закреплены медицинское страхование и охрана здоровья персонала. Социальный пакет в этой модели включает в себя статьи расходов: обучение работников, льготы в лице гибких систем оплаты труда, при которой работник «набирает» льготы на сумму, определенную администрацией фирмы затем, выбирает «пакет» льгот, пользование которым, предоставляется раз в год.

Недостатками являются: снижение гибкости при изменении содержания производственных задач, вследствие чего, происходит снижение чувства удовлетворённости работой, снижения физиологической и психологической активности работника от монотонности выполнения работы, увеличение прогулов как следствие чрезмерной специализации труда. Потеря эффективности хронологии организационной структуры в тех отраслях промышленности, где наблюдается широкий ассортимент товаров, и производственный процесс представляет в себе много стадийность технологического процесса.

Китайская модель стимулирования труда, характеризуется широкой системой дифференциации персонала по результатам экзаменов. Работникам присваиваются квалификационные разряды, которые носят субъективный характер и осуществляются на основании оценки прежних показателей работы, создается разница от реальных результатов деятельности работника и потенциальных результат деятельности работы за текущий период. К положительным моментам относится: справедливая цена за труд, соблюдение дисциплины, четкое выполнение поставленных задач работниками. К недостаткам данной модели следует отнести: тоталитаризм, практически отсутствует программа нематериального стимулирования.

Главным кредо работников в этой стране является: выполнение определенного объема работ, ровно столько сколько положено, не больше ни меньше. Также основополагающим негативным моментом, является - уголовная ответственность за непунктуальность. Отпуск в этой стране предмет роскоши, который появился недавно с 2008г. и составляет 5 дней при условии стажа работы более 10 лет, 15 дней при условии стажа работы не менее 20 лет [1]. В процессе распределения функций и задач отсутствует взаимозаменяемость, высокий уровень дистанции власти, низкая степень делегирования полномочий и ответственности.

Таким образом, зарубежный опыт мотивации и стимулирования персонала имеет свои особенности, сформированные на основе исторических предпосылок, менталитета и психологических аспектов. Несмотря на различия в построении и осуществлении стимулирования и мотивации персонала в зарубежных странах, каждая конкретная модель, преследует в конечном итоге цель, ради которой модель и создавалась – увеличение прибыли организации и обеспечение экономической и социальной отдачи человеческого капитала через результаты трудовой деятельности: улучшения качества труда, повышения уровня жизни работников, системное накопление специфических компетенций.

Список литературы

1. Журнал «Lom.Pw» [электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.lom.pw/id5832.

2. Козаченко, А.В. «Зарубежный опыт мотивации труда» [электронный ресурс] / Козаченко А.В. / / Режим доступа: http://www.elitarium.ru/.

3. Ивлев А. «Организация и стимулирование труда: зарубежный опыт» // [Электронный ресурс] / Ивлев А., Гарайбех Ю. // Режим доступа: http://www.chelt.ru/2003/12-03/list_12-03 .

4. Бизнес журнал «BIZKIEV». - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://bizkiev.com/content/view/992/

УДК 51(07)

ПЛАНИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ МЕСТ В КОММЕРЧЕСКИХ ВУЗАХ С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИИ ИГР

Гладкова Л. А., Сухинина О. А.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический университет», г. Алчевск
gladnv@km.ru

Одним из разделов прикладной математики, точнее — исследования операций, является теории игр. Чаще всего методы теории игр находят применение в экономике, чуть реже в других общественных науках — социологии, политологии, психологии, этики и других.

Под игрой понимают процесс, в котором участвуют две и более сторон, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу в зависимости от поведения других игроков. Теория игр помогает выбрать лучшие стратегии с учетом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках. Построение оптимальной стратегии в экономических задачах является достаточно сложным делом. Поэтому использование теории игр является своевременным и актуальным.

Теория игр имеет не очень длинную историю. Еще в восемнадцатом веке предлагались стратегии или оптимальные решения в математическом моделировании. А. Курно та Же. Бертран рассматривали задачи производства в условиях олигополии, позже ставшие примерами теории игр. Решающий поворот в развитии этой теории произошел в 1928 году благодаря Дж. фон Нейману. Именно тогда он представил математическое обоснование общей стратегии для игры двух участников в терминах минимизации и максимизации. Одним из родоначальников теории игр был и французский математик Е. Борель. Но первым систематизированным изложением идей и методов в этой области была работа фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» [1], которая распространила теорию игр на произвольное число участников и применила эту теорию к экономической поведения. Предложенная в ней стратегия — «минимакс», или минимизация максимальных потерь, определяется как рациональный курс в условиях неопределенности.

Теория игр применяется в экономике не только к моделированию задач организации промышленности, которые стали уже классическими, но и вообще практически к каждой задаче, что имеет экономический контекст. Да, сегодня это: 1) математические модели торгов и аукционов (микроуровень); 2)

производственная поведение фирм как на уровне продукта, так и на уровне его производства, включая также и поведение внутренних для фирмы субъектов (на промежуточном уровне экономики); 3) модели конкуренции стран и торговая политика государств, монетарная политика (макроуровень).

Конечно, этим применение теории игр не исчерпывается. Аппарат теории равновесия и теории игр послужил основой для создания современных теорий международной торговли, налогообложения, общественного блага, монетарной экономики, теории производственных организаций [2].

Рассмотрим пример применения теории игр в решении реальных задач, стоящих перед коммерческими вузами.

Условие нашей задачи состоит в том, что ректор коммерческого вуза "N" принимает решение о том, сколько необходимо выделить платных мест на предстоящий год. Его решение осложняет государство, которое может предоставить или сократить количество бюджетных мест вузу "N" или оставить все без изменения. Таким образом, у государства возможны три стратегии:

S_1 — государство увеличит количество бюджетных мест в коммерческом вузе "N", тем самым сократится спрос на платные места.

S_2 — государство не будет вводить новые бюджетные места, тем самым ситуация не изменится.

S_3 — государство сократит количество бюджетных мест, тем самым увеличится спрос на платные места.

По личному опыту ректор может сказать, как ведет себя спрос на платные места в зависимости от стратегий государства:

S_1	увеличит бюджетные места	30
S_2	оставит все без изменений	50
S_3	сократит бюджетные места	80

Кроме того ректор решал какое количество мест необходимо создать на новый учебный год: A_1: 30 мест; A_2: 45 мест; A_3: 50 мест; A_4: 80 мест.

Стоит отметить, что сокращение одного бюджетного места способствует увеличению прибыли учебного заведения "N" на 200 у.е., а прибавление способствует убытку в 350 у.е.

На основании вышеизложенных данных строим **матрицу доходов** A:

	$A_1(30)$	$A_2(45)$	$A_3(50)$	$A_4(80)$
S_1	спрос = кол-во мест $30 \cdot 200 = 6000$	спрос < кол-во мест $30 \cdot 200 - 15 \cdot 350 = 750$	спрос < кол-во мест $30 \cdot 200 - 20 \cdot 350 = -1000$	спрос < кол-во мест $30 \cdot 200 - 50 \cdot 350 = -11500$
S_2	спрос > кол-во мест $30 \cdot 200 = 6000$	спрос > кол-во мест $45 \cdot 200 = 9000$	спрос = кол-во мест $50 \cdot 200 = 10000$	спрос < кол-во мест $50 \cdot 200 - 30 \cdot 350 = -500$
S_3	спрос > кол-во мест $30 \cdot 200 = 6000$	спрос > кол-во мест $45 \cdot 200 = 9000$	спрос > кол-во мест $50 \cdot 200 = 10000$	спрос = кол-во мест $80 \cdot 200 = 16000$

Окончательно матрица доходов A (в тыс. у.е.) имеет вид:

	S_1	S_2	S_3
A_1	6	6	6
A_2	0,75	9	9
A_3	-1	10	10
A_4	-11,5	-0,5	16

Также построим **матрицу упущенных доходов** (матрицу рисков R):

	S_1	S_2	S_3
A_1	0	4	10
A_2	5,25	1	7
A_3	7	0	6
A_4	17,5	10,5	0

В ходе решения рассматриваются ситуации полной и частичной неопределенности, при этом используются различные критерии.

По критерию Вальда за оптимальную принимается чистая стратегия, которая в наихудших условиях гарантирует максимальный выигрыш, то есть $W = \max\left(\min a_{ij}\right)$. Критерий Вальда ориентирует статистику на самые неблагоприятные состояния природы, то есть этот критерий выражает пессимистическую оценку ситуации.

$W = \max\left(\min a_{ij}\right) = 6$.

Это значит, что A_1 является безрисковой стратегией с низким доходом.

Критерий минимального риска Севиджа рекомендует выбирать в качестве оптимальной стратегии ту, при которой величина максимального риска минимизируется в наихудших условиях, то есть обеспечивается $W_r = \min\left(\max a_{ij}\right)$. Для нашего примера получаем $W_r = 7$. Отсюда делаем вывод, что стратегии A_2(45 мест) и A_3 (50 мест) являются наилучшими стратегиями с точки зрения упущенных возможностей. В случае выбора стратегии A_2 доход составит 9000 у. е., а в случае выбора стратегии A_3 доход составит 10000 у.е. и не слишком большие потери в случае неудачи — всего 1000 у.е.

В данном примере также была рассмотрена ситуация частичной неопределенности с использованием критерия максимизации среднего ожидаемого дохода и минимизации среднего ожидаемого риска и сделаны соответствующие выводы.

Теория игр за свою историю претерпела определенных изменений и модификаций, но она до сих пор развивается и является актуальной как в экономике, так и в других науках. Ее применение может дать полезный эффект для экономики нашей молодой Республики.

Список литературы

1. Фон Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Фон Нейман.- М.: Наука, 1970. – 708 с.

2. Полтерович, В.М. Кризис экономической теории / В.М. Полтерович // Труды семинара «Неизвестная экономика».Отделение экономики РАН. – М.: ЦЭМИ [Электронные издания]. - Режим доступа: http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs /d9702t /d9702t.htm.

3. Льюс Р., Райфа Х. Игры и решения (пер. с англ.)/ Р. Льюс. - М.: Изд-во иностранной литературы, 1961. -- 642 с.

