

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ДОНЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ**

**КАФЕДРА «МЕНЕДЖМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

**При поддержке
Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего профессионального
образования «Орловский государственный аграрный
университет» и
общественной организации «Молодая республика»**

**МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
ИНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦИЯ
23 – 27 мая 2016 г., г. Донецк**

**«РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ
И ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ»**

Материалы конференции

Донецк-2016

УДК 339.9.012.24

ББК 65.9(4укр)8

Р64

Р64 Развитие внешнеэкономической деятельности в условиях интеграционных и глобализационных процессов : материалы I Международной научно-практической интернет-конференции (г. Донецк, 23-27 мая 2016 г.). – Донецк: ДонГУУ, 2016. – 244 с.

Рассматриваются актуальные проблемы развития внешнеэкономической деятельности в условиях мировых глобализационных и интеграционных процессов, уделено внимание взаимоотношениям национальных экономик в системе международных экономических отношений, проблемам управления внешнеэкономической деятельностью предприятий.

Организационный комитет

- Дорофиев В.В. – председатель оргкомитета, д.э.н., профессор, проректор по научной работе Донецкого государственного университета управления;
- Беганская И.Ю. – заместитель председателя оргкомитета, д.э.н., доцент, заведующая кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности Донецкого государственного университета управления;
- Науменко С.М. – секретарь оргкомитета, к.гос.упр., доцент, заместитель заведующей кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности Донецкого государственного университета управления;
- Кулик Е.И. – к.э.н., доцент, заместитель заведующей кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности Донецкого государственного университета управления;
- Олейникова С.С. – к.гос.упр., доцент, доцент кафедры мировой экономики и экономической теории Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Орловский государственный аграрный университет»;
- Брадул С.В. – к.э.н. доцент, доцент кафедры информационных технологий Донецкого государственного университета управления

©Авторы, 2016
©ДонДУУ, 2016

Уважаемые участники конференции!

В условиях становления рыночной экономики возросла роль внешнеэкономической деятельности как одного из важных элементов экономического развития регионов и страны в целом. Соответственно, развитие производственных сил и повышение благосостояния населения Донецкой Народной Республики в сложившихся условиях зависит от возможностей международного сотрудничества и налаживания взаимовыгодных экономических связей с другими государствами. Поскольку, в ситуации, сложившейся в Донецкой Народной Республике, такое взаимодействие осложнено экономическими и политическими факторами, возникает острая необходимость в разработке механизмов взаимовыгодного сотрудничества с отдельными представителями мирового сообщества, базирующихся на перспективах использования внутреннего потенциала государства и с учетом проблем, возникающих у субъектов хозяйствования при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Целью конференции является обмен опытом по проблемам развития международных отношений, внешнеэкономических связей предприятий, роли ТНК в развитии международных отношений в условиях современных вызовов, а также формирование национальной экономики Донецкой Народной Республики в условиях непризнанности.

Процесс интеграции Донецкой Народной Республики в мировое хозяйство, ее утверждение как равноправного участника в системе международных экономических отношений находится в стадии становления. Впереди еще долгая работа по обретению мирового признания. Решить все возникающие в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности проблемы предстоит нам с вами, вам – как будущим экономистам, менеджерам, может быть и министрам, а нам – как вашим наставникам.

***Председатель организационного комитета
В.В. Дорофиенко, д.э.н., профессор,
проректор по научной работе
Донецкого государственного университета
управления***

Секция 1

**ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО И ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ**

**EFFECTIVETY OF RECRUITMENT, INDUCTION AND
DEVELOPMENT OF EUROPEAN SCHOOL TEACHERS
AND EDUCATIONAL ADVISERS**

Duschesen O.

Central consultant, entrepreneur, Switzerland

In the context of the European Schools, the responsibility for staff recruitment lies with the national inspectors.¹ Every EU country has one inspector for the secondary and one for the primary school. This research will focus solely on the secondary school since this is where its author is active.

The diversity in culture and attitudes towards education existing in the EU could imply that a variety of recruitment and selection methods for European School staff exists.

Roughly speaking, two models to HRM in education exist in Europe: the career-based system (especially found in Southern Europe) and the position-based system (especially found in Northern Europe). In career-based systems, teachers are usually civil servants and are generally expected to stay in the public system throughout their working life. Initial entry normally occurs at a young age and is based on a civil service entry exam, the so-called *concours*. Entry criteria are demanding and the examination is of an academic nature (subject-based) with relatively little place for pedagogical, psychological or social issues.

¹ “The Boards of Inspectors (Primary and Secondary) shall ensure the sound educational and administrative management of the staff, within the framework of the competence devolved to them by the Convention defining the Statute of the European Schools and the Rules of Procedure for the Board of Governors.” *Regulations for Members of the Seconded Staff of the European Schools* (applicable from 1 September 1996), Title 1, General Provisions, Chapter 1 – Scope and Definitions, Article 2 (p. 9).

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Once recruited, teachers are allocated to posts according to internal rules and normally cannot choose the school, town or area they will work in although they can express their preference. Evaluation and promotion are based on a point system. Promotion is attached to an individual rather than to a specific position. Such public sector employment tends to be very different from private sector employment and a career change from one to the other is unlikely. This system offers job security and pay that are not linked to performance together with other advantages for the teacher such as a favourable pension scheme. Position-based public services on the other hand, tend to focus on selecting the best-suited candidate for each position, whether by external recruitment or internal promotion. Such systems generally allow more open access at a wide range of ages, and entry from other careers is relatively common, as is movement from teaching to other jobs, and later return to teaching. Hence, staff are more representative of the population, bring in a greater variety of personal characteristics and experience. Teacher advancement is based on merit and successfully competing for vacancies. Personnel selection and management in such systems is usually decentralised to schools or local authority offices. Such systems have a higher teacher turnover than career-based systems and are less regulated and more flexible in assigning staff to schools. They also have greater disparities amongst schools in terms of academic qualification and experience. Position-based systems put greater emphasis on tailored staff selection and performance evaluation. Local managers play a critical role in personnel management. Staff management is more business-like and there is room for salary negotiations in case of shortage of teachers in a certain subject or teaching in 'unattractive' locations.

Newly appointed staff, however experienced, need to learn about the job and culture of their new school. Formal and informal programmes assist in making new staff operational as soon as possible and in integrating them in the new organisation. This enhances the

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

quality of education and services rendered to students and their parents. Therefore, induction is one of the core tasks of school management.

The quality of the teaching that goes on in a school is not only determined by the (critical) quality of its staff but also by the environment in which staff operate. Able teachers and Educational Advisers are not necessarily going to reach their potential in settings that do not provide appropriate support or sufficient challenge and reward (other than financial). A comprehensive policy aimed at attracting and motivating the types of staff required in a European School need to lead to attracting the right staff and to providing support and incentives for professional development and on-going performance at high levels.

The overall aim of this research therefore, is to enhance knowledge and understanding of the European School teacher recruitment, induction and development system and to determine its coherence. By submitting these findings to the Board of Governors of the European Schools and to the Vice-President of the European Commission, Commissioner for Administrative Affairs, Audit and Anti-Fraud under whose responsibility the European Schools come, the author is hoping to contribute to the development of recruitment procedures and to the functioning of the European Schools as a whole.

Purpose of this Study. Student learning is influenced by many factors including students' skills, behaviour and motivation; family resources, attitudes and support; peer group skills, attitudes and behaviour; school organisation, resources and climate; curriculum structure and content; and teacher skills, knowledge, attitudes and practices. The classroom and the school as a whole are complex environments. Not all of these factors can be influenced by school policy, at least not directly or in the short term; however, the broad consensus is that "teacher quality is the single most important school variable influencing student achievement."² HRM policy therefore should put the

² *Teachers Matter: Attracting, Recruiting, Developing and Retaining Effective Teachers (Overview)*, OECD Publications, Paris, 2005. (p. 2)

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

attraction, induction, development and retention of quality staff at the centre. As far as the latter aspect is concerned, the nine-year rule in operation in the European School system seems to be counterproductive to efforts to retaining quality. After their nine-year secondment period, staff are automatically expelled from the system whatever their record or achievement. Few teachers will consider leaving the system voluntarily at an earlier stage in view of the high wages paid to seconded staff compared to those earned in most national systems.³ The same OECD report from which the above quote is taken states that research has shown that there is a positive relationship between measured teacher characteristics (qualifications, teaching experience, subject knowledge, teacher development) and student performance. However, other less quantifiable characteristics vital to student learning seem to have an even greater impact: “the ability to convince ideas in clear and convincing ways; to create effective learning environments for different types of students; to foster productive teacher-student relationships; to be enthusiastic and creative; and to work effectively with colleagues and parents.” The diverse nature of the European School population requires staff to deal effectively with different languages and student backgrounds and to be sensitive to cultural issues as well as to promote tolerance. Staff recruitment and development should effectively deal with all of these issues. Moreover, a global approach to staff recruitment should lead to a balanced composition of the teaching and counselling workforce taking into account age, gender and experience. The major concern for those selecting, integrating and developing European School staff should be to determine the connections between a candidate’s education, experience and other skills, and the school’s needs. It goes without saying therefore that schools should have direct involvement in teacher appointment and development.

³ Notable exceptions are staff from Luxemburg and Ireland where teacher payment is higher than in other European countries.

It is interesting therefore to investigate how the European Schools bring in the element of consistency in their recruitment, selection and induction procedures, and to determine how efficient development schemes are. Recruitment should not simply be about ‘filling gaps’. Strategic recruitment means taking a long-term view of what one wants a school to become in the next five or ten years and what specific skills are needed for that. Staff development does that too. Equal Opportunities is a major issue in literature on recruitment policy today and will necessarily have to be considered in the analysis that is to follow. Quality induction is evidence of a school or school system’s desire to invest in teacher quality since the last thing that should happen is for new teachers to have to embark on a journey isolated from their colleagues. Instead of be a ‘swim-or-sink’ approach, induction should take the shape of an organised orientation programme to make sure new arrivals are fully prepared to assume their new duties.

Hence, the purpose of this study is to: look at the rationale for a strategic and coherent approach to staff selection, induction and development; present the selection procedures of a number of countries and see what criteria they use to assess candidates, what the relative importance of these criteria is and what instruments they use for this assessment; determine if and how the various countries provide induction straight after selection and how a sample of European Schools orient new arrivals; assess the extent to which the recruitment procedures, induction and staff development methods used by the European Schools can be called coherent.

In order to achieve these objectives, the following four research questions are considered:

1. What recruitment, selection and induction methods are used by a sample of EU countries?
2. What induction programmes exist in a sample of European Schools?

3. What shape does professional development in the European School system take?

4. Is there a holistic approach to recruitment and selection, induction and staff development in European Schools that expresses vision and coherence?

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

*Ангелова Д.С.
аспирант кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

Внешнеэкономическая деятельность является одним из главных направлений развития многих современных государств, источником товаров, производство которых невозможно внутри страны, также доходов от экспортно-импортных операций. Для многих стран, в которых по определенным причинам отсутствуют производственные процессы, внешнеэкономическая деятельность – единственный способ обеспечения себя необходимыми товарами.

Внешнеэкономическая деятельность – важная составляющая экономического развития страны, однако для положительного влияния ее, необходимо держать ее объем и структуру в определенных рамках, которые будут приносить доход в бюджет, прибыль субъектам ВЭД, насыщать рынок нужными товарами, не наносить ущерба национальным производителям.

В избрание национальной внешней торговой стратегии оказывает воздействие, как внутригосударственная экономическая

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

ситуация, так и тенденции в международной экономике. Это связано с ускоренной интернационализацией мировых хозяйственных отношений. При таких условиях макроэкономическая стратегия экономического роста подвергается сильному воздействию внешнего фактора, определяемого ролью внешнеэкономических связей в экономической политике государства. Также на регулирование внешней торговли воздействуют такие современные проблемы мирового хозяйства, как усиление конкуренции на мировом рынке, увеличивающаяся несбалансированность платежных балансов.

Воздействие указанных факторов выделяет два направления внешнеторговой политики государства: либерализм и протекционизм. Протекционизм является государственной политикой, направленной на защиту внутреннего рынка от иностранных конкурентов. А либерализм (фритрейдизм), напротив, является экономической политикой, направленной на усиление конкуренции на внутреннем рынке путем открытия внутреннего рынка для иностранных товаров, капитала, рабочей силы. Как протекционизм, так и либерализм отражают реакцию государств на изменения, происходящие в области распределения труда и международных экономических отношений.

Формы и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в отдельных странах во многом схожи, они разработаны на основе длительной мировой практики. Однако в зависимости от преобладания либерального и протекционистского направления они имеют значительные отличия в механизмах использования.

Либерализм в пределах той или иной национальной экономической системы, в сущности, близка к политике монетаризма. Она, предусматривает, что мировой рынок по сравнению с любым другим регулирующим механизмом способен более эффективно решить проблемы обеспечения взаимовыгодной

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

эффективности и сбалансированности торговых операций. Мировой рынок создает для стран с переходной экономикой возможность интеграции их национальной экономики в мировое хозяйство и обеспечивает использование современных научно-технических достижений. В этом случае государственное регулирование осуществляется посредством методов тарифного регулирования и стимулирует товарный и капитальный поток в страну.

Свободная торговля усиливает конкуренцию на внутреннем рынке, вынуждает специалистов применять новшества и более полноценно удовлетворять потребности потребителей, дает возможность сэкономить средства путем увеличения объемов производства. Свободная торговля также посредством стимулирования совершенствования и применения новинок высвобождает динамические силы, направленные на высокие темпы долгосрочного экономического роста. А протекционизм напротив препятствует деятельности этих сил.