УДК 330.4

О ПРИМЕНЕНИИ ОПТИМИЗАЦИОННЫХ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ В ЭКОНОМИКЕ

Загурская Т. Н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
zagurskayatn@gmail.com

Многие задачи, с которыми приходится сталкиваться экономисту в повседневной практике при анализе хозяйственной деятельности предприятий, многовариантны. Так как не все варианты одинаково хороши, среди множества возможных приходится отыскивать оптимальный. Значительная часть подобных задач на протяжении долгого времени решалась исходя из здравого смысла и опыта. При этом не было никакой уверенности, что найденный вариант является наилучшим.

В современных условиях даже незначительные ошибки могут привести к огромным потерям. В связи с этим возникла необходимость привлечения к анализу и синтезу экономических систем оптимизационных экономико-математических методов и ЭВМ. Такие методы объединяют в одну группу под общим названием «оптимизационные методы анализа и принятия решения в экономике».

Чтобы решить экономическую задачу математическими методами, прежде всего, необходимо построить адекватную ей математическую модель, т.е. формализовать цель и условия задачи в виде математических функций, уравнений и (или) неравенств.

Одним из наиболее разработанных и широко проверенных на практике методов решения задач оптимизации является линейное программирование [1].

Впервые такие задачи решались советским математиком Л.В. Канторовичем (1912-1986) в 30-х годах как задачи производственного менеджмента с целью оптимизации организации производства и

производственных процессов, например, процессов загрузки станков и раскройки листов материалов. После второй мировой войны аналогичными задачами занялись в США. В 1975 г. Т. Купманс (1910-1985, родился в Нидерландах, работал в основном в США) и академик АН СССР Л.В. Канторович были награждены Нобелевскими премиями по экономике.

Оптимизационные модели представляют систему математических уравнений или неравенств, линейных или нелинейных, подчинённых определённой целевой функции и позволяют найти из множества возможных (альтернативных) вариантов наилучший вариант производства, распределения или потребления. Ограниченные ресурсы при этом будут использованы наилучшим образом для достижения поставленной цели.

Оптимизационные модели могут носить детерминированный и стохастический характер. В детерминированных моделях результат решения однозначно зависит от входных данных. Стохастические (вероятностные) модели в отличие от детерминированных описывают случайные процессы, в которых результат всегда остаётся неопределённым.

Целевая функция связывает между собой различные величины модели. В качестве цели выбирается экономический показатель (на микроуровне: максимум прибыли предприятия, минимум затрат, высокая рентабельность, низкая себестоимость; на макроуровне: максимум валового национального дохода, максимум среднедушевого денежного дохода и т. д.). Поэтому целевую функцию иногда взывают экономической, критериальной. Целевая функция – функция многих переменных и может иметь свободный член.

Задача линейного программирования характеризуется линейной целевой функцией переменных $Z = \sum_{j=1}^{n} C_j X_j \to \max$ и системой ограничений в виде линейных неравенств и уравнений:

$$\sum_{j=1}^{n} a_{ij} X_j \le b_i, i = 1,..., m; X_j \ge 0, j = 1,..., n$$

При постановке задачи на максимум выпуска продукции при заданных ограничениях по ресурсам вводимые переменные и коэффициенты обычно имеют следующий смысл: X_j – выпуск продукции при использовании j-го технологического способа; C_j – цена единицы продукции при j-м способе производства; a_{ij} – расход i-го ресурса при j-м способе (коэффициенты материалоемкости, фондоемкости, трудоемкости); b_i – наличие i-го ресурса.

В настоящее время менеджер может использовать при принятии решения различные компьютерные и математические средства. В памяти компьютеров держат массу информации, организованную с помощью баз данных и других программных продуктов, позволяющих оперативно ею пользоваться. Экономико-математические модели позволяют просчитывать последствия тех или иных решений, прогнозировать развитие событий. Наиболее часто используются оптимизационные модели принятия решений. Их общий вид таков: $F(X) \to \max$, $X \in A$.

Здесь X – параметр, который менеджер может выбирать (управляющий параметр). Он может иметь различную природу – число, вектор, множество и т.п. Цель менеджера – максимизировать целевую функцию $F(X)$, выбрав соответствующий X. При этом он должен учитывать ограничения $X \in A$ на возможные значения параметра X – он должен лежать в множестве A.

Среди оптимизационных задач менеджмента наиболее известны задачи линейного программирования, в которых максимизируемая функция $F(X)$ является линейной, а ограничения A задаются линейными неравенствами.

Различные технико-экономические и экономические задачи менеджмента, от оптимальной загрузки станка и раскройки стального листа или полотна ткани до анализа межотраслевого баланса и оценки темпов роста экономики страны в целом, приводят к необходимости решения тех или иных задач линейного программирования.

Общий вид модели для расчёта оптимального варианта производства продукции на предприятии:

Целевая функция $I = \sum_{j=1}^{g} (\text{Ц}_j - \text{З}_j) X_j \to \max$

где $Ц_j$ – цена реализации единицы товара j-го вида; $З_j$ – затраты на изготовление единицы товара j-го вида; X_j – количество товара j-го вида, подлежащее изготовлению.

Система ограничений:

ограничения по сбыту $X_{j\min} \le X_j \le X_{j\max}$,

ограничения по мощности $\sum_{j=1}^{n} b_{ij} X_j \le B_i$,

ограничения по снабжению $\sum_{j=1}^{n} m_{kj} X_j \le M_k$,

условие неотрицательности $X_j \ge 0$,

где $X_{j\min}$ – обязательный минимальный объём производства товара j-го вида, обусловленный необходимостью выполнения уже заключённых договоров или необходимостью сохранения своего присутствия с минимальным предложением на рынках, привлекательных в долгосрочном периоде;

$X_{j\max}$ – максимально возможный объём реализации товара j-го вида;

b_{ij} – норма затрат времени по изготовлению единицы товара j-го вида на оборудовании i-го вида;

B_i – фонд рабочего времени на оборудовании i-го вида;

m_{kj} – норма затрат материала k-го вида на изготовление единицы товара j-го вида;

M_k – имеющийся фонд k-го вида сырья.

В результате решения задачи находится некий план (программа) работы предприятия. Отсюда и появилось слово «программирование». Слово «линейное» указывает на линейную зависимость, как в целевой функции, так и в системе ограничений. Задача обязательно носит экстремальный характер, т.е. состоит в нахождении (максимума, минимума) целевой функции.

Однако задачами линейного программирования не исчерпываются все виды оптимизационных экономических задач, так как во многих случаях целевая функция задачи и ограничения на область допустимых решений не удовлетворяют условиям линейности [2]. Тогда применяются специальные методы нелинейного программирования, например метод множителей Лагранжа, динамического и имитационного программирования и др.

С ростом мощности компьютеров необходимость применения изощренных математических методов снижается, поскольку во многих случаях время счёта перестает быть лимитирующим фактором, оно весьма мало (доли секунд).

Список литературы

1. Гасс, С. Путешествие в страну линейного программирования / Пер. с англ. – М.: Мир, 1973. – 176 с.

2. Орлов, А.И. Задачи оптимизации и нечёткие переменные. – М.: Знание, 1980. – 64 с.

УДК 339.164: 330.4

ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СЕБЕСТОИМОСТИ СКОРОПОРТЯЩИХСЯ ТОВАРОВ

Кривенчук О. Г.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
o.kriventhuk@mail.ru

Логистические затраты часто составляют существенную долю в себестоимости продукции. Особенно актуальной становится задача снижения этих затрат в регионах, находящихся в условиях политической и экономической блокады. Учитывая сложность применения научных методов и дорогостоящих вычислительных программ на территориально и хозяйственно разрозненных предприятиях, которые зачастую конкурируют между собой и не имеют чёткой информации о рынке сбыта, предлагается методика поэтапного моделирования ситуации, которая отдаёт предпочтение простым методам поиска оптимального планирования с помощью программ в Excel [1].

За основу оптимизационного экономико-математического моделирования берётся классическая модель транспортной задачи [2]:

$$F = \sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} c_{ij}x_{ij} \to min$$

$$\sum_{j=1}^{n} x_{ij} \le A_i \qquad (i = \overline{1,m})$$

$$\sum_{i=1}^{m} x_{ij} = B_j \qquad (j = \overline{1,n})$$

$$x_{ij} \ge 0 \qquad (i = \overline{1,m};\ j = \overline{1,n})$$

Решением является условно-оптимальный план с минимальными суммарными транспортными затратами F_1, который не принимает во внимание потери, связанные с возможной порчей товаров, а также нерациональным использованием наёмного автотранспорта.

На втором этапе решается задача с запретами на некоторые фиктивные поставки, которая обеспечит обязательный сбыт тех товаров, срок хранения которых истекает [3]. Оптимальные издержки F_2 в новой задаче увеличатся.

Предлагаются различные мероприятия k, связанные с хранением и сбытом скоропортящихся товаров. Как варианты k рассматриваются изменение сортности товара и его уценка, утилизация части товара и возможности компенсации потерь за счёт использования отходов, поощрение

работников предприятия в форме выдачи натуральной продукции в счёт премиальных выплат сверх заработной платы, частичная переработка продукции с целью продления срока хранения и т.п. Допускается комбинация различных вариантов.

Многократно решается оптимизационная задача на минимум логистических затрат F_k.

Возможное сокращение логистических потерь по каждому мероприятию получим в размере Δ_k:

$$\Delta_k = F_k - F_1 \leq F_2 - F_1$$

После многократного решения задачи и сравнения оптимальных издержек разрабатывается наиболее приемлемая стратегия поведения.

Следующим этапом решения логистических задач является оптимальное использование парка автотранспорта. Интересна ситуация одновременной перевозки транспортной единицей различных товаров. Например, для плодово-ягодной продукции. В этом случае каждый вид продукции l, подверженной утруске и потере качественных характеристик непосредственно в процессе перевозки, имеет ограничение по времени в пути – t_1. При решении задачи оптимального использования парка автомобилей, предлагается оригинальный способ применения модели с ограничением пропускной способности. Некоторое транспортное направление из пункта i в пункт j условно разбивается на два, три и более в зависимости от количества наименований товаров, перевозимых одновременно, удельные затраты на перевозку корректируются с учётом потерь от допустимого снижения качества товара в пути. Целью является минимизация приведенных суммарных затраты по доставке скоропортящихся грузов.

Все предлагаемые методики будут давать ещё больший эффект, если станет возможным централизованное решение задач учёта рыночного спроса в различных пунктах и в ассортименте, а также оптимальное использование нанимаемого автотранспорта для конкурирующих между собой и имеющих разную хозяйственную подчинённость предприятий, сбывающих скоропортящуюся продукцию.

Решение подобных задач позволяет увеличивать прибыль производителям продукции за счёт сокращения логистических затрат, увеличивать прибыль автотранспортных предприятий, насыщать потребительский рынок более качественной продукцией, а также снижать розничные цены на товары народного потребления.

Список литературы

1. Костевич, Л.С. Математическое программирование: информационные технологии оптимальных решений: [учеб. пособ.] / Л.С. Костевич. – Мн.: Новое знание, 2003. – 424 с.

2. Глухов, В.В. Математические методы и модели для менеджмента: [учеб. пособ.] / В.В. Глухов, М.Д. Медников, С.Б. Коробко. – 3-е изд., стер. – СПб.: Изд-во «Лань», 2007. – 528 с.

3. Афанасьев, М.Ю. Исследование операций в экономике: модели, задачи, решения: [учеб. пособ.] / М.Ю. Афанасьев, Б.П. Суворов. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 444 с.

УДК 331.104:330.4

ПРОБЛЕМЫ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РАЗРАБОТКИ КАДРОВЫХ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Миронова Е. М.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
mironova_em@mail.ru

В стратегии управления современным предприятием необходимо на всех этапах принимать ответственные решения по организации, планированию, прогнозированию, анализу и контролю системного управления и всех видов деятельности. Поэтому качество принимаемых управленческих решений непосредственным образом отражается на всех показателях производственного процесса, так как оно влияет на продолжительность производственного цикла и всех его составляющих, на обеспечение эффективности деятельности предприятия в целом [1].

Из этих принципов совершенствования управления персоналом на всех уровнях является существенным и еще недостаточно востребованным резервом повышения эффективности хозяйственной деятельности любой организации. Во многом это зависит от качества управления, определяется принятыми тактическими, организационными и стратегическими решениями. Само решение является специфическим «продуктом» труда руководителя. Более того, качественные управленческие решения по кадровым вопросам, правильно и вовремя реализованные, непосредственным образом определяют эффективность использования трудового потенциала предприятия.

Исследованием проблем оптимизации социально-трудовых отношений занимались такие учёные, как Колот А.М., Лукьянченко Н.Д., Богиня Д.П., Гречишников В.А., Швец Е.Б., Асламов А.И. и др. (см. библиографию [2]).

Поэтому необходимость теоретических и практических разработок в вопросах повышения эффективности деятельности производства за счёт совершенствования системы управления персоналом приобретает весомую значимость. Это обусловило актуальность дальнейшего изучения основ использования математического инструментария к моделированию механизма разработки и принятия управленческих решений в кадровом менеджменте предприятия на современном этапе.

Характерной особенностью управления персоналом, как и любыми производственными системами, является достижение определённой цели. Управление персоналом на предприятии предполагает наличие объекта и субъекта управления. Объектами управления (управляемая подсистема) является персонал предприятия. Субъектами управления (управляющая подсистема) выступают руководители и др. специалисты производственных подразделений.

При принятии решений по управлению персоналом учитываются как управляемые, так и неуправляемые переменные. Первые находятся в распоряжении субъекта управления и, прежде всего, характеризуют способы использования ресурсов для достижения поставленных целей. Вторые характеризуют заданные внешние и внутренние условия (правовые, финансовые и другие ограничения, имеющиеся производственные и кадровые возможности и т.д.). Они не являются инструментом при принятии решения, но оказывают сильное влияние на выбор решения.

Введем следующие обозначения: S_0 – начальная проблемная ситуация; T – время для принятия решения; R – необходимые для принятия решения ресурсы; S_1 – проблемная ситуация; $H=(H_1,H_2,...,H_n)$ – множество предположений о развитии ситуации в будущем (как частный случай может использоваться одно предположение); $C=(C_1,C_2,...,C_m)$ – множество целей, на достижение которых направлено решение (как частный случай, решение может быть направлено на достижение одной цели); $O=(O_1,O_2,...,O_q)$ – множество ограничений; $A=(A_1,A_2,...,A_r)$ – множество альтернативных вариантов решения (как минимум, два); $K=(K_1,K_2,...,K_p)$ – множество критериев выбора наилучшего решения (как частный случай может использоваться один критерий); f – функция предпочтения субъекта управления, включающая, как множество объективных критериев, так и личные субъективные предпочтения; $A*$ – оптимальное решение субъекта управления.

Для индивидуального субъекта управления задача организации механизма принятия решений может быть записана в следующем виде:

$$\left\langle S_0,T,R \mid S_1,H,C,O,A,K,f,A* \right\rangle. \qquad (1)$$

Слева от вертикальной черты расположены параметры, которые известны, а справа – неизвестные элементы задачи.

В ряде случаев время и ресурсы на принятие решения могут быть неизвестны и подлежат самостоятельному определению. Тогда формула (1) будет выглядеть так:

$$\langle S_0 \mid S_1, T, R, H, C, O, A, K, f, A^* \rangle. \quad (2)$$

Если начальная проблемная ситуация определена с уровнем конкретности, которого достаточно для принятия решения, то её определение не требуется. Поэтому в (1) справа от вертикальной черты этот элемент отсутствует:

$$\langle S_0, T, R \mid H, C, O, A, K, f, A^* \rangle. \quad (3)$$

Под проблемой принятия решений (1)-(3) понимается разница между фактическим и желаемым состоянием объекта принятия решения. Проблема всегда связана с определёнными условиями и причинами её возникновения, которые обобщенно называются ситуацией [3].

Совокупность проблемы и ситуации образует проблемную ситуацию. Начальная проблемная ситуация описывается содержательно и, если это возможно, совокупностью количественных характеристик. Описание проблемной ситуации должно заканчиваться короткой содержательной формулировкой проблемы, которую необходимо решить.

На процесс принятия решений влияет внешняя среда. Реально как внешняя среда могут выступать ресурсы, выделяемые для достижения цели управления, информация об условиях функционирования объекта управления и тому подобное. Причины влияния внешней среды могут быть известными, случайными (неизвестными, не предусмотренными) или неопределёнными (неизвестными и непредсказуемыми).

На основе моделирования ситуаций определяется механизм выработки управленческого воздействия и структуры системы управления персоналом при изменении внутренней и внешней среды. Это позволяет обосновать механизм принятия решений, который ориентирует производственные предприятия на эффективное управление персоналом. Практическая значимость заключается в разработке обоснованной системы управления персоналом и методики диагностики эффективности его использования.

Знание причин и следствий управленческих решений позволяет руководителю более тщательно подходить к изучению их содержания. Каждый из рассмотренных результатов управленческих решений в кадровом менеджменте будет получен при различных материальных затратах и затратах труда руководителя, и может иметь совершенно различные экономические и социальные последствия для трудового коллектива.

Поэтому руководитель должен более детально изучать содержание своих решений, грамотно и правильно распределить работу по организации алгоритма управления персоналом, пытаться проанализировать возможные ошибки в процессе применения моделей управленческих действий.

Список литературы

1. Сердюк, О.Ю. Механизм обеспечения достойного труда на предприятиях Украины / О.Ю. Сердюк, Е.М. Миронова, Н.В. Гуменюк // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2010. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 384-389.

2. Колот, А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: [монографія] / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2004. – 230 с.

3. Міронова, О.М. Аспекти використання трудового потенціалу на металургійних підприємствах в умовах реформування / О.М. Міронова, В.Ю. Шилов // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2011. – Спецвипуск, том 2. – С. 195-199.

УДК 330.42

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Пелашенко А. В.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
allapelashenko@mail.ru

Математические модели экономических процессов и явлений помогают установить и проанализировать взаимосвязь между изучаемыми показателями с целью оптимизации управления системой. В общем смысле под моделью понимают специальным образом созданную форму объекта для воспроизведения и изучения его отдельных, специально выделенных, характеристик. Само слово «модель» происходит от латинского «modus», что означает «мера».

Важным понятием, характеризующим процесс создания моделей, является сам термин «моделирование». Это научный метод исследования объектов и процессов с целью построения их моделей, которые отражают определенные особенности предмета исследования. Моделирование предполагает проведение опытов, расчетов и анализ построенных моделей с тем, чтобы по результатам такого исследования можно было составить представление о процессах и явлениях, имеющих место в реальных объектах.

Моделирование находит широкое применение как в теоретических так и в эмпирических исследованиях. В первом случае с помощью моделирования устанавливается абстрактная зависимость между изучаемыми показателями посредством теоретического выражения и применения математического аппарата с использованием современных технических средств. Во втором случае на основе наблюдений рассматриваются конкретные факторы, влияющие на объект изучения.

Математическое моделирование является важной составляющей любого экономического исследования. Одной из важнейших особенностей таких моделей является их способность выделить логическую структуру и определить количественные соотношения между зависимыми и независимыми переменными, характеризующими объект исследования.

Применение методов математического анализа, исследования операций, теории вероятностей и математической статистики, теории игр, теории массового обслуживания, теории случайных процессов, эконометрики дает возможность значительно расширить классы математических моделей, используемых в экономике.

Появление ЭВМ, а также современные технические средства способствовали тому, что математическое моделирование и прогнозирование заняло одно из ведущих мест среди других методов исследования.

Необходимость и эффективность применения математических методов в экономике обусловлены многими причинами. Так, при исследовании экономических явлений невозможно использовать модели подобия. Кроме того возможности экспериментальных исследований в экономике существенно ограничены: во-первых, эксперимент в чистом виде практически невозможен вследствие взаимосвязи экономических систем, во-вторых, эксперимент не дает возможности долгосрочных последствия принятия тех или иных управленческих решений.

Экономико-математическая модель с помощью математических соотношений позволяет компактно описать исследуемый процесс, определить существенные и несущественные для данной системы параметры и связи между ними, количественно и качественно оценить влияние одних показателей на другие, построить прогноз, а также рассмотреть альтернативные варианты поведения системы.

Современные технические возможности позволяют оперативно производить необходимые расчеты при большом количестве эмпирических данных. Это актуально также и в связи с тем, что экономические процессы имеют, зачастую, динамический характер и их исследование требует своевременной обработки устойчивого потока новых данных. При расчете параметров математической модели и построении прогноза широко применяются как стандартные приложения (например, Microsoft Excel), так и специальные программы (такие, как WinQSB, EViews, MAPLE).