Политика свободной торговли приносит пользу любой стране, однако такая польза не одинаково выгодна для всех стран. Положительный результат, полученный страной импортером, связан с превосходством выгоды полученной потребителями над потерями производителя. А для страны экспортера положительный результат является выгодой, полученной потребителем, но это приводит к потерям потребителей.

Протекционистский вариант предусматривает защиту национального производства, а это связано с уменьшением до определенного уровня иностранных торговых операций. Для регулирования внешней торговли государство пользуется тарифными и нетарифными методами. Любая таможенная защита уменьшает совокупное национальное богатство.

Протекционистская политика, осуществляемая страной, всегда становится причиной осуществления ответных мер со стороны

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

других государств. Если импорт страны уменьшается посредством нетарифных методов, то в это время обычно уменьшается и его экспорт. А это может привести к уменьшению занятости и совокупного спроса. Обострение противоречий между странами порождает отрицательные результаты для обеих стран. Протекционистская политика увеличивает обменный курс национальной валюты. Увеличение обменного курса будет стимулировать импорт, и уменьшит экспорт. В результате платежный баланс страны ухудшится и это станет причиной отрицательных макроэкономических результатов.

Имеется еще один вариант стратегии внешней торговли. Это демократически подготовленная модель, предусматривающая взаимовыгодное сотрудничество в рамках международных программ в сфере реализации высоко технологических проектов, образования, культуры, экологии.

Эта модель внешне торговой деятельности предусматривает ограничение импорта в отраслях, где производители удовлетворяют потребности не хуже иностранных производителей. В это время национальные производители должны быть обеспечены нужными ресурсами, особенно валютными ресурсами. Ориентировка на создание импортозамещающего производства может выступить как первичное условие перехода к равноправному сотрудничеству.

Во-вторых, было бы целесообразным обеспечения импорта оборудования, необходимого для развития совместных стратегических проектов и программ, не производимого национальными производителями. Эти оборудования наряду с тем, что являются инструментом производства, готовой продукции в то же время в постсоветских странах должны заполнить вакуум между добычей, обработкой и производством базовых видов оборудования. Государственная поддержка высоких технологий в переходных странах может изменить установившуюся ситуацию в международной конкуренции.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

В нынешних условиях страны при выборе внешнеторговых стратегий должны обратить внимание на стратегию сотрудничества с международными организациями. Определяя стратегию сотрудничества с международными организациями необходимо стараться достичь соответствующих льгот для обеспечения экономической безопасности и национальных интересов. Повышение уровня сотрудничества стран с международными организациями, наряду с усилением государственного вмешательства в их внешнеэкономическую деятельность, предусматривает также соблюдение правил совместной деятельности и внутренней экономической политики

Правительство различных стран предпринимает различные действия для контроля объема поставок импортной продукции, недопущения нарушения правовых норм. Для этого применяются стимулирующие и ограничивающиеся инструменты, такие как льготные или слишком высокие таможенные пошлины. Государство также контролирует работу таможенных органов путем проведения спецопераций, регулярных проверок, что существенно понижает риск нелегального везения товаров на таможенную территорию страны, способствует борьбе с коррупцией в государственных структурах.

Осуществление изменений только в сфере импорта, без проведения изменений в экспортной стратегии не даст желаемых результатов переходным странам в решении взаимовыгодных внешнеторговых вопросов. Экспортная стратегия, учитывая интеграцию некоторых постсоветских стран в мировое хозяйство на взаимовыгодных основах должна ставить перед собой целью постепенную замену экспорта сырья, материалов и природных ресурсов экспортом готовой продукции. Значительная часть прибыли, полученная от экспорта, должна быть направлена на создание и развитие современных отраслей производства, способных производить готовую продукцию.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЮАНЯ КАК МИРОВОЙ ВАЛЮТЫ

Кулик Е.И.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

Эйчинас М.С

*студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

В современных условиях глобализации наблюдается стремительное развитие мировой экономики. Как следствие данного процесса следует отметить, что в связи с изменениями, происходящими в мире, изменяется и список наиболее влиятельных стран. Оценить этот параметр можно на основе анализа валют, которые находятся в корзине специальных прав заимствования. В контексте данного вопроса следует проанализировать перспективы юаня как мировой валюты.

Целью исследования является определение влияния роли валют на мировую экономику, на основе анализа перспектив юаня как мировой валюты.

Анализируя данный вопрос, в первую очередь следует отметить, что китайский юань официально с 1 октября 2016 года был добавлен международным валютным фондом к мировой корзине резервных валют. Как известно, корзина состояла из четырех валют, которые имели мировое значение, такие как доллар США, евро, японская иена, и британский фунт, на основе которых определялся курс специальных прав заимствования (SDR).

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Следует так же отметить, что с введением в корзину новой валюты, процентное соотношение в ней изменилось, так как юаню отведено 10.92 %. Наиболее существенному влиянию подвергся евро, отмечается уменьшение его с 37.4 до 30.93%. Фунт уменьшил свою значимость с 11.3 на 8.09%, иена с 9.4 на 8.33%, а наименьшему изменению подвергся доллар – всего лишь 0.17%, с 41.9 на 41.73%.

Таким образом, становится очевидным, что из всех валют корзины наибольшее значение по прежнему имеет доллар, евро занимает вторую позицию, юань, занимая третью позицию, станет весомее и иены, и фунта. Как отмечает «The Wall Street Journal»: «Это дает меру международной легитимности китайской валюты, поскольку правительство начинает либерализировать жестко контролируемый обменный курс и финансовой системы». [1]

Китайская валюта, юань, вышла на мировой уровень вследствие становления Китайской Народной Республики и увеличения ее роли на мировой арене. Очевидно, что включение юаня в корзину СДР является событием мирового масштаба, которое, в перспективе, повлияет как на развитие мировой экономики, так и на политическое развитие многих государств. Данное событие подтверждает, что все меры, принятые правительством КНР для выхода на новый уровень развития государства определенно увенчались успехом.

Вышеуказанные мероприятия оказали огромное влияние на экономику Китая, а тенденции в его развитии настолько многообещающие, что если динамика будет сохраняться, то по мнению экспертов, существует большая вероятность того, что Китай сможет на равных конкурировать с Соединенными Штатами Америки, и, в будущем, потеснить доллар с мировой арены.

В подтверждение данной теории стоит привести следующие данные. В течение последних 10 лет Китай стал крупнейшим торговым партнером, заменив США почти во всех крупных

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

странах. Для примера, Китай стал крупнейшим торговым партнером для большинства стран Африки. Он использует свою валюту юань, вместо доллара США, как валюту платежа со своими торговыми партнерами. В 2009 году только 1% внешней торговли был в юаней, тогда как в 2014 году этот показатель достиг уже 19%. Согласно CEO HSBC, к 2020 г. более чем 50% китайской торговли будет в юанях. Таким образом, в ближайшие несколько лет, юань собирается заменить доллар США в качестве режима сделки в мировой торговле.

Начиная с прошлого года, Китай начал продавать свои долларовые активы, сократив их с 4 до 3,2 \$ трлн., что может существенно повлиять на позицию доллара. Существует мнение, что многие международные банки начнут выдавать кредиты в юанях, что может привести к падению статуса доллара как мировой валюты. Однако, после того, как доллар США потеряет статус мировой валюты, экономика США рухнет точно так же, как экономика России рухнула в конце 1980-х годов. Но Китай не сможет навязать свою волю на мировую экономику. Вместо того, крах американской экономики приведет к глобальной Великой депрессии.

Однако, для выхода из данной ситуации эффективным решением стало бы принятие мировым сообществом новой валютной системы, так как очевидно, что на данный момент уже несколько лет, как Ямайская система исчерпала себя. И кризисы, которые один за одним, все более сильными волнами накрывают мировую экономику, является ничем иным, как следствие существования недействующей, неактуальной валютной системы.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Следует отметить, что изучением данного вопроса занимаются многие ученые на протяжении последних лет. Но возможно проблема состоит в том, что даже если юань заменит доллар, проблема останется прежней – так называемая формула не изменится. Однако оставлять доллар наиболее влиятельной валютой не представляется возможным, так как его количество, неподкрепленное золотом, и захлестнувшее весь мир, приводит к усугублению кризисного состояния всей мировой экономики.

Подводя итог, следует отметить, что с усилением позиций Китая на мировой арене произошло увеличение значимости китайской валюты – юаня. Включение же ее в корзину СПЗ является свидетельством укрепления валюты, а перспективы ее являются многообещающими при условии сохранения существующих тенденций развития экономики КНР. Однако, замещение доллара юанем не улучшит ситуацию в мировой валютной системе, а наоборот, ухудшит. Решением данной проблемы является разработка новой валютной системы на смену Ямайской с целью укрепления и стабилизации мировой экономики.

Список литературы

1. *The Yuan as a Global Currency [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://so-l.ru/news/show/the_yuan_as_a_global_currency.*

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА
МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ И ТРАНСГРАНИЧНОЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО**

*Погребняк Ю.В.
аспирант кафедры менеджмента
в производственной сфере
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»
г. Донецк, ДНР*

Постановка проблемы в общем виде. Для Донецкого региона, который избрал курс внешнеэкономической политики в направлении интеграции в Россию, межрегиональное и трансграничное сотрудничество играет важную роль, поскольку, при условии эффективного осуществления, послужит двигателем экономического развития региона и будет побуждать к ускорению процессов конвергенции и интеграции. Несмотря на значительное количество научных исследований по определенной проблематике, социально-экономическое состояние Донецкого региона, характеризуется ослаблением межрегиональных связей, что свидетельствует о необходимости исследований по вопросам укрепления и развития механизмов межрегионального и трансграничного сотрудничества в современных условиях. В исследованиях содержания межрегионального и трансграничного сотрудничества важной задачей является выявление причин, от которых зависит развитие эффективного сотрудничества регионов. С целью использования возможностей и получения максимальной пользы от сотрудничества регионов необходимо определить факторы, влияющие на межрегиональное и трансграничное сотрудничество.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Целью работы является определение факторов, влияющих на межрегиональное и трансграничное сотрудничество.

Изложение основных результатов. На сегодняшний день в трудах ученых исследуется широкий круг вопросов, связанных с влиянием на интеграционные процессы. Эти вопросы освещены такими отечественными и иностранными учеными, как С. Герасимчук, А. Жулканич, Н. Микула, В. Пила, Т. Терещенко, Ф. Котлер и др. Несмотря на то, что исследования вопросов влияния на сотрудничество освещались многими учеными, недостаточно внимания уделено выявлению факторов именно на уровне межрегиональных и трансграничных взаимодействий.

В экономической литературе можно проследить традиционное распределение факторов на внутренние и внешние. Ввиду того, что межрегиональные и трансграничные связи могут формироваться как между регионами разных стран, так и в пределах одного государства, соответственно факторы влияния тоже будут иметь различный характер на разных уровнях развития связей между регионами.

О внешних факторах, влияющих на межрегиональную деятельность, в целом можно сказать, что они влияют на экономическую ситуацию в стране (регионе); внутренние факторы связаны с индивидуальными особенностями участников сотрудничества.

Стоит отметить, что как внешние, так и внутренние факторы, влияющие на процесс формирования межрегиональных и трансграничных связей, взаимосвязаны. Поэтому их следует рассматривать комплексно, как систему факторов, влияющих на межрегиональное и трансграничное сотрудничество. Синтез взглядов ученых позволил определить факторы влияния внешней и внутренней среды, среди которых следует выделить такие виды воздействия: информационный, экономический, природный, социальный, политический, технологический, инфраструктурный.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Стимулирующими факторами, которые влияют на развитие межрегионального и трансграничного сотрудничества являются: четкие и понятные законодательные рамки для межрегионального и трансграничного сотрудничества; финансовые инструменты; политическая воля; становление стабильной структуры особых отношений между партнерами.

В связи с этим можно определить следующие виды мероприятий по поддержке трансграничного сотрудничества, которые могут быть реализованы субъектами сотрудничества, в частности, в рамках государственно-частного партнерства: общее содействие приграничному экономическому и социальному сотрудничеству; инициативы по разработке социальных и экономических мер для уменьшения дисбалансов в региональном развитии; определение общих социально-экономических проблем; создание экономических и социальных советов, комитетов, рабочих групп по вопросам трансграничного сотрудничества; выявление трансграничных кластерных инициатив и развитие трансграничных кластеров; контроль за спекуляциями на рынке недвижимости и т.д.; развитие инновационных центров, бизнес-инкубаторов и т.д.; работа по проведению культурных мероприятий, которые должны способствовать формированию положительного имиджа для развития трансграничного сотрудничества.

Факторами, которые существенно способствуют развитию трансграничного сотрудничества являются: мощные органы местного и регионального самоуправления, которые имеют широкие полномочия, в том числе и в области трансграничного сотрудничества; политическая воля и осознание необходимости осуществления трансграничного сотрудничества в целях решения совместных проблем и получения синергического эффекта; контактные пункты (всех типов) между субъектами трансграничного сотрудничества по обе стороны границы; более высокий уровень интеграции деятельности субъектов

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

трансграничного сотрудничества во всех сферах; надлежащая финансовая поддержка процессов трансграничного сотрудничества.

Классификация факторов мотивации и развития трансграничного сотрудничества приграничных регионов представлена на рисунке.

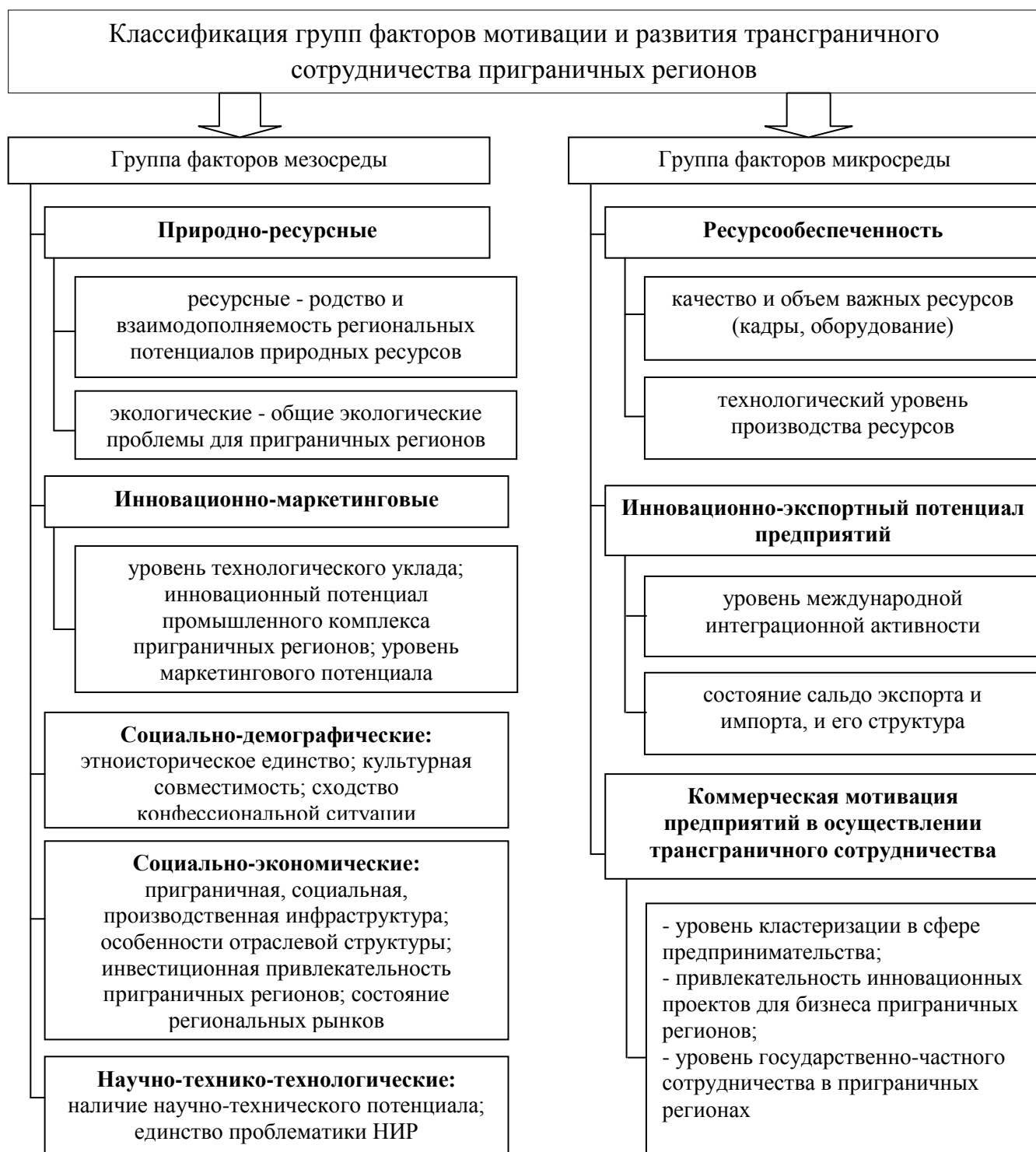


Рис. 1 – Классификация факторов мотивации и развития трансграничного сотрудничества приграничных регионов

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Следует отметить, что препятствия на пути развития межрегионального и трансграничного сотрудничества могут иметь различное происхождение. Так, наиболее серьезные проблемы для дальнейшего развития трансграничного сотрудничества связаны с следующими основными факторами, а именно: социально-экономическим, культурным, институциональным, юридическим.

Выводы. В результате исследования установлено, что внешние и внутренние факторы, влияющие на процесс формирования межрегиональных и трансграничных связей, взаимосвязаны, поэтому их следует рассматривать комплексно, как систему факторов, влияющих на межрегиональное и трансграничное сотрудничество. Выявлены стимулирующие факторы, влияющие на развитие межрегионального и трансграничного сотрудничества, а также определены виды мероприятий по поддержке межрегионального и трансграничного сотрудничества, которые могут быть реализованы субъектами сотрудничества. Определены наиболее серьезные проблемы для последующего развития трансграничного сотрудничества, которые связаны с социально-экономическим, культурным, институциональным и юридическим факторами.

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ КСО В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ: ЭВОЛЮЦИЯ

Беганская И.Ю.

*д.э.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк, ДНР*

Сегодня, такие атрибуты социально-ответственного бизнеса, как эффективное корпоративное управление, высокая репутация

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

компаний в глазах важнейших заинтересованных сторон, активное участие в социальных программах, все более очевидно превращаются в элементы стратегий, направленных на достижение устойчивого развития компаний. Развитие концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) делает ее стратегический характер все более очевидным, а современная научная дискуссия в области КСО уже неотделима от стратегической тематики.

В связи с этим, *целью исследования является* выявление связи корпоративной социальной ответственности со стратегическим управлением компанией на основе периодизации развития концепций КСО и теории стратегического управления.

Условно можно выделить следующие этапы эволюции концепции КСО:

1. этап – становления концепции (середина 1950-х – середина 1990-х гг.)
2. этап – развития концепции на собственной основе (с начала 1990-х гг. до настоящего времени)

Условность разделения на обозначенные этапы обусловлена тем, что:

- временные границы выделяемых этапов эволюции концепций ориентированы на наиболее существенные качественные скачки;
- в ходе этих эволюций видоизменилось содержание самих концепций, основные исследовательские вопросы и методологии их разрешения.

I этап: Становление концепции КСО. Состоит из трех стадий.

На первой стадии (середина 1950-х – конец 1970-х гг.) концепция корпоративной социальной ответственности зародилась в качестве нормативной концепции, описывающей моральные принципы бизнеса, соответствующие институциональному, организационному и индивидуальному уровням. На этой стадии происходит признание общественного договора и, соответственно,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

«внешней» природы источников КСО, а также морально-агентской позиции, предполагающей главенство «внутренних» источников КСО. Сторонники первой позиции трактовали корпоративную социальную ответственность как систему взаимосвязанных принципов, многоуровневую ответственность, представленную в виде пирамиды, включающей в себя экономическую, правовую, этическую и филантропическую ответственность. Основной тезис этого направления гласит, что исповедующая КСО фирма должна стремиться получать прибыль, исполнять законы, быть этичной, а также быть хорошим корпоративным гражданином.

Представители морально-агентской позиции, специализирующиеся на проблематике этики бизнеса, сконцентрировались на анализе природы корпорации как таковой. По их мнению, корпорация как «моральный агент», способна генерировать этические принципы и «встраивать» в себя рутину принятия моральных управленческих решений. Однако, сторонники обеих позиций так и не смогли предложить бизнесу конкретного набора ценностей, позволяющих строить реальные управленческие процессы (табл. 1).

На второй стадии (середина 1970-х – конец 1980-х гг.) нормативная концепция КСО была дополнена концепцией корпоративной социальной восприимчивости. Под корпоративной социальной восприимчивостью подразумевалась, как правило, способность компании воспринимать общественное воздействие, воплощаемое в конкретных управленческих процессах. Произошло концептуальное соотношение корпоративной социальной восприимчивости и корпоративной социальной ответственности. Они рассматривались как альтернативные, независимые либо взаимосвязанные концепции, соответствующие стадиям единого эволюционного процесса.

Таблица 1

Морально-агентская позиция в концепции КСО

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Стадия (период)	Содержание	Диалектика процесса развития	Представители	Составляющие концепции КСО
1. Основы КСО (середина 1950-х - конец 1970-х) КСО – нормативная концепция <u>ответственности</u>	Зарождение концепции КСО, как нормативной описывающей моральные принципы бизнеса согласно 3-м уровням: <ul style="list-style-type: none"> • институциональный • организационный • индивидуальный 	Признание общественног о договора – «внешняя» природа источников КСО	Г. Левитт, М.Фридман, К. Девис, Дж.Пост, А.Претон, А.Керолл	КСО – система взаимосвязанных принципов, представленных в виде многоуровневой пирамиды (модели А.Керолла)
		Морально-агентская позиция – «внутренние» источники КСО	Дж.Ладд, П.Френч, Дж.Данли, К. Годнастер, М.Веласкес, Т.Дональдсон	Корпорация – «моральный агент», самостоятельно генерирующий моральные принципы и «встраивающий» в себя морально-этическую модель принятия управленческих решений.

Причем, переход к концепции корпоративной социальной восприимчивости позволил решить целый ряд задач: снизить уровень морального давления на бизнес; уделить внимание конкретным управленческим инструментам и техникам, организационным структурам, а также поведенческим моделям; развить эмпирические исследования в области взаимодействия бизнеса и общества; изучить ограничения развития организационной восприимчивости, связанные, в частности, с созданием дивизиональной структуры, недостатками социальной отчетности, ограниченностью оценки деятельности менеджеров, спецификой развития рынка капиталов и оценки социальных издержек (табл. 2).

Таблица 2

Концепция восприимчивости в доктринах КСО

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Стадия (период)	Содержание	Диалектика процесса развития	Представители	Составляющие концепции КСО
2. Трансформация КСО (середина 1970-х – конец 1980-х) КСО – нормативная концепция <u>восприимчивость</u>	Дополнение концепции ответственности концепцией восприимчивости	<ul style="list-style-type: none"> ▪ нормативные исследования КСО ▪ Ценностно-нейтральные исследования КСО 	Р.Акерман, Р.Бауэр, С.Сети, Д.Вотав, А.Керолл, В.Фредерик	Наличие 2х течений КСО и КСВ с преимущественным переходом к КСВ

На третьей стадии (конец 1970-х – середина 1980-х гг.) синтетическая концепция корпоративной социальной деятельности свела воедино принципы корпоративной социальной ответственности, процессы корпоративной социальной восприимчивости и соответствующие этим процессам результаты, сформировав парадигму. Была предложена целостная концепция: существующая в бизнес-организации система принципов социальной ответственности, процессы социальной восприимчивости и их обозримые результаты, относящиеся к общественным взаимодействиям фирмы (табл. 3).

II этап: Развитие концепции КСО на собственной основе. С одной стороны, корпоративная социальная ответственность продолжает оставаться самостоятельной исходной концепцией, описывающей моральные принципы взаимодействия фирмы с обществом. С другой стороны, под КСО все чаще подразумевают «зонтичную» концепцию, покрывающую все производные, возникающие в ходе рассматриваемой эволюции. Такими производными стали: концепция заинтересованных сторон (КЗС), концепция корпоративного гражданства, концепция корпоративной устойчивости.

Таблица 3

Синтетическая концепция КСО

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Стадия (период)	Содержание	Диалектика процесса развития	Представители	Составляющие концепции КСО
3. Целостность КСО (конец 1970-х – середина 1990-х) КСО – нормативная концепция <u>деятельность</u>	Синтетическая концепция корпоративной социальной деятельности	<ul style="list-style-type: none">▪ связь элементов,▪ мотивы совмещения элементов	Т.Джонс, Э.Энштай, Р.Фредерик, С.Сети, А.Керолл, С.Вартин, Ф.Кохрен, Д.Свансон, Д.Вуд	Принципы КСО + процессы КСВ + результаты КСД

Концепция КЗС позволяет персонифицировать и конкретизировать все элементы корпоративной социальной деятельности как направленной на удовлетворение ожиданий конкретных заинтересованных сторон (стейкхолдеров). Концепция заинтересованных сторон является базовой для концепции корпоративного гражданства и корпоративной устойчивости.

Концепция корпоративного гражданства с достижением компаниями устойчивых конкурентных преимуществ была интерпретирована с использованием политологических подходов к анализу прав и обязанностей, присущих любому «гражданину» на национальном и глобальном уровнях. Корпорациям предлагается становиться более «социально ответственными» и формулировать собственную программу того, как стать «хорошим корпоративным гражданином» (табл. 4).

Концепция корпоративной устойчивости позволила конкретизировать принципы КСО как принципы корпоративной ответственности, включающие в себя ответственность трех видов – экономическую, социальную и экологическую. В ней корпорации берут на себя ответственность за реализацию таких пунктов повестки устойчивого развития, как устойчивые производство и потребление, климатические изменения и нехватка энергии, охрана природных ресурсов и устойчивое развитие местных сообществ.

Концепция корпоративного гражданства

Содержательная часть парадигмы	Ветвь концепции	Сущность концепции	Представители
Стейкхолдеры в КСО	Концепция заинтересованных сторон	Персонификация и конкретизация элементов КСД, направленных на удовлетворение ожиданий заинтересованных сторон.	Э.Фриман, В.Эван, А.Аргандонья, А.Викс, Р.Филлинс, С.Джонс, С.Бермон и др.
Конкретные преимущества в КСО	Концепция корпоративного гражданства	Разработка программ корпоративной социальной ответственности для каждой из корпораций с определением круга обязанностей конкретной корпорации в обществе, включая его социальные ориентиры.	Х.Уилмотт, А.Крейн, К.Марсдек и др.
Стандарты в КСО	Концепция корпоративной устойчивости	Корпорация - агент изменений, может влиять на результат через формирование и реализацию стандартов по трем направлениям : экономические, социальные и экологические.	Дж. Элквингтон, г. Диллик, К. Хокерс, К.Асло, Дж.Мун и др.