В любой экономической системе можно выделить два базовых уровня экономических процессов: производственно-технологический и уровень социально-экономических процессов. Для максимально эффективного

описания функционирования экономической системы необходимо производить моделирование на обоих уровнях. На первом возможности экономических систем часто описываются с помощью производственных функций различного типа или балансовых соотношений. Главная цель моделирования на втором уровне – определение управляющих воздействий, то есть, каким образом можно реализовать производственные возможности, описанные на первом уровне. При решении практических задач описание второго уровня значительно сложнее.

Необходимо отметить также широкий спектр применения математического моделирования. Такие исследования активно используются как для исследования глобальных, в том числе и общегосударственных, процессов, так и для определения оптимальной стратегии небольших фирм и предприятий.

В решении практических экономических задач можно выделить ряд аспектов применения математических методов.

Математические методы позволяют упорядочить систему экономической информации, выявить недостатки и пробелы, а также выработать определенные требования к ее качественному и количественному содержанию.

Математическое моделирование позволяет решать принципиально новые экономические задачи, исследование которых иными методами на практике невозможно.

Методы математического моделирования способствуют углублению количественного анализа экономических проблем в разрезе как непосредственного расчета соответствующих показателей, так и оценки последствий их изменения, то есть анализа их устойчивости.

Рассматривая аспекты математического моделирования в экономике, можно сделать вывод, что обе этих науки выигрывают от их симбиоза. Математические методы позволяют повысить эффективность функционирования экономических систем, а математика существенно расширяет сферу своего практического применения, давая стимул для развития ее прикладных направлений.

Список литературы

1. Архангельский, С.И. Лекции по научной организации учебного процесса в высшей школе: [монография] / С.И. Архангельский. М.: Высшая школа, 1976. – 200 с.

2. Лепехова, Е.Б. Экономика и математическое моделирование / Е.Б. Лепехова // Научный вестник МГТУ ГА. – 2009. - № 153. - С.70-73.

3. Сокольская, Е.Е. Математическое моделирование в экономике / Е.Е. Сокольская, В.И. Дворецкая // Современные наукоемкие технологии. – 2014. - № 5-2. - С.177-178.

4. Барлыбаев, А.А. Математический язык в экономической науке / А.А. Барлыбаев, М.Г. Юмагулов, Г.М. Юнусов // Проблемы современной экономики. – 2009. - № 4. - С/ 61-64.

УДК 338.24: 332.1: 330.322: 330.341: 330.4: 532.591

О ЗАКОНОМЕРНОСТЯХ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И МАТЕМАТИЧЕСКОМ МОДЕЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Полшков Ю. Н., Пайков В. И.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
Конакрийский университет им. Гамаля Абделя Насера, Республика Гвинея
yul-pol@yandex.ru, vpaykov@mail.ru

Научная школа академика РАН С.Ю. Глазьева [1, с. 9] выделяет три основных свойства, присущих современному состоянию экономического развития, а именно неравновесность, неравномерность, цикличность.

С.Ю. Глазьев [2] и его последователи изучают перечисленные свойства применительно, в основном, к мировой экономике. По нашему мнению, эти три свойства являются неотъемлемыми характеристиками экономики, как отдельного взятого государства, так и региона, существенно влияющими на методологию изучения закономерностей его экономического развития.

Под равновесным состоянием экономики территориального образования будем понимать ситуацию, когда при неизменности внешних условий и параметров ни у одного из участников хозяйственного процесса нет стимула менять своё экономическое поведение.

Считается, что рыночная экономика стремится к равновесию, т.е. она способна к саморегулированию и преодолению шоков. В такой рыночной системе должны присутствовать достаточно мощные стабилизирующие механизмы, рано или поздно приводящие экономику в состояние равновесия, и вмешательство государства считается нежелательным, и даже вредным [3].

Общее развитие точных и общественных наук опровергает эти либеральные суждения. Принцип равновесия может соблюдаться только в замкнутой экономической системе. Современная же экономика является открытой, нелинейной и стохастической структурой [4].

Открытая система не может быть равновесной, поскольку её функционирование требует непрерывного поступления извне энергии или вещества богатого энергией. С этим поступлением неравновесность системы возрастает. Неравновесное состояние экономики обусловлено внутренним неравновесием индивида – неравновесием между его потребностями и возможностями. Сама рыночная экономика способствует доминированию в индивиде материальной составляющей, в ущерб личностной, идеальной и социальной сферам [3].

Таким образом экономика территориального образования – это открытая неравновесная система, характеризующаяся процессами обмена с

внешней средой. Неравновесность экономики способствует её развитию и переходу к новым технологическим укладам [3].

Экономики территориальных образований являются специфичными и уникальными. Неравномерность их развития обусловлена интернациональными факторами – капиталом и научно-техническим прогрессом (НТП). Неравномерное распределение капитала и НТП привели к иерархической структуре мирового хозяйства и наличию «центров» индустриального развития и отсталой «периферии», как в рамках мирового хозяйства, так и в рамках отдельных стран и регионов. Одни территории имели преимущества в гонке индустриализации, а другие, не имея этих преимуществ, стали поставщиками минеральной и аграрной продукции [5].

В итоге, когда говорят о неравномерности экономического развития, то имеют в виду неодинаковые уровни индустриального развития и, в конечном счёте, – техническую вооружённость труда [5]. Можно сказать, что экономики территориальных образований как бы отбираются по данному критерию: подходят под него или выбраковываются. Критерий трансформируется, усложняется с переходом мировой экономики от 4-го к 5-му и 6-му технологическим укладам.

Третьей основной особенностью экономического развития является цикличность. Экономическими циклами называют колебания хозяйственной активности, состоящие в повторяющихся спадах и подъёмах экономики. Циклы носят периодический, но, обычно нерегулярный характер. Стохастическая природа такой нерегулярности объясняется тем, что циклы порождаются случайными факторами и представляют собой реакцию экономической системы на внутренние и внешние импульсы. Стохастические колебания происходят вокруг долгосрочного тренда развития экономики [6, п. 2.2].

Авторы тезисов предлагают моделировать циклы экономического развития с помощью волновой теории [7]. Было получено решение, удовлетворяющее условиям на фронте ударной волны, которое сопрягается с линейным решением по методу Ван Дайка [8]. Закон движения фронта ударной волны записывается дифференциальным уравнением:

$$\frac{d\left(x-a_0 t\right)}{dt}=\frac{\kappa+1}{4}a_0\varepsilon M_1 . \qquad (1)$$

Здесь $M_1\left(x,t\right)$ имеет вид:

$$M_1\left(x,t\right)=-\frac{k}{t_0}\left(\frac{x-a_0 t-\frac{a_0\cdot t_0\cdot b}{k}}{a_0\left(1-\frac{\left(\kappa+1\right)k\cdot t}{2t_0}\right)}\right), \qquad (2)$$

где $k < 0$, а $t_0 > 0$ – некоторый характерный, заданный момент времени.

Интегрируя уравнение (1) при условии (2), получаем закон движения ударной волны:

$$x = a_0\left(t + t_0\frac{b}{k}\right) + C\sqrt{1 - \frac{(\kappa+1)k\cdot\varepsilon\cdot t}{2t_0}}, \qquad (3)$$

где константа интегрирования C определяется из начальных условий.

Из соотношений (2) и (3) получаем закон затухания скорости $M_1(x,t)$ на фронте ударной волны, аналогичный известному закону затухания давления плоской ударной волны Ландау в виде:

$$M_1(x,t) \sim \frac{C_1}{\sqrt{x}},$$

где C_1 – некоторая положительная константа, а x абсцисса фронта ударной волны для больших значений t.

Предложенная модель позволяет, в определённой мере, описывать турбулентные эффекты в экономике. Физический термин «турбулентный» (от лат. бурный, беспорядочный) в экономике трактуется как явление самоорганизации, в результате которого происходят регулярные или хаотические переходы от беспорядка к порядку и обратно.

Продолжительные экономические циклы начинаются фазой материальной экспансии, когда капитал инвестируется в производство и торговлю. Наступает период стабильного роста. Если возможности получения большей прибыли в сфере производства и торговли исчерпаны, то наступает фаза финансовой экспансии. Капитал уходит в спекулятивную сферу, т.е. деньги делают новые деньги. Наступает период турбулентности в экономике, и для того чтобы запредельные нагрузки изнутри не разрушили социально-экономическую систему, она должна быть предельно устойчивой.

Список литературы

1. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике: монография / Под ред. академика РАН С.Ю. Глазьева и профессора В.В. Харитонова. – М.: «Тровант», 2009. – 304 с.

2. Глазьев, С.Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике / С.Ю. Глазьев // Международная экономика. – 2010. – № 5. – С. 5-27.

3. Анохов, И.В. Неравновесный характер экономического развития / И.В. Анохов // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2013. – № 3 (89). – С. 5-8.

4. Лихачёв, М. Теория макроэкономического равновесия в контексте методологических проблем современной экономической науки / М. Лихачёв // Вопросы экономики. – 2008. – № 7. – С. 77-88.

5. Думная, Н.Н. Природа ставит барьеры для экономического развития / Н.Н. Думная // Век глобализации. – 2012. – № 1. – С. 119-125.

6. Садовничий, В.А. Моделирование и прогнозирование мировой динамики: монография / В.А. Садовничий, А.А. Акаев, А.В. Каратаев, С.Ю. Малков. – М.: ИСПИ РАН, 2012. – 359 с.

7. Гриб, А.А. Теория коротких волн / А.А. Гриб, О.С. Рыжов, С.А. Христианович // Журнал прикладной механики и технической физики. – 1960. – № 1. – С. 63-74.

8. Ван Дайк, М. Методы возмущений в механике жидкости: монография / М. Ван Дайк; пер. с англ. В.А. Смирнова; под ред. А.А. Никольского. – М.: Мир, 1967. – 310 с.

УДК 378.147

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ: ПЕДАГОГИКА, ИННОВАТИКА, ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Породников В. Д.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
pvd48@mail.ru

Приближающийся 50-летний юбилей экономического факультета Донецкого национального университета даёт возможность осмыслить роль и место профессорско-преподавательского состава в современном образовательном пространстве, подвести промежуточные итоги и поставить перед собой новые цели и задачи.