Начиная с середины 1990-х гг. проблематика КСО стала активно рассматриваться в теории стратегического управления.

Возможность интерпретации проблематики КСО в рамках теории стратегического управления во многом определялась особенностями эволюции концепции КСО как таковой. Этап «становления концепции КСО», - точнее, стадии формирования концепций корпоративной социальной ответственности и корпоративной социальной восприимчивости – в целом, совпал по времени с господством школы планирования, обратившей особое внимание на «состыковку» фирмы с внешней средой. Определенным исключением стала лишь концепция заинтересованных сторон, которая, зародившись в середине 1980-х гг., изначально ассоциировалось как с теорией стратегического управления, так и с проблематикой КСО.

Так если, расцвет школы позиционирования пришелся на середину 1970-х – 1980-х гг., а ресурсные концепции на конец 1980-х – 1990-х гг., то соответствующие интерпретации КСО начали появляться одновременно, хотя и с «опозданием», - с

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

середины 1990-х гг. Развитие концепции динамических способностей началось в 2000-х гг., при чем проблематика КСО стала одной из типичных направлений ее приложений. При этом, начиная с середины 1990-х гг. появление соответствующих интерпретаций было непосредственно связано с завершением формирования исследовательской парадигмы «принципы – процессы – результаты» в рамках концепции корпоративной социальной деятельности (табл. 5).

Таблица 5

Концепции КСО в стратегическом управлении

Период	Концепция КСО	Теория стратегического управления	Результат симбиоза теорий (применяемой для корпорации)
середина 1950-х – середина 1970-х	КСО	Концепция планирования (уравновешивание взаимодействия фирмы с внешней средой)	<ul style="list-style-type: none">▪ что должна делать компания▪ на кого она должна ориентироваться, чтобы быть успешной
середина 1970-х – середина 1980-х	КСВ		
середина 1980-х – середина 1990-х	КСД	<ul style="list-style-type: none">• Концепция позиционирования• Ресурсная концепция• Концепция динамических способностей	<ul style="list-style-type: none">▪ как сформировать стратегия корпорации, чтобы уравновесить интересы бизнеса и общества
середина 1990-х – настоящее время	КЗС; КГ; КУ		

Таким образом, следует отметить, проблематика КСО нашла свое отражение во всех основных концепциях стратегического управления, причем актуальная концепция динамических способностей в наибольшей степени отражает тенденцию трактовки современной фирмы, поддерживающей устойчивые конкурентные преимущества, как социально ответственной.

Стремясь к получению прибыли, компании реализуют разные стратегии, а стратегия «выживания» на рынке лишь в самом

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

широком смысле может трактоваться как вариант стратегии «устойчивого развития».

Представив теоретические трактовки содержания КСО в виде континуума, можно в виде подобного же континуума представить и типы компаний, чья реальная практика содержит различные проявления социальной ответственности, в целом укладывающиеся в «пирамиду» А. Керолла.

Список литературы

1. Благоев Ю.Э. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // *Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент.* 2006. Вып.2 С.3-24.

2. Благоев Ю.Э. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010.

3. Ansoff H. *The Changing Shape of Strategic Problem* // *Journal of General Management.* 1979. Vol.4 N4. P.42-58.

4. Clarkson M. *A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance* // *Academy of Management Review.* 1995. Vol.20. N 1. P.92-117.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

Николаева О.Н.

***к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности***

Гоголева Ю.С.

***студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности***

ГОУ ВПО «Донецкий государственный

Качественные изменения в организационных формах проведения денежных расчетов произошли вследствие возрастания экономической активности всех субъектов рынка, расширения числа и объемов сделок. Появилось огромное количество новых коммерческих структур, что сказалось на резком росте документооборота, связанного с обслуживанием платежной системы в целом.

Перестройка платежной системы потребовала изменения принципов организации безналичных расчетов, использования новых форм и способов осуществления платежей. Любое предприятие ежедневно осуществляет огромное количество расчетных операций со своими контрагентами, бюджетом, работниками, собственниками. Безусловно, доминирующую роль в расчетных операциях составляют расчеты: за приобретенные сырье и материалы и за проданную продукцию. В первом случае на предприятии имеет место отток денежных средств, во втором — их приток. В зависимости от формы расчетов между предприятием и его контрагентами потоки материальных ресурсов и соответствующие им потоки денежных средств чаще всего не совпадают во времени.

Актуальность данной работы заключается в необходимости четкой организации денежных расчетов, поскольку денежная стадия кругооборота капитала играет огромную роль в деятельности экономических субъектов.

Цель состоит в сравнительном анализе форм международных расчетов, выявлении тонкостей каждой из форм и их влияния на эффективность экономической деятельности в целом.

Безналичные расчеты — это расчеты, совершаемые путем перевода банками средств по счетам клиентов, на основе

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

платежных документов, составленных по единым стандартам и правилам.

Безналичные расчеты включают следующие виды деятельности:

- прием расчетных документов, проверка правильности их составления;
- контроль законности и возможности проведения денежной операции;
- определение объемов остатков средств на счетах клиентов.

Существуют определенные принципы безналичных расчетов, которые банки должны соблюдать. К ним относятся:

- 1.Наличие банковского счета клиента;
- 2.Исполнительная деятельность банка по распоряжениям собственника счета по проведению операций;
- 3.Срочность;
- 4.Обеспеченность;
- 5.Контроль.

Проводимые банком безналичные расчеты производятся в определенных формах. Формы безналичных расчетов представляют собой способы платежа и соответствующий им документооборот, устанавливающий форматы и порядок заполнения используемых расчетных документов.

Рассмотрим подробнее кардую форму:

1. Платежные поручения. Это распоряжение владельца счета обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, перевести определенную сумму на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке.

Платежные договоренности в этом случае могут быть срочными, долгосрочными и отсроченными.

2. Платежное требование. Представляет собой расчетный документ, содержащий требование кредитора по основному договору к должнику об уплате определенной денежной суммы.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Они применяются в расчетах за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги и т.д.

3. Аккредитив. Это условное денежное обязательство, принимаемое банком по поручению плательщика, призвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку совершать такие платежи.

Банками оказываются следующие виды аккредитива: покрытые и непокрытые, отзывные и безотзывные.

4. Инкассо. Является банковской операцией, посредством которой банк по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов действует в целях получения от плательщика платежа. Для проведения такого рода расчетов банк-эмитент может привлекать другие банки.

5. Расчет по векселю. Он сопровождается выпуском собственного векселя банком и работой с векселями клиентов. На рынке векселей коммерческие банки выступают не только векселедателями, но и крупнейшими операторами этого рынка.

Банк может выпускать вексель в обращение. В этом случае банк преследует определенную цель – либо кредитование клиента, либо погашение своей задолженности перед кредиторами.

6. Чек. Это документ установленной формы и реквизитов, содержащий письменное распоряжение чекодателя плательщику призвести платеж указанной в чеке суммы предъявителю данного чека. Банк в данном случае выступает эмитентом чека и плательщиком по нему.

7. Клиринг. Представляет собой процесс передачи, сверки и подтверждения платежей перед расчетом. Они основаны на зачете взаимных требований и обязательств сторон, участвующих в расчетах.

На сегодня выделяют две модели организации клиринговых операций: с предварительным депонированием средств на счетах

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

участников взаимозачетов, без депонирования средств. Клиринговые расчеты бывают двусторонними и многосторонними, разовыми и единоразовыми, с участием и без участия банка.

Клиринговые расчеты удобны и быстры, что признано многими банками. По статистике при двусторонних взаиморасчетах количество межбанковских расчетных операций сокращается до 6, а потребность в ликвидных средствах уменьшается до 250 денежных единиц. При многостороннем – до 3 и до 130 соответственно.

Таким образом, платежно-расчетная система является совокупностью инструментов и методов, применяемых в экономической деятельности предприятий для перечисления денежных средств, осуществления взаиморасчетов и урегулирования долговых обязательств между участниками экономического оборота. Устойчивая и быстродействующая система платежей и расчетов является необходимой предпосылкой эффективного функционирования всего современного бизнеса, всех его секторов. Она в значительной степени определяет эффективность экономики.

Список литературы

- 1. Финансы. // Под ред. Романовского М. В., Врублевской О. В., Сабанти Б.М. — М: ЮРАЙНТ-М, 2001, стр. 58*
- 2. Макарова О.М. Банковские операции: учебник для бакалавров / О. М. Макарова, Н.Н. Мартыненко, О.С. Рудакова, Н.В. Сергеева. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 537с.*
- 3. Формы безналичных расчетов и условия их применения: положение ЦБР от 3 октября 2002 г. / Информационно-правовой*

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов
портал «Гарант» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа :
<http://base.garant.ru/12129272/>.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ АККРЕДИТИВНОЙ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

Николаева О.Н.

*к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

Изотова М.А.

*студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

На сегодняшний день международная деятельность, в частности – международная торговля, является одной из важнейших и, безусловно, неотъемлемых частей рыночной экономики. Операции по осуществлению данной деятельности зачастую сопровождаются совершением расчетных банковских операций, таких как: аккредитив, инкассо, банковский перевод и т.д.. Каждый из этих видов международных расчетов имеет ряд нюансов, вытекающих в преимущества и недостатки использования в проведении той или иной операции.

Вопрос осуществления расчетов является одним из ключевых в международном торговом обороте. Законодательство стран-партнеров и банковская система должны предоставлять предприятиям-контрагентам достаточное количество инструментов, которые обеспечивали бы как осуществление расчетов, так и минимизацию рисков, которые возникают в связи с осуществлением данных операций. При этом инструменты должны

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

обеспечивать гибкость и возможность быстрого реагирования предприятий на постоянно изменяющиеся внешние условия.

Актуальность данной работы заключается в необходимости корректной организации расчетов между хозяйствующими субъектами разных стран при осуществлении расчетов с помощью аккредитива.

Цель работы состоит в изучении механизмов осуществления международных расчетов с помощью аккредитива.

Аккредитив – LetterOfCredit (L/C) – наиболее цивилизованное, безопасное и востребованное условие оплаты, получившее широкое распространение в международных расчетах. С точки зрения защиты интересов обеих сторон, аккредитивные условия оплаты являются идеальными. [3]

Не допустить двойного толкования терминов и условий применения аккредитива поможет ссылка в контракте на «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов» в оригинале на английском языке – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP). На сегодняшний день действует редакция этого документа, действующая редакция от 2007 года, №600. Кроме прочего, эти правила также закрепляют роли субъектов взаиморасчетов (рис. 1).



Рис. 1 Субъекты расчетных отношений документарным аккредитивом

При расчетах аккредитивами, очень важно правильно выбрать вид аккредитива (рис. 2). Открытие аккредитива осуществляется банками по поручению плательщика, следовательно, и вид аккредитива, как правило, предлагает в проекте договора плательщик. Что касательно видов аккредитива, назвать среди их перечня лучший – невозможно, здесь ответственность возлагается также на плательщика, который вправе решить что лично для него будет удобнее.

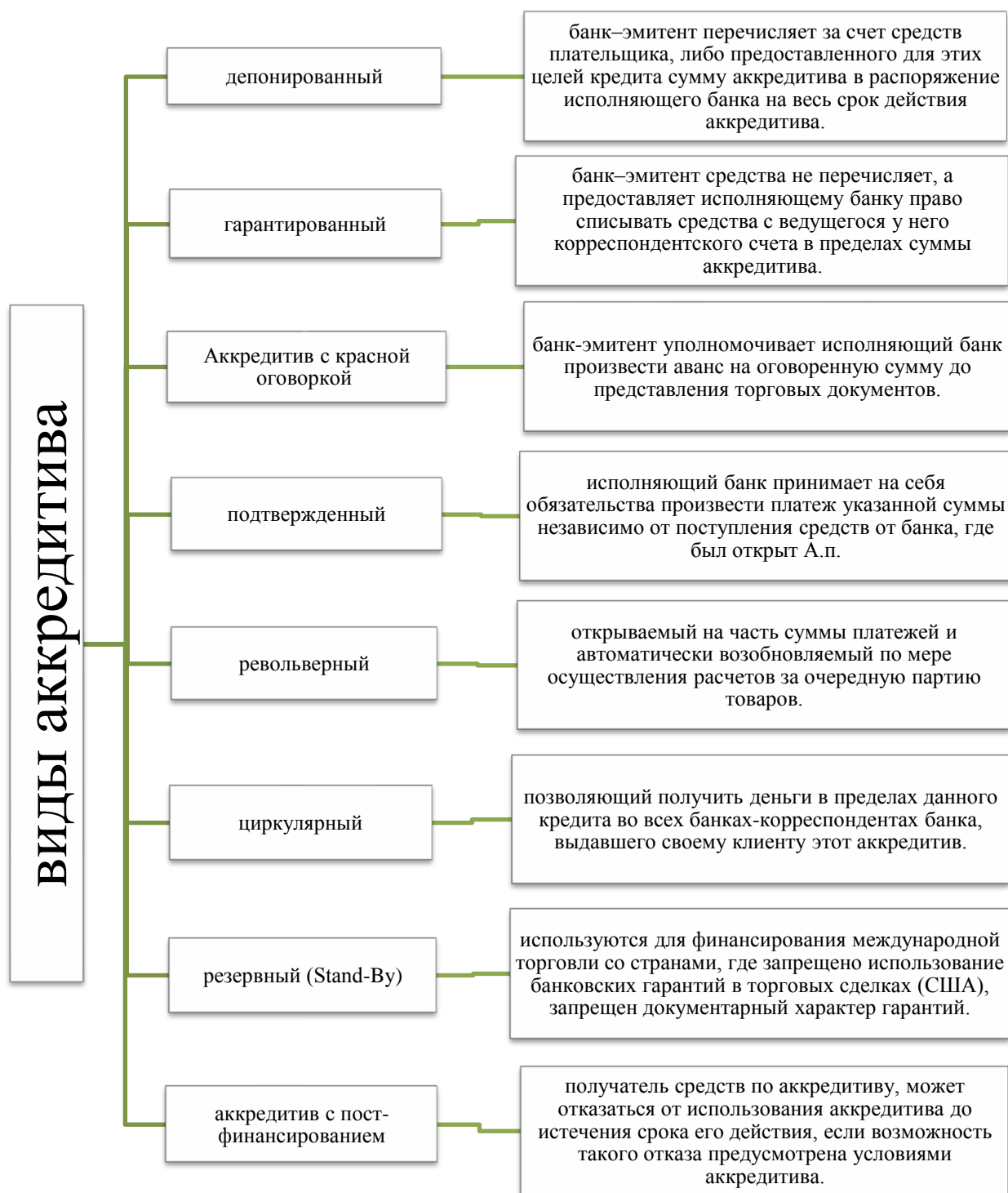


Рис. 2 Виды аккредитива

Важными аспектами любой банковской операции являются схема (рис. 3) и порядок расчета. Последний для аккредитива устанавливается в основном договоре, где обязательно отражаются следующие условия:

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

- наименования банков, обслуживающих стороны договора,
- информация о получателе средств,
- сумма и вид аккредитива,
- способ извещения получателя средств об открытии аккредитива,
- способ извещения плательщика о номере счета для депонирования средств, открытого исполняющим банком,
- срок действия аккредитива, представления документов, подтверждающих сделку, и требования к оформлению указанных документов;
- условия оплаты (с акцептом или без акцепта);
- ответственность за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств.



Рис. 3 Схема аккредитивной формы расчетов.

В основной договор могут быть включены иные условия, касающиеся порядка расчетов по аккредитиву. Например, допускаются частичные платежи по аккредитиву. Платеж по

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

аккредитиву производится в безналичном порядке путем перечисления суммы аккредитива на счет получателя средств [1].

В современных условиях деньги являются неотъемлемым атрибутом хозяйственной жизни. Поэтому все сделки, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами. Аккредитивная форма международных расчетов предоставляет пользователю ряд гарантий, что даёт возможность избежать дополнительных рисков в столь нестабильной экономической ситуации.

Список литературы

1. Левкович А.П. Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности / А.П. Левкович. - Мн.: БГЭУ, 2006. - 383 с.

2. Минлибаева Г. Х., Саматова Л. Н. Проблемы инновационного развития коммерческих банков [Электронный ресурс]. Режим доступа: [#"justify">Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. - Изд. С обновлениями / под ред. проф. А.С. Булатова, проф. Н.Н. Ливенцева. - М.: Магистр, 2010.](#)

3. Посадская М. Расчеты документарными аккредитивами. Общие правила работы с аккредитивами в международной практике. Формы, виды и конструкции аккредитивов. // «Бухгалтерия и Банки» № 10, 2006.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОВАРНАЯ ТОРГОВЛЯ: ТЕНДЕНЦИИ РОСТА В XXI СТОЛЕТИИ

Семенова Т.В.

к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный

Одной из самых востребованных форм развития международных экономических отношений между странами на сегодняшний день остаётся международная торговля. В то же время в нынешнем XXI ст. в ней происходят коренные изменения, которые не могут не влиять на состояние и тенденции дальнейшего развития мировой экономики, а значит и на состояние и развитие национальных экономик, а поэтому требуют научного осмысления.

Цель данного исследования – выявить основные тенденции развития международной торговли в XXI столетии и факторы, которые на них влияют.

Анализ международной торговли товарами в XXI ст. позволяет выявить в ее развитии ряд новых тенденций. Прежде всего, это заметное замедление темпов роста. Если в 1991-2008 г.г. темпы прироста стоимостного объема международной торговли составляли в среднем 8,9%, а в отдельные годы, доходили до 15-20%, то в 2012-2014 гг. они упали в среднем до 1,1%, т.е. в 8 раз [1].

Другая и, возможно, еще более важная нетипичность развития международной торговли проявилась в том, что темпы ее роста в 2012-2014 гг. оказались практически равными темпам роста мировой экономики, а в некоторые годы даже ниже. В то время как до кризиса 2007-2009 гг. на протяжении почти целого десятилетия международная торговля имела темпы прироста, превышавшие темпы прироста мирового ВВП более, чем в 2 раза (средний ежегодный прирост на уровне соответственно 6,8% и 3%). После кризиса ситуация изменилась - темпы роста мировой экономики и мировой торговли стали сближаться, а в некоторые периоды глобальная торговля даже отставала от мировой экономики. Так, по данным МВФ, в 2012–2013 годах мировая торговля росла менее

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

чем на 3%. Это медленнее, чем рост всей мировой экономики, который составил за эти годы в среднем 3,2%. В 2014 г. рост международной торговли (2,8%) лишь ненамного превысил годовые показатели прироста мирового ВВП (2,6%) [2].

Эта тенденция означает, что мировая торговля в рассматриваемые годы утратила роль катализатора мировой экономики. Одновременно подобное развитие поставило вопрос о перспективах глобализации, поскольку одним из признаков ее усиления является опережающая динамика мировой торговли по сравнению с производством.

До начала 2015 г. среди экономистов-международников, в том числе экспертов ВТО, превалировала точка зрения, что за замедлением международной торговли в посткризисные годы стоят преимущественно циклические факторы. Среди них - медленное и неравномерное восстановление мировой экономики после кризиса 2008-2009 гг., а также временные неполадки в сфере финансирования международной торговли, всплески протекционизма и т.п. и, как следствие, с подъемом мировой экономики ситуация в международной торговле должна достаточно быстро нормализоваться. В соответствии с таким пониманием проблемы руководство ВТО в качестве основного рецепта восстановления нормального функционирования международной торговли рекомендовало активнее упрощать и либерализовать правила торговли, заключать новые торговые соглашения.

В результате этих мер по прогнозам Секретариата ВТО, в 2015-2016 гг. глобальная торговля должна была, хоть и ненамного, но превысить ожидаемое увеличение мирового производства, ее прирост в 2015 г. должен был составить 3,3%, а в 2016 г. - 4,0%. Однако итоги 2015 г. показали, что эти прогнозы оказались чрезмерно оптимистичными. По данным бюро анализа экономической политики Нидерландов впервые с 2009 г. произошло падение международной торговли и притом

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

существенное – на 13,8% (в стоимостном выражении – в долларах США). Прирост ВВП за тот же год составил 3,1%. И хотя согласно некоторым оценкам, приросты физических объемов мировой торговли в прошлом году все-таки оставались еще в плюсе (2,5 %), но этот рост, по мнению экспертов, скоро исчезнет.

Таким образом, объяснять снижение динамики международной торговли, на наш взгляд, только циклическими факторами нельзя. Соглашаясь (частично) с мнением экспертов ВТО относительно причин замедления международной торговли, мы не считаем возможным списать все ее текущие трудности на циклические факторы и низкие темпы роста мировой экономики. О существовании наряду с циклическими факторами (которые могут со временем устраниться сами собой) других, в том числе, возможно, и структурных, сдерживающих международную торговлю, свидетельствует, прежде всего, гораздо более значительное падение темпов ее роста по сравнению с мировой экономикой. Экономисты МВФ высказали предположение, что часть ответственности за текущее замедление международной торговли лежит на структурных факторах. К этой точке зрения присоединились и эксперты ВТО, которые в качестве такого структурного (долгосрочного) фактора назвали старение глобальных цепочек добавленной стоимости, проявляющееся в исчерпании возможностей дальнейшей интернационализации производства. Таким образом, фактором, который стал одной из главных причин замедления международной торговли, оказался не новый барьер на пути ее развития, а всем известный стимулятор ее роста, эффективность которого достигла предела.

Анализ факторов, повлиявших на снижение темпов роста международной торговли в последние три года, позволил выделить следующие из них:

- неустойчивое восстановление экономики в развитых странах;
- Основная ответственность за скромную динамику мировой

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

экономики в эти годы лежит, прежде всего, на странах Еврозоны, ВВП которых за 2012-2013 гг. сократился более чем на 1%.

– относительно низкий рост ВВП в странах с развивающимися рынками;

Темпы экономического роста этих стран упали с 6,3% в 2011 г. до 4,4% в 2014 г. Поэтому даже в какой-то мере их влияние на изменение динамики глобального роста оказалось решающим. При этом, как считают эксперты, наиболее слабым звеном в мировой торговле оказался Китай. Прирост ВВП в 2015 году составил в этой стране 6,9%. Это немало, но это самый низкий показатель за последние 25 лет. К тому же стоимостные объемы китайской внешней торговли в 2015 г. снизились в юанях на 7%, в долларах США – на 8% (различие в показателях объясняется снижением курса китайской денежной единицы к доллару США в прошлом году). Т.е. в Китае наблюдается та же асимметрия, как во всей мировой экономике: достаточно скромная положительная динамика ВВП на фоне отрицательной динамики международной торговли [3].

– фокусирование правительств многих стран на внутренних рынках, стремление найти там драйверы роста;

С одной стороны, это проявляется в росте протекционистских мер, что объясняется попытками стран решить свои экономические трудности в условиях спада и остающихся последствий мирового финансового кризиса. С другой – в переносе заказов на материалы и комплектующие на внутренние рынки. При хорошей транспортной инфраструктуре это становится более выгодным, чем приобретение их из-за рубежа. Эта тенденция негативно отражается на мировой торговле, но не свидетельствует о сокращении торговли как таковой.

– снижение эластичности глобального спроса по доходам;

В 2000-е годы зависимость объемов торговли от общемирового дохода снизилась по сравнению с предыдущим

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

десятилетием до уровней 70-х – начала 80-х гг. Если в 1990-е увеличение доходов на 1% вело к увеличению объемов торговли на 2,2%, то уже в 2000-е - лишь на 1,3%.

– колебание валютных курсов, включая укрепление доллара США, что привело к удешевлению экспорта;

Но, несмотря на это, многие страны в 2015 году продолжали по инерции поставлять резко подешевевшие товары для сохранения своих позиций на рынках. Однако экспорт с нулевым или отрицательным финансовым результатом долго продолжаться не может. Попытки компенсировать потери валютной выручки от экспорта наращиванием его физических объемов будут еще больше истощать национальные экономики. Поэтому, как считают эксперты, мировая торговля в 2016 году сократится уже не только в стоимостном, но и в физическом выражении;

– растущие геополитические риски и угрозы (кризис на Украине, военные конфликты на Ближнем Востоке, борьба с лихорадкой Эбола в Западной Африке и пр.). Данный фактор свидетельствует о том, что сворачивание мировой торговли – это не только индикатор неблагоприятных изменений в экономике, но и симптом обострения международной обстановки.

Таким образом, наш анализ тенденций роста мировой торговли показал ее замедление и отставание от темпов роста мировой экономики в посткризисные годы. За данным феноменом стоят не только циклические, но и структурные (долгосрочные) факторы, свидетельствующие о вероятности сохранения в обозримом будущем подобной динамики развития международной торговли.

Список литературы

1. *International Trade Statistics 2014, WTO; Press Release WTO, Press/739 14 April 2015.*

2. *Макаров А., Пахомов А. Итоги мировой торговли товарами*

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов и услугами в 2014 г. // Экономическое развитие России. – 2015. - № 5. – С. 28-33.

3. *Международная торговля: тревожные симптомы 2015 г. // Народный корреспондент – 13.05.2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nk.org.ua/>.*

4.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ: БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ

Чёрная Л.В.

*к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

Клышта А.М.

*студент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

*ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,*

г. Донецк

Международные кредитные операции – это отношения кредитора и заемщика (дебитором) по предоставлению первым последнему определенной суммы денежных средств с условиями платности, срочности, возвратности. Международные кредитные операции играют главную роль в реализации требований основного экономического закона, путем создания условий для получения прибылей субъектами рынка. Также международный кредит снижает индивидуальную цену товаров по сравнению с их общественной ценой, например, на основе внедрения импортного оборудования, которое было куплено в кредит.

Целью данной работы является рассмотрение и изучение международных кредитных операций и государственного регулирования международных кредитных отношений.

Под расчетом в кредит, с отсрочкой платежа, понимается коммерческий (фирменный) кредит, то есть кредит экспортера импортеру или выдача авансов импортером экспортеру.

На продолжительность кредита влияют такие факторы: стадия движения товара покрывается кредитом; характер товара.

Стоимость кредита – это цена, которую платит покупатель продавцу за отсрочку платежа. Она имеет форму процентов годовых. В ЗТК стоимость кредита может фиксироваться также в виде определенной суммы (например, как разовое вознаграждение), но ее также приводят к процентной ставке, учитывая средний срок кредита.