Блок математических дисциплин, преподаваемых студентам-экономистам, позволяет заложить фундамент для системного изучения экономико-математического моделирования. Кафедра математики и математических методов в экономике накопила значительный научно-методический опыт, что нашло отражение в учебных разработках [1-5] и мн. др.

Дистанционная форма обучения прочно обосновалась среди других способов передачи знаний. Экономический факультет всегда был новатором по внедрению новых методов преподавания. Преподаватели факультета были одни из первых на постсоветском пространстве по разработке электронных учебников. В итоге была сформирована платформа дистанционного обучения, в чём принимал участие и автор данного сообщения.

Целью работы является сделать обзор новых подходов в области дистанционного образования. Причём акцент будет сделан на специфике преподавания математических методов в экономике.

На современном этапе в основном применяются сетевые интерактивные курсы дистанционного изучения математики. Курсы обычно формируют по модульному принципу, и их программное обеспечение состоит из четырех блоков компьютерных оболочек (разработчика, учащегося, тьютора, администратора).

Будем рассматривать дистанционную форму обучения как новую самостоятельную систему транслирования знаний. На наш взгляд, ошибочно постулировать данную систему как одно из средств информационных технологий, которое используется в заочном обучении.

Известно, что дистанционное обучение базируется на трёх составляющих: технологической, содержательной и организационной. Эти компоненты позволяют создать единое информационно-образовательное пространство с алгоритмом учебного процесса, модельным подходом, информационно-дидактическим обеспечением и дистанционным управлением.

Такое понимание лежит в основе подхода, применяемого при разработке электронных обучающих ресурсов, создаваемых в центре дистанционного обучения экономического факультета, который использует базу открытой версии среды Moodle.

Автор данного исследования поделится опытом интеграции блока математики и математических методов в экономике в учебный процесс. Авторский курс дистанционного обучения «Математика для экономистов» предназначен для индивидуальной и групповой работы, а также для проведения аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов-экономистов всех специальностей и форм обучения.

Курс можно дополнять новыми ресурсами и методическими указаниями. Студентам предоставляется возможность общаться с персональными тьюторами – преподавателями кафедры математики и математических методов в экономике – в режиме обратной связи. Модульная структура курса включает полной цикл математического образования будущих экономистов.

Используя современные инструментальные средства, мы расширяем возможности представления учебного материала в нужной форме и облегчаем самостоятельную работу студентов. Структурирование знаний и построение информационно-образовательных сред в виде сетевых ресурсов

является существенным шагом на пути дальнейшей интеллектуализации систем дистанционного обучения.

В заключение отметим, что будущие системы будут способны в среде виртуального учебного класса вести диалог с обучаемым, определять его текущие потребности и автоматически формировать порции учебного материала. Создание сетевых ресурсов является педагогической инновацией и приближает появление интеллектуальных систем дистанционного обучения.

Список литературы

1. Теория вероятностей и математическая статистика с применением информационных технологий : Учеб. пособие / М. И. Медведева, Е. Г. Новожилова, Ю. Н. Полшков, Н. В. Румянцев ; Донец. нац. ун-т. - Донецк : ДонНУ, 2002. - 331 с.

2. Бандура, В. М. Теорія ймовірностей і математична статистика : у 2 ч. : навч.-метод. посіб. Ч. 1 : Теорія ймовірностей / В. М. Бандура, В. Д. Породніков ; Донец. нац. ун-т. - 2-ге вид. - Донецьк : ДонНУ, 2010. - 210 с.

3. Бандура, В. М. Теорія ймовірностей і математична статистика : у 2 ч. : навч.-метод. посіб. Ч. 2 : Математична статистика / В. М. Бандура, С. Я. Махно, В. Д. Породніков ; Донецький нац. ун-т. - 2-ге вид. - Донецьк : ДонНУ, 2010. - 173 с.

4. Практикум по решению задач курса "Высшая математика" [Текст] : учебное пособие. Ч. 1 / Н. В. Румянцев, М. И. Медведева, Ю. Н. Полшков, А. В. Пелашенко ; Донецкий нац. ун-т. - Изд. 2-е. - Донецк : ДонНУ, 2011. - 216 с.

5. Христиановский, В. В. Экономико-математические методы и модели: практика применения в курсовых и дипломных работах : учеб. пособие для студентов экон. специальностей / В. В. Христиановский, Т. В. Нескородева, Ю. Н. Полшков ; Донецкий нац. ун-т. - Донецк : ДонНУ, 2012. - 323 с.

УДК 330.131.7

НОВАЯ ТЕОРЕТИКО-ИГРОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ С УЧЕТОМ РИСКА

Сигал А. В.
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Крым, РФ
ksavo3@gmail.com

Суть предлагаемой теоретико-игровой концепции принятия управленческих решений в экономике с учетом риска состоит в комбинированном применении статистических и антагонистических игр, т.е. в отождествлении статистической игры, моделирующей ситуацию принятия управленческих решений, с соответствующей антагонистической игрой (АИ), собственно с соответствующей матричной игрой, характеризующей рассматриваемую ситуацию принятия управленческих решений, а именно с АИ, заданной платежной матрицей, совпадающей с функционалом оценивания исходной статистической игры. Основы этой концепции наиболее полно изложены в монографии [2].

Уже при первом систематическом изложении теории игр Дж. фон Нейманом и О. Моргенштерном в их монографии [4] она была разработана как средство математического изучения явлений конкурентной экономики. Следуя за А. Вальдом, основателем последовательного статистического анализа [5], Д. Блекуэлл и М.А. Гиршик излагают и используют в своей монографии [3] теорию игр как основу для теории принятия статистических решений, т.е. теории статистических игр. Д. Блекуэлл и М.А. Гиршик отмечают, что теория антагонистических игр «имеет целью дать теорию рационального поведения в неизвестной ситуации, где неизвестным фактором является стратегия, выбранная разумным противником, интересы которого прямо противоположны интересам первого игрока», а статистические игры – «анализ ситуаций, в которых неизвестным фактором является состояние предположительно нейтрального внешнего мира» [1, с. 116]. Но, как отмечают уже Д. Блекуэлл и М.А. Гиршик, «игры против разумного противника и статистические игры имеют одну и ту же формальную структуру» [1, с. 116]. Это совпадение структур и позволяет комбинированно применять статистические и антагонистические игры.

Отождествление исходной статистической игры с соответствующей АИ означает, что исходная статистическая игра решается согласно максиминному критерию крайнего пессимизма Вальда, т.е. согласно принципу гарантированного результата, лежащему в основе решения АИ.

Отождествление статистической игры с АИ, характеризующей процесс принятия управленческих решений, позволяет выбрать одно оптимальное решение или упорядочить все имеющиеся чистые стратегии лица,

принимающего решения (ЛПР). Более того, отождествление статистической игры с соответствующей АИ позволяет сформировать оптимальную смешанную стратегию ЛПР, если использование смешанных стратегий возможно и экономически целесообразно. Наконец, отождествление статистической игры с соответствующей АИ позволяет не проводить многошаговые эксперименты, что, в частности, позволяет экономить ресурсы. По мнению Д. Блекуэлла и М.А. Гиршик, в статистических играх следует учитывать «возможность принимать решения без испытаний, что иногда может быть желательно, когда стоимость наблюдений велика» [1, с. 105].

Итак, принятие управленческих решений в экономике, основанное на комбинированном применении статистических и антагонистических игр, позволяет экономить средства ЛПР, адекватно учитывать неопределенность, неполноту информации, конфликтность и обусловленный ими экономический риск, а также оптимизировать уровень экономического риска. Принятие управленческих решений в экономике, основанное на комбинированном применении статистических и антагонистических игр, требует проверки математической корректности, экономической корректности, экономической целесообразности и экономической эффективности. В соответствии с предпочтениями ЛПР, имеющейся у него информацией, его профессиональной квалификацией, компетентностью, опытом и интуицией оптимальное управленческое решение, выбранное ЛПР для реализации, может отличаться от оптимальной стратегии, на которой основано это управленческое решение. Комбинированное применение статистических и антагонистических игр существенно расширяет сферу применения теоретико-игрового моделирования процессов принятия управленческих решений в экономике. Комбинированное применение статистических и антагонистических игр совместно с теорией вероятностей, математической статистикой, теорией случайных процессов, эконометрией, нечеткой математикой, энтропийным подходом, экспертными процедурами, конкретной математикой и другими разделами математики позволяет успешно решать задачи принятия управленческих решений в экономике с учетом риска. В частности, позволяет решать задачи оптимального распределения ресурсов, находить структуру эффективного портфеля в поле различных информационных ситуаций, выбирать потенциальных заемщиков, обладающих наибольшим уровнем относительной репутации, определять значение индивидуальной ставки кредитования, выбирать наиболее надежные проекты, оценивать интегральный потенциал предприятий и т.д. и т.п.

Список литературы

1. Блекуэлл, Д., Гиршик, М.А. Теория игр и статистических решений. / Д. Блекуэлл , М.А. Гиршик. - М. : ИЛ, 1958. - 374 с.

2. Сигал А.В. Теория игр для принятия решений в экономике / А.В. Сигал: [монография]. - Симферополь: ДИАЙПИ, 2014. - 308 с.

3. Blackwell D.. Girshick M.A. Theory of Game and Statistical Decisions. N. Y. : John Wiley & Sons, 1954. - 368 p.

4. Neumann J. Von, Morgenstern O. Theory of Games and Economic Behavior. Princeton : Princeton Univ. Press, 1944. - 625 p.

5. Wald A. Statistical Decision Functions. N. Y. : John Wiley & Sons, 1950. - 190 p.

УДК 378.147:51

О ВАЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ КУРСА ВЫСШЕЙ МАТЕМАТИКИ

Скрыпник Т. М., Новожилова Е. Г.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
skrypnik.tamara@yandex.ru

В последние годы появилось большое число работ, посвященных экономической направленности математических курсов, что свидетельствует об актуальности и своевременности изучения этого вопроса. В то же время требования к содержанию образования варьируются с изменением социально-экономической обстановки, развитием науки и производства. Соответственно должен меняться стиль и содержание математических дисциплин, они должны учитывать их связь с теоретическими аспектами экономической науки, практическими приложениями, требованиями реального производства.