В случае постепенной оплаты продукции используют следующие два способа начисления процентов за кредит:

линейный, который предусматривает расчет величины начисленных процентов для каждой части кредита отдельно с даты предоставления кредита, а затем их добавление;

штафельный, который предусматривает начисление процентов за кредит каждый раз на остаток основного долга за время с даты его использования до даты погашения.

Для получения долгосрочного кредита предприятие должно предоставить в банк расчет экономической эффективности мероприятия, финансируемого за счет долгосрочного кредита.

Последовательность расчетов следующая:

1. Расчет среднемесячного дохода для погашения кредита:

$$D = \frac{\frac{N}{100} \cdot \left(\frac{P \cdot B}{100} + C_0 - C_1 \right) + V \cdot \frac{12}{t}}{12}$$

где D – среднемесячный доход к погашению; N – норма отчисления в фонд резервный фонд, %; P – уровень доходности предприятия, %; B – годовой объем продукции, тыс. долл.; C – годовые текущие затраты, тыс. долл.; V – выручка от продажи устаревшего оборудования; t – срок возврата кредита.

2. Расчет срока возврата кредита

$$t_{ок} = \frac{K}{D}$$

где: K – объем кредита

3. Сравнение срока окупаемости и срока планового возврата кредита. Если $t_{ок} > t$, то необходимо увеличить размер дохода, который предназначается для погашения кредита, если $t_{ок} < t$, то кредит может быть взят на срок $t_{ок}$.

4. Корректировка среднемесячного объема дохода, который предназначен для погашения кредита:

$$k_k = \frac{t_{ок}}{t}$$

где k_k – коэффициент корректировки.

$$D_c = D \cdot k_k$$

где D_c – скорректированный доход

5. Для того, чтобы обеспечить новое значение D_c , необходимо изменить или N, или P, или B и т.др. Например, расчет величины N, что обеспечивает при прочих равных условиях необходимое значение D_c :

$$N_c = \frac{\left(12 \cdot D_c - V \cdot \frac{12}{t}\right) \cdot 100}{\frac{P \cdot B}{100} + C_0 - C_1}$$

Приведение цены по кредитным условиям учитывает в цене те преимущества, которые получает покупатель при поставке в кредит по сравнению с платежами за поставленный товар наличными. Учитывая это целесообразно с методической точки зрения цены всех конкурентов, предоставивших кредиты покупателям, привести к платежам наличными. Приведенная цена рассчитывается по формуле:

$$C_n = C_c \cdot K_{кр}$$

где C_n – цена по конкурентным материалам, по которому покупатель получал кредиты; C_c – цена при расчете наличными; $K_{кр}$ – коэффициент кредитного влияния.

Коэффициент кредитного влияния рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{кр} = A_n \cdot \sum_{n_1=x}^t (1+b)^{n_1} + B \cdot (1+b)^{n_2} \cdot \left(\frac{P}{b} + \left(1 - \frac{P}{b}\right) \cdot D \right)$$

где A_n – доля очередного платежа в общей сумме контракта; b – средняя величина банковского кредита для заемщиков; n_1 – разница в годах между датой приведения цены, которой является момент поставки товара, и датой очередного платежа, при этом погашение идет равными полугодовыми платежами; льготный срок отсрочки начала погашения кредита от даты завершения товара; x – показатель первого срока платежа, который совпадает с льготным периодом; t – время погашения кредита; B – доля суммы контракта, которая кредитруется; n_2 – льготный период отсрочки до начала погашения кредита от даты завершения поставки товара; P – годовой процент за предоставленный товарный кредит; D – коэффициент дисконтирования.

$$D = \frac{(1+b)^t - 1}{t \cdot (1+b)^t}$$

Валютный риск – возможность потери денежных средств субъектами валютного рынка ввиду колебания валютных курсов. Он связан с интернационализацией рынка банковских операций, созданием совместных (транснациональных) предприятий и банковских учреждений и диверсифицировать их деятельность и представляет собой возможность потери денежных средств в результате колебания валютных курсов.

При этом снижение или увеличение курса валют по отношению друг к другу может происходить из за многочисленных факторов, например: снижение или увеличение внутренней стоимости валют, постоянным переливом денежных потоков из страны в страну, спекуляцией и т.д.

Главным фактором, который характеризует любую валюту, является степень доверия к валюте резидентов и нерезидентов. Доверие к валюте это сложный (многофакторный) критерий, состоящий из таких показателей как: доверия к политическому режиму страны, либерализации экономики и режима обменного курса, экспортно-импортного баланса страны, основных макроэкономических показателей и веры инвесторов в стабильное развитие страны в будущем.

Управление рисками это динамично развивающийся вид профессиональной деятельности. В штате большинства крупных мировых фирм есть должность – менеджер по риску, в обязанности которого входит обеспечение снижения всех видов риска. Риск менеджер разделяет ответственность за решения подвергаемые риску с другими специалистами, отвечающими за ту или иную сферы деятельности. Так, вместе с менеджером по финансам риск менеджер занимается вопросами определения степени риска и оценкой последствий финансовых решений, выбором вида страхования. Большинство вопросов риск менеджер

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

решает совместно с маркетологом, менеджером, который несет ответственность за работу с персоналом, и т.д.

Современная экономика требует высокого профессионализма от участников рынка, а так е гибкости стратегий поведения, долгосрочного прогнозирования финансовых результатов, быстрого и адекватного реагирования на конъюнктурные изменения.

В таблице представлены основные виды валютных рисков.

Таблица 1

Виды валютных рисков

Операционный	Трансляционны	Экономически
связан с торговыми операциями, а также с денежными договорами по финансовому инвестированию и дивидендным платежам, в результате непосредственного воздействия изменений обменного курса на ожидаемые потоки денежных средств	связан с переоценкой активов и пассивов и прибыли зарубежных филиалов в национальную валюту, а также может возникать при экспорте или импорте инвестиций	возможность потери доходов по будущим контрактам через изменение общего экономического состояния, как стран-партнеров, так и страны, где размещена компания

Таким образом, международный кредитные операции представляют собой предоставление одними странами другим денежно-материальных ресурсов во временное пользование для

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

использования в сфере международных отношений, в том числе и во внешнеэкономических связях. Осуществление такого вида операций (отношений) происходит путем передачи иностранным заемщикам товарных и валютных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процента, в виде займов.

Также международные кредитные операции определяются как совокупность кредитных отношений, которые функционируют на международном уровне, непосредственно участниками, которых могут быть межнациональные финансово-кредитные институты, правительства соответствующих государств и отдельные юридические лица, включая кредитные организации.

Международные кредитные операции имеют широкую во всем мире. Опираясь на сущность, принципы и функции международных кредитных операция, используя многообразие форм и условий его предоставления, государства, а также бизнес активно используют его в различных целях(сферах).

Исходя из выше изложенного, можно выделить такие функции, которые выполняют международные кредитные операции: обеспечение перераспределения финансовых и материальных ресурсов между странами; усиление процессов накопления всего мирового хозяйства и управление временно свободными денежными средствами одних стран на финансирование других стран; расширение границ расширенного воспроизводства. Международные кредитные операции представляют собой достаточно сложное экономическое явление, и имеют большое значение для мирового сообщества.

Список литературы

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник/ Под ред. Л.Н.Красавиной. - 2-е изд., перераб. И доп. - М.6 Финансы и статистика, 2000. - 608 с.
2. Мировая экономика: Учебник/Под ред. проф. А.С. Булатова. - М.: Экономист, 2003. - 734 с.
3. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. М.: «Высшая школа», 2003. - 348 с.
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 256 с.
5. Красавина Л.Н., Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: М43// 3-е издание., перераб. И доп. - М.: Финансы и статистика, 2005, С. 226.
6. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика М., «Дело» 2002. - 233 с.

ФОРМЫ И СПОСОБЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

Черная Л.В.

***к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности***

Россолов В.В.

***студент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк***

В нынешних условиях международная деятельность, а именно – внешнеэкономическая торговля товарами, работами и услугами, является важнейшей и неотъемлемой частью рыночной экономики. Значимыми условиями функционирования рыночной экономики являются познание и овладение механизмами расчетов между

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

субъектами хозяйствования рыночных отношений, обеспечение надежности и своевременности платежей.

Актуальность данной работы заключается в том, что в ныне существующих условиях активное участие Донецкой Народной Республики во внешней торговле зависит от овладения формами и способами международных расчетов, применяемых при импортных и экспортных операциях по торговле товарами, работами или услугами, а также их положительных и отрицательных сторон. Это необходимо для обеспечения стабильности взаимоотношений, избежания конфликтных ситуаций и недоразумений на международном и мировом уровнях. Дальнейшее развитие взаимоотношений между странами приведет к совершенствованию системы международных расчетных платежей, их форм и способов оплаты, при этом возникает вопрос о необходимости квалифицированных специалистов в Донецкой Народной Республике.

Цель данной работы заключается в изучении операций международных расчетов; выяснении их сущности, порядка и принципов осуществления; выяснении преимуществ и недостатков расчетов.

В нынешнее время применяются такие основные формы международных расчетов как документарный аккредитив, инкассо и банковский перевод. Кроме этого, производятся расчеты с использованием векселей и чеков.

Технологическая схема любой формы расчетов представлена на рис. 1.

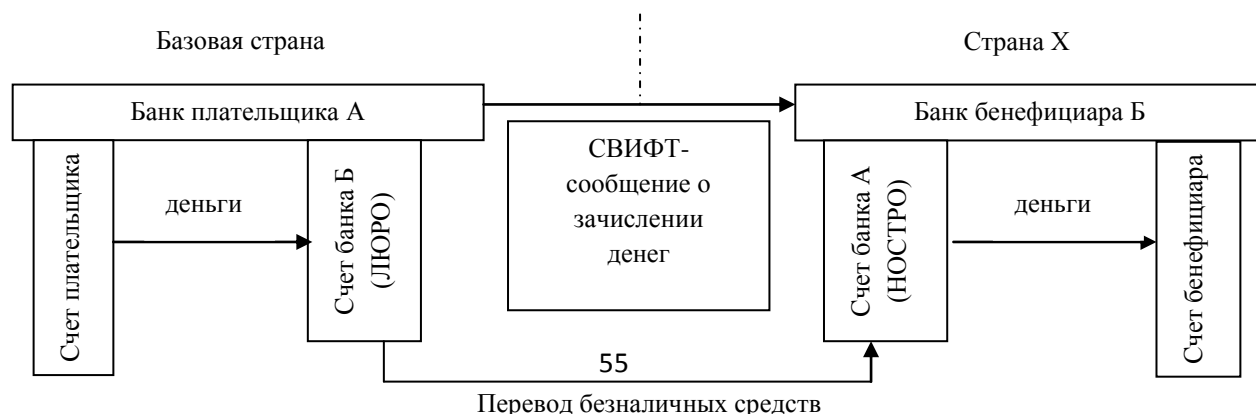


Рис. 1 – Технологическая схема международных расчетов

Банковский перевод – одна из основных форм международного расчета, при которой банк обязуется перевести денежные средства со счета плательщика на счет бенефициара в обусловленный срок.

Платежное поручение – документ, подтверждающий согласие отправителя о переводе денежной суммы со своего счета на счет бенефициара в тот же установленный срок.

Платежное требование-поручение – это комбинированный расчетный документ, состоящий из двух частей:

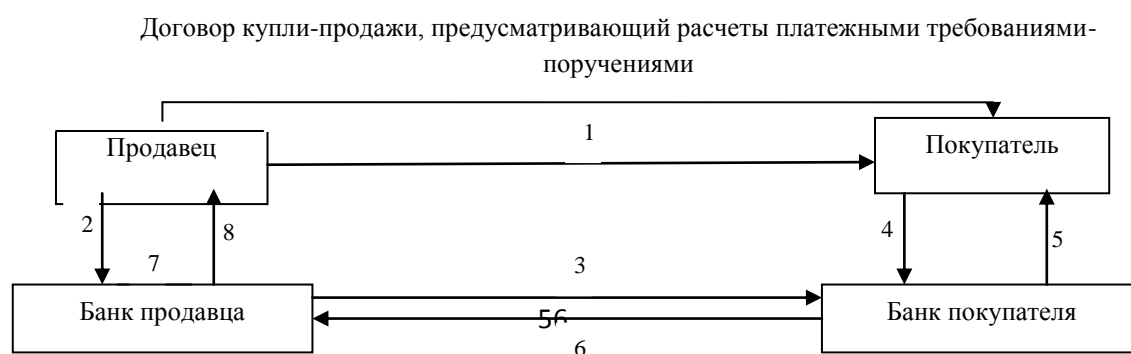
1 – требование получателя средств к предприятию-покупателю оплатить стоимость поставленной ему по контракту продукции;

2 – нижняя часть – поручение плательщика денежных средств обслуживающему его банку перечислить надлежащую сумму средств на счет поставщика.

Схема расчета с помощью банковского платежного поручения приведена на рис. 2.

Аккредитив – это условное обязательства банка, служащее гарантом законности и защищенности любой крупной сделки, получившее широкое распространение в международных расчетах.

При открытии аккредитива банк-эмитент обязан выполнить платеж на счет бенефициара, но только в случае документального подтверждения о выполнении обязательств бенефициара, а также может делегировать полномочия по проведению операция с оплатой, акцептованием или учетом переводного векселя.