Сейчас перед преподавателями ДНР стоит задача перехода на стандарты высшего образования Российской Федерации. Изменились учебные программы для студентов-экономистов, увеличилось количество, изучаемых математических дисциплин, что требует от преподавателей существенной переработки учебных планов и рабочих программ. Необходимо признать, что математизация современного знания связана не только с применением компьютерной техники. Более важным является способность математики создавать общие и адекватные модели окружающей действительности. «По сути дела вся математика занимается формализованными моделями действительного мира» (А.Н.Колмогоров). Понимание этого необходимо развивать у будущих экономистов, для них математика должна стать повседневным средством профессиональной деятельности.

Обучение студентов построению экономико-математических моделей должно начинаться уже на первом курсе, а не только с изучения математического программирования и эконометрии. При этом важно ликвидировать разрыв между математическими и экономическими дисциплинами, показать возможности применения фундаментальных

математических понятий и теорем к задачам конкретной экономики. Это также будет стимулировать студентов к изучению стандартного курса высшей математики.

Например, в разделе «Аналитическая геометрия» при изучении темы «Прямая линия на плоскости» студентам можно показать, как строится математическая модель соотношения спроса, предложения и цены товара, на основе которой определяются точка рыночного равновесия, равновесная цена и равновесный объем товара; рассмотреть задачу об оптимальной стоимости перевозок для двух видов транспорта.

В разделе «Линейная алгебра» при введении понятий вектора и матрицы объяснить, что с их помощью можно описать объемы производственных ресурсов, план выпуска продукции, стоимости перевозок различных продуктов, нормы материальных затрат и пр. На основании этого далее построить модель межотраслевого баланса в стоимостном и натуральном выражениях, анализ которой приводит к решению и исследованию системы линейных уравнений.

При изучении дифференциального исчисления даются определения предельных издержек производства, предельной фондоотдачи, коэффициентов эластичности, рассматриваются различные производственные функции, в частности, функция Кобба-Дугласа. В конце изучения этого раздела полезно рассмотреть задачи оптимизации с экономическим содержанием, решение которых связано с поиском локальных, глобальных, условных экстремумов, применением градиентного метода.

Определенный интеграл можно интерпретировать как объем продукции, произведенной за определенный промежуток времени; показать, как с помощью определенного интеграла вычисляется дисконтированный объем дохода за **T** лет и т.д.

В разделе «Дифференциальные уравнения модель спроса и предложения можно рассмотреть уже в динамической форме. Здесь можно решать и другие задачи: об эффективности рекламы, о потоке информации, количестве наличных денег в обороте, росте населения, стоимости оборудования и пр.

Таким образом, мы видим, что при изложении высшей математики есть немало возможностей проиллюстрировать на экономико-математических моделях, как с помощью математических методов решаются реальные экономические задачи и как требования практики приводят к дальнейшему развитию методов самой математики. При этом важно, чтобы студенты усвоили, что многим математическим понятиям соответствуют экономические реалии. Конкретные экономические интерпретации абстрактных математических понятий повышают образовательный и профессиональный уровень экономистов.

УДК 51(075)

ОБ ОПТИМАЛЬНОМ РАСПОЛОЖЕНИИ ФИРМ, РЕАЛИЗУЮЩИХ ОДНОТИПНУЮ ПРОДУКЦИЮ

Скрыпник Т. М.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», г. Донецк
skrypnik.tamara@yandex.ru

В окружающей жизни нередко можно видеть, что фирмы, продающие однотипную продукцию или предлагающие одинаковые услуги (например, бензозаправочные станции, магазины и пр.) находятся на некотором расстоянии друг от друга.

Целью данной работы является построение модели рационального размещения таких фирм для максимизации их прибыли. На основании модели планируется показать, почему близкое географическое расположение является более предпочтительным, хотя на первый взгляд кажется, что потребители могли бы обслуживаться лучше, если бы фирмы располагались в разных местах.

Для построения модели использована идея модели Бертрана ценовой конкуренции [1].

Предположим, что две фирмы Аи Врасположены на улице длиной в один километр, которую представим как прямую линию. Определим любое местоположение на этой улице числом L, принадлежащим замкнутому интервалу [0,1]. Будем предполагать, что обе фирмы продают идентичный товар по одной и той же цене. Так как товар, которым торгуют фирмы однороден, и цена на него одинакова, то можно предположить, что потребители воспользуются услугами фирмы, которая к ним ближе. Если же фирмы расположены в одном и том же месте, то на каждую придет ровно половина потребителей. Предположим также, что потребители распространены вдоль улицы равномерно. Стратегия каждой фирмы состоит в выборе местоположения таким образом, чтобы максимизировать долю рынка, так как от этого зависит величина ее прибыли. Выбор для каждой фирмы зависит от того, где расположена другая фирма.

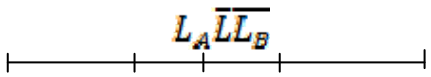
Обозначим местоположение каждой из фирм А и В через L_Aи L_B соответственно, $L_A \in [0,1]$, $L_B \in [0,1]$. Предположим, что фирма В расположена в точке $L_B = \overline{L_B}$. Рассмотрим, как будет изменяться доля рынка $M(L_A)$ фирмы А в зависимости от ее расположения относительно точки $\overline{L_B}$, и определим, где должна быть расположена фирма В, чтобы она могла получить наибольшую возможную часть рынка.

Средняя точка $\bar{L}$расположена между$\overline{L_B}$ и L_A

$$\bar{L} = \frac{\overline{L_B} + L_A}{2}.$$

Следовательно, все потребители, находящиеся слева от $\overline{L}, (\overline{L} \times 100\% рынка)$, будут делать свои покупки у фирмы А, а находящиеся справа от $\overline{L}, ((1-\overline{L}) \times 100\%)$, у фирмы В.

Проследим, как изменяется доля рынка $M(L_A)$ фирмы А при перемещении точки L_A от $L_A = 0$ к $L_A = 1$. Если $L_A = 0$, то фирма А будет иметь $\frac{\overline{L_B}}{2} \times 100\% рынка$, а фирма В, соответственно $(1-\frac{\overline{L_B}}{2}) \times 100\%$. Если фирма А перемещается вправо, то средняя точка $\overline{L}$ между L_Aи $\overline{L_B}$ также перемещается вправо ипри $L_A < \overline{L_B}$ большее количество потребителей будут делать покупки у фирмы А (рис. 1).

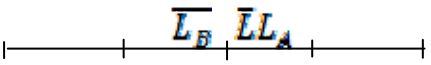


0 1

Рис. 1. Фирма А находится слева от фирмы В

Когда положение фирмы А совместится с положением фирмы В, $L_A = \overline{L_B}$, обе фирмы разделят рынок поровну, так как потребителям будет безразлично, услугами какой из фирм воспользоваться. Таким образом, в точке $L_A = \overline{L_B}$, доля рынка фирмы А увеличивается скачкообразно до 50%.

Если фирма Абудет расположена на очень малом расстоянии $\varepsilon > 0$ справа от $\overline{L_B}$, ее доля рынка будет опять претерпевать скачек почти до $(1-\overline{L_B}) \times 100\%$, так как все потребители справа от $\overline{L_B} + \varepsilon$ будут делать свои покупки у фирмы А, а остальные обратятся на фирму В. При дальнейшем движении фирмы А вправо от точки $L_A = \overline{L_B}$ до точки $L_A = 1$ и соответствующим перемещением точки $\overline{L}$ вправо обнаруживается, что она теряет часть своего рынка (рис.2), так как те потребители, которые находятся слева от средней точки $\overline{L}$между$\overline{L_B}$ и $L_A (\overline{L_B} < L_A)$будут делать свои покупки у фирмы В.



0 1

Рис. 2. Фирма А находится справа от фирмы В

На основании вышеизложенного доля рынка $M(L_A)$ фирмы А может быть записана в виде функции

$$M(L_A) = \begin{cases} L_A + 0{,}5(\overline{L_B} - L_A), L_A < \overline{L_B}, \\ 0{,}5, \qquad\qquad L_A = \overline{L_B}, \\ (1 - L_A) + 0{,}5(L_A - \overline{L_B}), L_A > \overline{L_B}. \end{cases}$$

Проанализируем полученную модель. Положим, что фирма В расположена слева от центра $(\overline{L_B} < 0{,}5)$. В этом случае функция$M(L_A)$возрастает при возрастании L_A от $L_A = 0$ до $L_A = \overline{L_B}$. При этом, если фирма А расположена слева от фирмы В, то доля ее рынка $M(L_A) < \overline{L_B}$ и меньше 50%.

Если фирма А расположена точно в том же месте, что и фирма В (например, на другой стороне улицы), то каждая фирма приобретает 50% рынка. Если же фирма А будет расположена рядом, но справа от фирмы В, то она будет обслуживать всех потребителей справа от $\overline{L_B}$ и ее доля рынка будет более 50% (так как $1 - \overline{L_B} > 0{,}5$). Если двигаться дальше вправо, то фирма А будет терять часть рынка и, следовательно, наилучшая стратегия для фирмы А расположиться точно рядом справа от фирмы В и получить более 50% рынка. Аналогичная аргументация может быть сделана для того, чтобы показать, что если фирма В расположена справа от центра $(\overline{L_B} > 0{,}5)$, то наилучшая стратегия для фирмы А расположиться точно рядом слева от фирмы В и в результате получить более 50% рынка. В результате такой стратегии получаем, что если фирма В будет расположена по одну или другую сторону от центра то она получит менее 50%, а фирма А более 50% рынка. Поэтому фирма В получит для себя наибольшую долю рынка, если будет расположена точно в центре. В этом случае наилучшее местоположение для фирмы А будет рядом по любую сторону от центра (или также в центре). В результате обе фирмы получат 50% рынка. Аналогичные рассуждения можно привести, если рассмотреть ситуацию, когда фирма А определит свое расположение первой.График функции представлен на рис.3.

Итак, мы приходим к следующему выводу: наилучшим решением в этой модели является точка равновесия, когда обе фирмы располагаются тесно рядом и в центре.

Список литературы

1. Розанова, Н.М.Микроэкономика фирмы: [учебное пособие] / Н.М. Розанова, И.В. Зороастрова. – М.: Интернет-Университет Информационных Технологий, 2007. – 359 с.