1 – отгрузка товара, выполнение работ, услуг;

2 – выписка и направление в банк-эмитент платежного требования-поручения, реестров требований и сопроводительных документов;



Рис. 3 – Аккредитивная форма расчета

Инкассо – посредническая операция банка с взиманием комиссионных за предоставление услуги по перечислению денежной суммы плательщика получателю на его банковский счет за оказанные им услуги, подтвержденные расчетными документами.

Схема расчета инкассо приведена на рис. 4.



Рис. 4 – Расчет инкассо

Способы расчетов.

Вексельный способ расчетов – это расчеты между субъектами международных операций с отсрочкой платежа, которые оформляются в виде векселя:

1) простой (соло) вексель – это письменное безусловное обязательство об уплате должником (покупателем, импортером, векселедателем) определенной суммы в определенный срок, в определенном месте;

2) переводной (тратта) вексель – это письменный безусловный приказ кредитора (продавца, экспортера, трассанта) должнику (трассату) об уплате определенной суммы в определенный срок, в определенном месте; требует акцепта – согласия должника на принятие на себя денежного обязательства по векселю; ремитентом в схеме векселя выступает лицо, которое купило вексель в трассанта и взяла на себя право требовать долг у трассата.

Чек – письменное распоряжение плательщика своему банку уплатить со своего счета предъявителю чека соответствующую денежную сумму. В расчетах между предприятиями применяются расчетные чеки. Для получения наличности со счетов в банковских учреждениях используются денежные чеки.

В табл. 1 приведен сравнительный анализ отдельных сочетаний видов, способов и форм расчета.

Таблица 1

Сравнительный анализ условий расчетов

Условия оплаты	Признаки	Преимущество	Недостатки
Предварител	Импортер	Экспортер получает	Импортер несет полный

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

бная оплата	платит до отгрузки товара	деньги немедленно и несет риска	риск, поскольку получает товар после оплаты. Нагрузки на ликвидность
Оплата против документарного аккредитива	Импортер открывает аккредитив через банк	Экспортер получает платежную обещание импортера	Возникают банковские расходы, отсутствует осмотр товара перед оплатой
Оплата против документов	Документы находятся в банке импортера. Выдача документов после оплаты	Экспортер получает деньги при передаче, импортер получает товар немедленно после оплаты	Возникают банковские расходы, отсутствует осмотр товара перед оплатой
Документы против акцепта векселей	При получении документов импортер должен акцептовать вексель	Импортеру предоставляется кредит до оплаты	Ограничивается ликвидность экспортера, могут существовать проблемы с вексельным правом
Оплата после получения товара	Экспортер поставляет товар и следом получает деньги	Импортер исключает свой риск, поскольку в момент оплаты уже владеет товаром	Риск неплатежа и ограничения ликвидности экспортера
Оплата с отсрочкой платежа	Импортер платит после получения товара через оговоренный период	Импортер исключает свой риск, поскольку владеет товаром, может его продать до момента оплаты	Риск неплатежа и ограничения ликвидности экспортера

Таким образом, формы и способы международных расчетов, разработанные в международной практике являются своего рода методами защиты от валютных рисков и имеют ряд отличительных особенностей от других механизмов – степень гарантированности и форма участия в расчетах банков. Следовательно рекомендуется выбирать такую форму и способ расчета, которые независимо от экономической и политической стабильности страны-контрагента давали бы возможность защитить интересы, как экспортера, так и импортера.

Список литературы

5. Левкович А.П. *Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности* / А.П. Левкович. - Мн.: БГЭУ, 2006. - 383 с.

6. Бланк И.А. *Финансовый менеджмент* – Киев: Ника-центр Эльга, 2001г.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

7. *Международные расчеты. Практическое пособие / Березина М.П., Крупнов Ю.С. – М. : Финстатинформ, 2004.*

ВОЗМОЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Яблонская Н.Г.

*старший преподаватель кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

Теодорский И.В.

*студент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

*ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,*

г. Донецк

Современная экономическая ситуация, которая характеризуется спадом экономической активности и затяжным кризисом, а также нестабильными процессами распределения инвестиций, охватывает всю совокупность финансовых взаимоотношений между субъектами. В этих непростых условиях пытаются определить свои позиции и вектора развития большинство развивающихся стран мира. Вышеизложенное обусловило актуальность темы исследования.

Цель работы – изучение возможных инвестиционных стратегий в нестабильной экономической ситуации и рассмотрение особенностей их формирования.

Изучение результатов ежедневных финансовых операций, позволяет выявить их направленность на мгновенную прибыль, однако, не всегда просчитываются возможные риски и последствия для всей системы.

Основываясь на данных аналитиков Jefferies, кризис 2016 года практически отражает финансовую нестабильность 2008 года. Так, рыночные показатели опустились на 14%, что повлекло за собой снижение доходности в коммунальном секторе до уровня 2008

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

года. Еще одним тревожащим показателем является то, что число руководителей крупных компаний начали скупать свои акции и похожая тенденция наблюдалась в 2009 г.[1].

Согласно данным издания Business Insider, третья волна финансового кризиса, начавшегося в 2008 г. сопровождается падением цен на сырье, сокращением глобальной инфляции, снижением темпов экономического роста в Китае и в большинстве развивающихся стран[2]. Наибольшие последствия эти тенденции влекут для развивающихся стран, у которых и так хватало экономических преград и барьеров на пути трансформации экономики. Одним из решений сложившихся проблем, является привлечения инвестиций для поддержки стран.

Термин «инвестиции» стал часто использоваться с начала 1970-х годов. Инвестиции — это средства, которые вкладываются в определенный коммерческий процесс или финансовый инструмент с целью получения доходов. Однако не возможно получить желаемый результат без определенного плана или так называемой стратегии.

Инвестиционная стратегия – представляют собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития, а также наиболее эффективных путей их достижения [3]. Их подразделяют на несколько видов: консервативные стратегии инвестирования, умеренные стратегии инвестирования, агрессивные стратегии инвестирования. [4].

При создании любой инвестиционной стратегии основываются нескольких принципах, таких как:

1. Инвайронментализм - заключается данный принцип в том, что при создании стратегии, организация рассматривается как определенная система, которая готова взаимодействовать с инвестиционной средой.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

2. Соответствие – означает, что инвестиционная стратегия по отношению к фирме носит подчиненный характер и должна быть согласована со стратегическими целями, а также направлениями операционной деятельности организации.

3. Инвестиционная гибкость и альтернативность - суть данного принципа заключается в том, что при разработке стратегии, учитывается адаптивность к изменениям факторов внешней инвестиционной среды.

4. Принцип минимизации рисков - все основные решения, которые используются при создании инвестиционного проекта, в той или иной степени изменяют уровень инвестиционного риска.

После выбора стратегии проходит оценка эффективности, которая заключена в трех основных этапах:

Первый этап - экспертная оценка общественной значимости проекта.

Втором этап - рассчитываются показатели эффективности в целом. Цель этапа –интегральная экономическая оценка проектных решений и создание необходимых условий для поиска инвестора.

Третий этап – уточнение состава участников с их процентной долей, определение финансовой результативности и эффективности участия каждого.

Изученные данные позволяют констатировать, что для развивающихся государств на момент кризиса в мировой экономике, одним из самых оптимальных видов стратегий инвестирования, является консервативный или умеренный. Это обуславливается тем, что данные два вида финансовых вложений наиболее стабильны и риск потери средств при их реализации минимален.

Таким образом, в сложившихся условиях, возможным вариантом развития и стабилизации экономики развивающихся государств, является привлечение инвестиций в наиболее важные отрасли. Инвестиционные стратегии развивающихся стран

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

базируются на создании определенных налоговых льгот, финансовых и прочих форм стимулирования иностранных капиталовложений, за счет которых возможно решить проблемы недостачи финансовых средств и преодолеть техническую отсталость. Мировая практика показывает, что привлечение прямых иностранных инвестиций в страну или организацию стимулирует ее развитие во всех направлениях. Поэтому сегодня большинство стран заинтересовано в привлечении этих ресурсов с целью стремительного развития или нормализации экономической ситуации, а также возможного выхода на международные рынки.

Список литературы

1. Северова И. Чем кризис 2016 года похож на кризис 2008-го. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/chem-krizis-2016-goda-pohoj-na-krizis-2008-go-380726>.

2. Финансовый кризис-2015. Экономисты бьют в набат. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://korrespondent.net/business/3576322-fynansovyj-kryzys-2015-ekonomisty-buit-v-nabat>.

3. Трубачев Е.В. Инвестиционная стратегия. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа : http://www.e-college.ru/xbooks/xbook189/book/index/index.html?part-006*page.htm

4. Белый К. Виды инвестиционных стратегий - [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://fingeniy.com/vidy-investicionnyh-strategij/>

Секция 2

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОГО
МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**АДМИНИСТРАТИВНАЯ ЭТИКА
КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ РЕСУРС**

Воробьёва Л.А.

к.э.н., доцент

*ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

Административная этика – это правила и принципы нравственного поведения руководителя или лиц, участвующих в управлении.

Следует отметить, что сегодня на первый план выдвинулась роль человека, поэтому роль этики в области управленческого администрирования чрезвычайно возрастает.

Содержание понятия «этика» трактуется с разных точек зрения: как учение морали; её сущности, законах исторического развития и как система норм нравственного поведения человека, общества, отдельных групп.

Известно, что поведение, соответствующее содержанию этики и установленному порядку поведения, именуется этикетом.

Этика и этикет особое значение имеют для тех, кто является руководителем любого уровня.

Если говорить о поведении в управленческих организациях, что оно базируется на нескольких основаниях:

1) это известный принцип «приказ - исполнение». Сказано – делай;

2) обоснование поведения, связанного со сложностью и многообразием управленческих функций.

В первом случае, люди, которыми управляют, теряют присущую им от рождения инициативность, заинтересованность в реализации собственного «Я», теряют творческую мотивацию.

А это – потери возможностей отдельного коллектива или общества в целом.

Особая потеря руководителя при приказном стиле управления – утрата получения отрицательных обратных связей и как следствие – невозможность осуществлять упреждающее управление.

Именно приказной принцип управления разделил общество на «этику» и «простых людей», но подчас страшные природные катастрофы, оборачиваемые тысячами человеческих трагедий, демонстрируют равенство всех на Земле. Природа, управляемая уравнивая всех в рождении, уравнивает всех в смерти и разрушениях, показывая в чём это равенство.

Второе обоснование поведения в управленческих организациях связано со сложностью и многообразием управленческих функций.

Начиная с Ф.У. Тейлора и А. Файоля функциональный подход и профессионализм в управлении – один из самых изученных как зарубежной, так и отечественной литературе.

Административная этика – это фактор успеха руководителя в работе с людьми. Кто принимает решение в организации? Руководитель! Но реализует его мозгами и руками подчиненных. Для успешной реализации решений необходимо побуждение людей к достижению поставленных целей, а значит руководитель обязан знать их возможности, потребности и интересы.

Не отвергая принципа единоначалия в управлении, следует организовать работу так, чтобы каждый сотрудник являлся партнером руководителя. Признание роли и значения каждого работника должно отражаться не только в распределении

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

финансовых результатов, но и в этике взаимоотношений, привлечении работников и «партиципативному управлению».

В социуме, в любых его структурах действуют люди, психологическое состояние которых влияет на мотивацию и определяется мотивацией одновременно. Удовлетворенность работой побуждает к самоотдаче. Неудовлетворенность – оставляет человеком инертным к работе.

В основе выработки административной этики должны лежать не только правила и нормы, а и мораль, которая проявляется в поведении – этике.

Из необходимого сочетания морали и этики можно сделать выводы о том, что в основе этики поведения лежит мораль. Этика нормами упорядочивает поведение, соотнося его с моралью и нравственностью и этим нормам морали необходимо следовать и в сфере организационных отношений.

Руководитель не должен бояться ошибок, которые он может допустить, так как их можно признать и исправить. Намного хуже нежелание их признавать.

Ошибок не допускает только тот, кто ничего не делает!

Какие же способы управления можно считать удачными? Наверное те, которые вбирают в себя прогрессивные из других областей и, что очень важно, культуру и этику.

Культура, реализуемая в этике,- это то ценное, что есть у любой организации, компании и страны.

Таким образом:

1. Создание и функционирование эффективной организации предполагает кроме исполнения функциональности и уважительное отношение друг к другу.

2. Руководителю не следует постоянно подчеркивать свою «вершинность».

3. Вежливость – признак силы и уверенности в себе. Крикливость – признак слабости.

Список литературы

1. Томсон Денис Ф. Возможности административной этики. – В кн.: Классики теории государственного управления: американская школа /под ред. Дж. Шафритца, А. Хайда. – М.: изд. МГУ, 2003-800с.- С. 588-602.

2. Фоллет Мэри Паркер. Отдача распоряжений. – В кн.: Классики теории государственного управления: американская школа /под ред. Дж. Шафритца, А. Хайда. – М.: изд. МГУ, 2003-800с.- С. 74-85.

3. Хакен Герман. Самоорганизующееся общество. – 2006.

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Дмитренко Е.В.
начальник административно-хозяйственного отдела
Частное акционерное общество
«Донецкий электрометаллургический завод»,
г. Донецк

Внешнеэкономическая деятельность является одним из главных направлений развития многих современных государств, источником товаров, производство которых невозможно внутри страны, также доходов от экспортно-импортных операций. Для многих стран, где по определённым причинам отсутствуют производственные процессы, ВЭД – единственный способ обеспечения себя необходимыми товарами.

Сегодня большая часть внешнеэкономических операций происходит не на государственном уровне, а на уровне частного предпринимательства, а государство лишь устанавливает правовые

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

нормы, посредством которых регулирует правильность и законность международного сотрудничества.