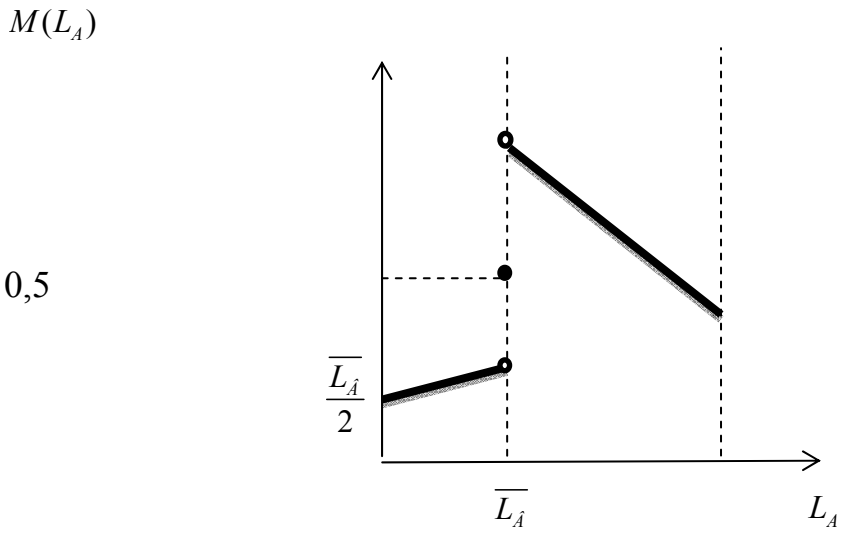


Рис. 3. График функции $M(L_A)$

УДК 51(07)

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Сухинин А. В., Сухинина О. А.
ГОУ ВПО «Донбасский государственный технический университет», г. Алчевск
axelf47abc@gmail.com

Хорошо известно, что методами рационального осмысления сложных проблем владеют лишь немногие «самородки», которые и преуспевают в жизни. Но как же быть остальным? Ведь решения надо принимать каждый день! А если задача очень сложна, многогранна, информационно неполна, то здесь на одной интуиции далеко не уедешь.

Как сделать процесс принятия решения комфортным, технологичным, а самое главное, эффективным, если Вы – руководитель предприятия, или аналитик, или просто человек, который львиную долю своего времени должен тратить на это?

В настоящее время существует множество информационных технологий, позволяющих предельно облегчить жизнь и помочь в решении проблем, связанных с процессами принятия решений в различных предметных областях. В частности, очень распространены сейчас системы поддержки принятия решений на основе метода анализа иерархий, разработанного американским учёным Т. Саати [1] в 1970-х годах. Из более современных авторов следует упомянуть В.М. Казиева [2].

Метод анализа иерархий – математический инструмент системного подхода к сложным проблемам принятия решений. Он не предписывает

лицу, принимающему решение, какого-либо «правильного» решения, а позволяет ему найти такой вариант решения, который наилучшим образом согласуется с его пониманием сути проблемы.

В его основе наряду с математикой заложены и психологические аспекты. Метод позволяет понятным и рациональным образом структурировать сложную проблему принятия решений в виде иерархии, сравнить и выполнить количественную оценку альтернативных вариантов решения.

Метод анализа иерархий используется во всем мире для принятия решений в разнообразных ситуациях: от управления на межгосударственном уровне до решения отраслевых и частных проблем в бизнесе, промышленности, здравоохранении и образовании.

Рассмотрим пример применения метода анализа иерархий в решении реальных задач: аттестации преподавателей в высшей школе.

Первый уровень - Аттестация. Второй уровень - Исследовательская работа (ИР), Преподавание (П). Третий уровень: (ИР) - Качество (К), Разнообразие (Р), Количество научных трудов (НТ), Важность работы (ВР). Третий уровень (П) - Доходчивость (Д), Требовательность (Т), Правдивость (Пр), что отражено на рис. 1.

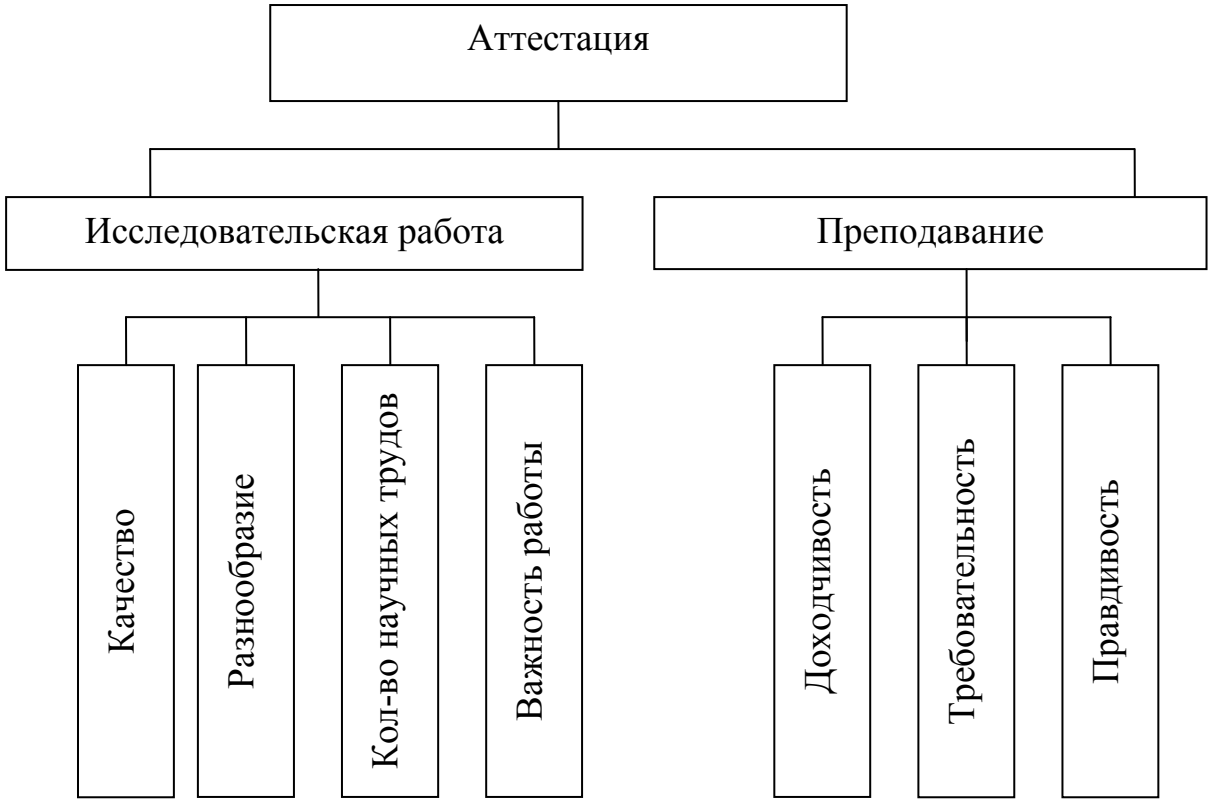


Рис. 1. Иерархия поставленных целей

Таблица 1

Промежуточные вычисления по задаче

А	ИР	П		
ИР	1	1/3		
П	3	1		
ИР	К	Р	НТ	ВР
К	1	5	1	5
Р	1/5	1	3	5
НТ	1	1/3	1	3
ВР	1/5	1/5	1/3	1
П	Д	Т	Пр	
Д	1	5	7	
Т	1/5	1	2	
Пр	1/7	1/2	1	

Расчёт вектора приоритетов для матрицы критериев произведём в табл. 2.

Таблица 2

Расчёт приоритетов

П	Д	Т	$\prod_{j=1}^{n} a_{ij}$	$\sqrt{\prod_{j=1}^{2} a_{ij}}$	Вектор приоритетов, x_i	$x_j \cdot \sum_{i=1}^{2} a_{ij}$
Д	1	1/3	0,3333	0,5773	0,2500	1
Т	3	1	3	1,7321	0,7500	0,9975
$\sum$	4	1,33		2,3094		1,9975

Рассчитаем локальные векторы приоритетов, индекс согласованности и отношение согласованности для матриц попарных сравнений каждого из критериев (табл. 3).

Таблица 3

Итоговые сведения

ИР	Вектор приоритетов, x_i	П	Вектор приоритетов, x_i
К	0,4570	Д	0,7395
Р	0,2690	Т	0,1665
НТ	0,2044	Пр	0,0938
ВР	0,0694		

Анализ сравнения критериев (ИР) и (П) показал, что между (П) и (ИР) существует умеренное превосходство.

Что касается интерпретации результатов, то в рассмотренном случае анализ альтернатив по критерию (ИР) позволяет сделать вывод о том, что на первое место в исследовательской работе ставится качество, на второе - разнообразие, так как вектор приоритетов для этих альтернатив - наибольший. По критерию (П), анализируя вектор приоритетов, можно сделать вывод, что самую главную роль в преподавании играет (Д) доходчивость изложения материала, требовательность находится на втором месте.

На примере решенной задачи можно сделать вывод, что метод анализа иерархий – эффективный и доступный не математику метод. А уникальность метода анализа иерархий состоит в том, что разные люди в одной и той же задаче могут получить разные результаты, просто по той причине, что все зависит от личного выбора человека, от его предпочтений.

Список литературы

1. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: [монография] / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.

2. Казиев. В.М. Введение в анализ, синтез и моделирование систем: [учебное пособие] / В.М. Казиев. – М.: Интернет-Университет Информационных Технологий, 2006. – 244 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Беспалова С.В. Концепция развития Донецкого национального университета как научно-образовательного и инновационного кластера Донбасса 5

Секция «*Современные тенденции мировой экономики в условиях глобализации экономических отношений. Развитие международного бизнеса и международной конкурентоспособности региона*»

Бойко А.Н. Проблемы интеллектуального обеспечения мирового инновационного развития стран мира 18

Дмитриченко Л.И., Дмитриченко Л.А. Глобализация экономических отношений: трудовые доходы и жизненные стандарты в ретроспективе 20

Донец Л.И., Афанасьева Е.И. Деловые коммуникации и их роль в организации бизнеса 23

Казибеков Р.Б., Гюльмагомедов К.С. Конкурентные возможности республики Дагестан и пути их реализации 26

Кравченко Ю.А., Кинчевская К.Р. Виртуальные организации как форма бизнес-организации 27

Клочкова О.В. Российско-китайское инвестиционное сотрудничество на современном этапе 30

Кравченко В.А., Скибенко Т.В. Основные тенденции мировой энергетики в условиях кризиса 33

Кудинова О.В. Анализ пищевых красителей в составе карамели на соответствие требованиям ЕС 36

Кужелева А.А. Оценка современных интеграционных процессов в Европейском Союзе 39

Михайлова Г.В. К вопросу развития современной финансово-экономической системы 42

Некрасова О.Л. Механизм управления инвестиционной привлекательностью предприятия сферы услуг 45

Пилипенко В.В. Мировой рынок золота в условиях глобализации 48

Соловьёва Ю.М. Бюджетная политика ЕС 51

Туралина А.Г. Инновационное развитие в системе международной конкурентоспособности 53

Шилец Е.С., Сокрутенко О.С. Факторы повышения конкурентоспособности региона в современных условиях 56

Секция *«Национальная экономика и государственное управление»*

Азарова А.В. Методы регулированного развития территории 60

Балабанов И.С., Субханкулова Р.Ф. Ресурсные центры как инструмент реализации молодежной политики 62

Биденко Т.В. Влияние инвестиционной активности на развитие экономики отдельных территорий 66

Василенко В.Н. Государственной политике территориального развития – научное обоснование 68

Грузан А.В. Механизм перехода от восстановления к развитию экономики Донбасса 72

Дубель В.М. Энергетический потенциал Донбасса 75

Дубель В.М., Гаджиева А.Г. Формирование системы государственного управления 78

Дубель В.М., Коморный М.Н. Геополитическое противостояние между странами запада и Российской Федерацией 81

Дубель В.М., Шерганова И.А. Роль государственной собственности в современном обществе 84

Казакова О.К. Формирование новых ориентиров менеджмента 86

Капыльцова В.В. К вопросу формирования организационно-экономического механизма реализации современной социально-экономической политики 90

Киосак Я.В. Внешнеэкономические перспективы Донбасса 93

Кондрашова Е.А. Роль валютного регулирования в обеспечении экономической безопасности государства 96

Красилова Н.Ю. Специализированные органы власти по предупреждению коррупции 99

Оленичева Ю.А., Писарева Ю.С. Методы государственного регулирования малых инновационных предприятий 102

Орешников В.В., Ишкина Д.С. Совершенствование контрольной деятельности представительного органа субъекта РФ 106

Полшков Ю.Н. Технологические уклады в экономике региона с особым статусом 109

Ульяницкая О.В. Особенности рекламы объектов интеллектуальной собственности 112

Фаттахов Р.В., Низамутдинов М.М. Подход к оценке состояния ЖКХ регионов с использованием методов кластерного анализа и интегральной оценки 115

Хромов Н.И. Формирование человеческого капитала как стратегия и тактика государственного строительства 118

Хромов Н.И., Доронин С.В. Зарубежный опыт исполнения функций государства в сфере политической деятельности 121

Хромов Н.И., Доронин С.В. Работник дипломатической службы: правовой статус и полномочия 124

Хромов Н.И., Екимова Т.А. Пути эффективного управления муниципальной собственностью 127

Шеломенцев А.Г., Дорошенко С.В. Экономическая политика и публичные институты 130

Шемякина Н.В., Пономаренко А.А. Концептуальные направления обеспечения развития промышленности: инвестиционный аспект 133

Секция ***«Теория и практика управления экономическими системами»***

Василенко Д.В. К вопросу о формировании системы стратегий территориального развития 136

Васько Ю.С. Оценка эффективности отчетов постаудита инвестиционных проектов на основе самооценки 139

Гришина И.В. Типологизация подходов к определению содержания понятия «менеджмент» 142

Еременко А.А. Управление конкурентоспособностью в контексте стратегического развития социально-экономических систем 146

Карпухно И.А. Анализ изменений в налоговой системе в 2016 году 149

Колесник Л.И., Грицак Е.В. Влияние деятельности банков с российским капиталом на состояние банковской системы Украины 151

Котляров И.Д. Экономико-организационная сущность торговых центров 155

Кошелева Е.Г. Принципиальный подход к формированию социальной отчетности 158

Крамаренко А.А., Юрченко М.А. Общественные советы - особенности организации 161

Лапшина Е.А. Система менеджмента качества продукции в Донецкой народной республике 165

Ляшенко А.Ю. Роль промышленной политики в решении социально-экономических проблем региона 168

Половян А.В. Регулирования коэволюции экономико-экологических систем 172

Сименко И.В. Организационная структура управления: основные принципы 174

Тимохин В.Н., Мызникова М.А. Систематизация подходов к моделированию функционирования и управления предприятиями в сфере ЖКХ 178

Тонконоженко Ю.А. Организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью в угледобывающей отрасли ДНР 181

Христофорова И.В., Шеховцова М.Г. АВС-анализ как оперативный инструментарий управления дебиторской задолженностью 184

Шаталова Т.С., Гридина В.В. Корпоративный университет как инструмент управления 187

Секция ***«Управление стратегическим развитием предприятий в условиях структурной экономики»***

Балакай О.Б. Экологический менеджмент как инструмент экономической безопасности предприятия 191

Белозерцев О.В. Учет влияния факторов среды при выборе стратегических альтернатив развития шахт 194

Белоусов А.И., Близно Л.В. Учетные аспекты усреднение затрат при формировании микроэкономического равновесия спроса и предложения 196

Бычкова О.В. Факторы повышения конкурентоспособности персонала предприятия 199

Давлианидзе Я.С. Инновационный механизм интенсификации факторов производства промышленного предприятия 202

Еропутова О.А. Сущность и виды финансовых рисков 205

Круглов В.Н., Пауков С.А. О некоторых проблемах в фармацевтике 208

Савченко М.В. Механизм управления устойчивым развитием национальной социально-экономической системы 211

Селиванова Ю.В. Стоимостной подход как современная парадигма управления потенциалом предприятия 214

Сердюк В.Н. Концептуальные основы управления стратегическим развитием машиностроительных предприятий 217

Степанова Т.А., Моисеенко А.Р. Повышение обоснованности формирования финансовой стратегии предприятия 221

Стрелина Е.Н. Принятие инвестиционных решений в условиях неопределенности на основе метода «дерева решений» 224

Щетинская Я.В. Предложения по совершенствованию оплаты труда рабочих предприятия 227

Секция ***«Маркетинг и логистика: теория и практика. Экономика знаний и экономика инноваций»***

Баев К.А., Баева Е.В. Роль услуг инфраструктуры рыночной экономики в общественном производстве 231

Белявцев М.И. Маркетинговое образование: состояние и перспективы 236

Беспятая М.Н. Современные тенденции использования бенчмаркетинга в логистике 237

Борисенко М.В. Обоснование маркетинговых задач в процессе организации социального предпринимательства 240

Гаджиев А.Г. Управление качеством услуг на рынке образования 245

Горбань С.Н. К проблеме критериев оценки транспортной инфраструктуры 248

Додонов О.В. Роль кадров в стратегическом инновационном развитии 251

Дудник В.В. Сенсорный брендинг 254

Жаболенко М.В. Теоретические основы организации технологических процессов на складе 257

Корягина Е.Н. Стимулирование инновационной активности персонала организации 261

Перевозчикова Н.А. Проблемы реализации стратегического управления в высших учебных заведениях 264

Садекова А.М. Эффективность использования торговой марки как объекта интеллектуальной собственности в маркетинговой среде 266

Святелик Н.П. Краудсорсинг как эфективный метод «мудрость толпы» 268

Тарусина Н.Э. Управление процессом подготовки образовательно-профессионального потенциала для нужд региона на институциональном уровне 272

Чуйков А.Ю. Экономические вызовы современности для системы образования ДНР 274

Секция ***«Экономика труда и социально-трудовые отношения»***

Балашова Р.И., Гребенкова Е.А. Мотивация персонала и стимулирование труда в деятельности предприятий 278

Балтачеева Н.А., Плотникова Д.В. Развитие рынка труда Российской Федерации в системе мировой экономики 281

Бунин А.А. Проблемы социальной защиты населения в государствах с неопределенным статусом 284

Бунтовская Л.Л. Законодательная и нормативно-правовая база развития социального партнерства и регулирования коллективных трудовых споров в России 287

Воробьева О.Г. Актуальные проблемы по совершенствованию развития персонала в Донецкой Народной Республике 291

Кураков Е.Ю. Обеспечивающие механизмы формирования организационной культуры субъектов предпринимательства 293

Лукьянова К.К. Тенденции развития регионального рынка труда 296

Лукьянченко Н.Д., Филахтова Т.В. Усовершенствование охраны труда как один из факторов достойного труда 299

Олейникова С.С. Вложение инвестиций в человеческий капитал как фактор экономического роста государства 302

Севрюкова С.В., Проскурина Е.В. Зарубежный опыт формирования модели мотивации персонала 305

Секция ***«Математические методы в экономике»***

Гладкова Л.А., Сухинина О.А. Планирование бюджетных мест в коммерческих вузах с помощью теории игр 309

Загурская Т.Н. О применении оптимизационных методов и моделей в экономике 312

Кривенчук О.Г. Оптимизация логистической составляющей себестоимости скоропортящихся товаров 316

Миронова Е.М. Проблемы математического моделирования механизма разработки кадровых решений в управлении предприятием 318

Пелашенко А.В. Некоторые аспекты математического моделирования современных экономических процессов 321

Полшков Ю.Н., Пайков В.И. О закономерностях долгосрочного развития территориального образования и математическом моделировании экономических циклов 324

Породников В.Д. Математические методы в экономике: педагогика, инноватика, информационные технологии 327

Сигал А.В. Новая теоретико-игровая концепция принятия управленческих решений в экономике с учетов риска 330

Скрыпник Т.М., Новожилова Е.Г. О важности экономической направленности преподавания курса высшей математики 332

Скрыпник Т.М. Об оптимальном расположении фирм, реализующих однотипную продукцию 334

Сухинина О.А., Сухинин А.В. Системный подход к проблеме принятия решений 337

Научное издание

МАТЕРИАЛЫ

I Международной научной конференции
«Донецкие чтения 2016.
Образование, наука и вызовы современности»

Донецк, 16–18 мая 2016 г.

Том 3, Часть 1

Подписано в печать 05.05.2016 г.
Формат 60x84/16. Бумага офсетная.
Печать – цифровая. Усл. печ. листов 20,11
Тираж 100 экз. Заказ № 16-Май84

Донецкий национальный университет
83001, г. Донецк, ул. Университетская, 24.
Свидетельство о регистрации субъекта
издательской деятельности
в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.