Цель исследования – усовершенствование экспортно-импортной деятельности металлургических предприятий.

В данной работе мы проведем анализ ВЭД и раскроем сущность управления ВЭД металлургических предприятий, а также разработаем предложения по усовершенствованию ВЭД металлургических предприятий, как на уровне предприятий, так и на уровне государства.

Условиями успешного развития внешнеэкономического комплекса являются: наращивание экспортного потенциала, включение в различные формы совместного предпринимательства, наличие конкурирующих производств, повышение самостоятельности регионов, предприятий, фирм.

Внешнеэкономическая деятельность отечественных предприятий отождествляется, прежде всего, с осуществлением экспортно-импортных операций, которые могут иметь разные проявления и тенденции. В этой связи следует четко различать понятие вида и формы осуществляемых предприятием внешнеэкономических связей.

Металлургическая промышленность – отрасль тяжелой промышленности, производящая разнообразные металлы. Металлургический комплекс включает черную и цветную металлургию, то есть совокупность связанных между собой отраслей и стадий производственного процесса от добычи сырья до выпуска готовой продукции – чёрных и цветных металлов и их сплавов.

Черная металлургия охватывает весь процесс от добычи и подготовки сырья, топлива, вспомогательных материалов до выпуска проката с изделиями дальнейшего передела. Значение черной металлургии заключается в том, что она служит основой развития машиностроения и строительства. Цветная металлургия

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

включает добычу, обогащение руд цветных металлов и выплавку цветных металлов и их сплавов. Ведущую роль играет черная металлургия, поскольку цветная металлургия развита хуже, в связи с отсутствием больших месторождений руд цветных металлов.

Усиление конкурентных преимуществ одного металлургического предприятия усиливает конкурентное давление на другие металлургические предприятия. В связи с тем, что покупательская способность машиностроительных предприятий на внутреннем рынке падает, возникающая в результате борьба за долю на внутреннем рынке выталкивает из него менее эффективные металлургические предприятия. Незагруженные мощности металлургических предприятий отражаются на себестоимости продукции. Не всем удается в этих «ножницах цен» получить прибыль. Но выйти из конкурентной борьбы предприятия не могут, так как металлургические предприятия являются градообразующими и, кроме экономических эффектов, могут возникнуть негативные социальные явления, которые будут выражаться в увеличении безработицы и экологически опасных воздействий горнодобывающих предприятий. Это заставляет металлургические предприятия не покидать рынок, а стремиться выжить, что усиливает конкуренцию в отрасли и усиливает борьбу за ограниченные рынки сбыта.

Крупнейшим потребителем продукции металлургических предприятий в 2015 году является Азия. В Азиатско-Тихоокеанском регионе потребление опережает производство. Недостаток производства металлургической продукции компенсируется импортом из стран бывшего Советского Союза. Второе место по импортируемой продукции приходится на страны Евросоюза. Страны Европейского Союза также привлекательны для отечественных товаропроизводителей, так как крупнейшие товарные потоки в мировой торговле сконцентрированы именно в Западной Европе. Однако в последние годы экспорт в страны

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Европейского Союза облагается квотами. Наиболее жесткие методы регулирования экспорта – это лицензирование и квотирование. Квотирование осуществляется в Европейские страны.

Совершенствование управления внешнеэкономической деятельностью в условиях преодоления кризиса нынешней экономики, безусловно, способствует оздоровлению народного хозяйства, становится ведущим фактором экономического роста.

ВЭД может быть представлена различными относительно самостоятельными сферами. При общем дефиците денежных ресурсов в развитии внешнеэкономических отношений определенное место должны занять кредитные лизинговые операции. Их использование расширяет возможности банков в области их активных операций, которые из традиционных кредитных превращаются в специфическую область – инвестиционную.

С помощью лизинга и с участием коммерческих банков могут успешно реализовываться научно-технические, экологические программы, решаться задачи ускорения оборачиваемости капитала и увеличения выпуска качественной и экологически чистой продукции.

В современных условиях международного разделения труда, одной из отраслей специализации страны является национальная металлургическая промышленность. Продукция нашей металлургии составляет значительную долю в мировом производстве и торговле металлами. Таким образом, отечественная металлургия функционирует в общей системе мировых хозяйственных связей, и ее состояние в значительной степени зависит от тенденций развития мировой металлургии.

Основным направлением развития международных экономических отношений на рубеже 20 и 21 веков стала глобализация экономики, которая в полной мере проявилась в

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

металлургической промышленности. Международные хозяйственные связи превратились в инструмент перераспределения ресурсов и повышения эффективности производства в глобальном масштабе.

Сегодня металлургическая промышленность функционирует в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке. Поэтому важнейшим направлением промышленной политики на современном этапе является создание таких общих условий для работы предприятий металлургической отрасли, которые бы соответствовали условиям развития металлургии в странах – крупнейших участниках мирового рынка металлов. В контексте этой задачи обеспечение конкурентоспособности металлургической промышленности предприятий на мировом рынке предполагает реализацию ряда мер в области налоговой, таможенной и тарифной политики, а также внешней торговли.

Также важное направление промышленной политики металлургической отрасли связано с осуществлением специальных мер, направленных на стимулирование прогрессивных структурных изменений в металлургической промышленности. В этих целях целесообразно реализовать меры по расширению внутреннего спроса на металлопродукцию, по активизации инновационной деятельности в металлургии, по реструктуризации предприятий и решению социальных проблем.

Особенностями металлургии являются высокие капитало-, материало-, энергоемкость производств. Металлургическая промышленность в значительной степени определяет уровень загрузки производственных мощностей ряда базовых отраслей экономики.

Практика работы предприятий отрасли показывает, что металлургическая промышленность столкнулась с рядом ограничений своего развития. Эти ограничения связаны, в первую очередь, с недостаточной емкостью внутреннего рынка,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

осложнением ситуации на внешних рынках и с уровнем конкурентоспособности отечественной металлопродукции.

В период с 1999 года по 2015 год в связи с оживлением производства практически во всех основных металлопотребляющих секторах экономики государства емкость внутреннего рынка значительно увеличилась. В 2015 году внутреннее потребление проката черных металлов превысило показатели 2006 года почти на 50%.

Инновационное развитие металлургии предполагает реализацию комплекса мер по реформированию и развитию отраслевой научной сферы, в частности, создание Федерального центра науки и высоких технологий в области металлургии, по концентрации бюджетного финансирования на важнейших инновационных проектах с привлечением стороннего финансирования. При этом целесообразно осуществление точечных мер по поддержке, в том числе, в виде долевого участия государства, проектов освоения и расширения производства высокотехнологичных импортозамещающих видов металлопродукции.

Важным фактором развития металлургической промышленности с позиций ее ресурсного обеспечения является расширение использования вторичного сырья – лома и отходов черных и цветных металлов. Использование лома при производстве металлов приводит к экономии энергоресурсов, сырья, материалов, повышает эффективность использования технологических агрегатов, снижает вредное воздействие на окружающую среду.

Внешняя торговля металлопродукцией занимает главное место, как по объемам экспорта, так и по получаемым средствам.

После проведенного анализа можно сказать о том, что внешнеэкономическая деятельность металлургических предприятий является нужной для развития экономики страны. Исходя из данных курсовой работы, можно выделить следующие

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

преимущества и недостатки ВЭД: она способствует росту ВВП и ВНП, способствует расширению товарного ассортимента, стимулирование производства для экспорта продукции, расширяет внешнеэкономические связи, но при отсутствии контроля, ущемляет национального производителя.

Внешнеэкономическая деятельность реализуется как на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. В первом случае внешнеэкономическая деятельность направлена на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых, торговых и политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности внешнеэкономических связей.

Таким образом, можно сделать вывод, что ВЭД металлургической отрасли является важной составляющей экономического развития страны, однако для положительного её влияния, необходимо держать её объёмы и структуру в определённых рамках, которые будут приносить доход в бюджет, прибыль субъектам ВЭД, не наносить ущерба национальным производителям.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Евсеев В.А.

*к.э.н., доцент кафедры учета и аудита
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

Для интеграции отечественной экономики в мировое сообщество важным шагом является реформирование системы бухгалтерского учета и аудита в соответствии с мировыми

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

стандартами. Внешнеэкономическая деятельность предприятий играет значительную роль в развитии экономики, насыщении потребительского рынка товарами надлежащего качества, продвижению товаров отечественных производителей на внешние рынки. Вместе с тем несогласованность бухгалтерского и налогового законодательства по вопросам внешнеэкономической деятельности вызывает много проблем относительно реальности отображения внешнеэкономических операций в бухгалтерском учете и построения эффективной системы их контроля.

В сфере экспортно-импортной деятельности указанные проблемы являются наиболее актуальными, поскольку пользователями финансовой отчетности субъектов внешнеэкономической деятельности являются иностранные контрагенты, которые выступают потенциальными инвесторами в экономику страны. В данных условиях повышается роль независимого, объективного контроля экспортно-импортных операций - аудита. Необходимость этого вида контроля подтверждается отечественным законодательством и требованиями международных организаций.

Целью исследования является обоснование теоретических аспектов и разработка практических рекомендаций по усовершенствованию методики и организации аудита внешнеэкономических операций для повышения эффективности системы управления субъектами хозяйствования.

Цель аудита внешнеэкономических операций можно сформулировать как выражение мнения о достоверности бухгалтерского учета экспортных и импортных операций, правильности их налогообложения и отражения в финансовой отчетности. Поэтому аудитору следует обязательно учитывать этот аспект при осуществлении проверки [1].

Последовательность аудиторского процесса при проведении проверки внешнеэкономических операций следующая [2]:

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

1. Подготовка к проверке, составление плана и программы аудиторской проверки.

2. Непосредственное выполнение аудита (организация работы на месте):

обследование объекта непосредственной и встречной проверки (отдел снабжения, финансовый, материальный отдел, бухгалтерия, канцелярия, юридический отдел, склад);

подтверждение данных у третьих лиц;

документальная проверка хозяйственных операций.

3. Систематизация материалов проверки в аудиторской документации.

4. Составление итоговых документов по результатам проверки, их согласование и подпись должностными лицами, осуществляющими руководство объектом.

5. Представление результатов проверки должностным лицам, назначившим проверку.

6. Устранение недостатков и подготовка документа по результатам проверки расчетов.

7. Контроль за устранением недостатков, выявленных во время проверки.

Планирование аудита внешнеэкономических операций завершается составлением общего плана аудита с указанием ожидаемого объема работ, графиков и сроков проведения аудита, а также разработкой аудиторской программы, определяющей объем, виды и последовательность аудиторских процедур (экспертиз, тестирований, анализа и др.), необходимых для формирования объективного и обоснованного мнения о проверяемом объекте.

Аудиторская проверка должна осуществляться с обязательным документальным оформлением, т.е. отражать полученную информацию в рабочей документации аудитора. Сведения, содержащиеся в рабочей документации, являются конфиденциальными и не подлежат разглашению.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

По результатам аудиторской проверки составляют итоговый отчетный документ, который может иметь разные документальные формы - аудиторская справка, аудиторское заключение, справка об экспертизе, докладная записка, отчет о проверке и другие. В соответствии с международной практикой аудиторский отчет должен включать вводную, аналитическую и итоговую части.

После оформления аудиторского отчета аудитор составляет заключение по собранным материалам, в котором кратко излагает, выявленные факты, которые прямо касаются проверки. Заключение делают на основе квалифицированного изучения документов. В них кратко излагают факты нарушений правил, инструкций и законов, дается вывод аудитора по каждому установленному факту. Аудитор подробно анализирует выявленные нарушения и высказывает свое профессиональное мнение.

Источниками информации аудита внешнеэкономических операций являются: законодательные акты и нормативно-правовые документы, регулирующие внешнеэкономическую деятельность; таможенная документация, техническая документация, договорная и организационно-распорядительная документация; товарно-проводительная документация, спецификации, комплектовочные ведомости, транспортная, экспедиторская и страховая документация; производственно-финансовые планы, бизнес-планы; данные оперативного учета и отчетности; банковская документация, документы о недочетах и порче ТМЦ и т.п.

Аудит расчетов по внешнеэкономическим операциям предусматривает установление наличия, законности, правильности оформления внешнеэкономических договоров (контрактов), которые определяют права и обязанности сторон. Аудит расчетов целесообразно проводить в такой последовательности [3]:

проверка сальдо по счетам и соответствие их регистрам аналитического и синтетического учета;

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

выявление просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, а также причин и условий их возникновения;

проверка правильности взимания пени за нарушение сроков расчетов;

проверка соответствия ведения учета внешнеэкономических операций установленным законодательством правилам и инструкциям;

аудит правильности отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете согласно первичным документам;

выяснение полноты полученных материальных ценностей, работ, услуг от партнеров;

выявление соответствия расчетов заключенным договорам;

установление правильности отражения в учете уплаченных пошлин, таможенных сборов, акцизного сбора, НДС, а также правильности их расчета с учетом льгот;

выявление степени организации внутрихозяйственного контроля по внешнеэкономическим операциям;

проверка материалов инвентаризации расчетов с партнерами;

выяснение правильности отражения в учете курсовых разниц;

определение правильности отражения расчетов по внешнеэкономическим операциям в бухгалтерской и налоговой отчетности.

Выводы. Предложенная методика проверки аудитором расчетных операций в сфере внешнеэкономической деятельности позволяет унифицировать процесс аудиторской проверки и снизить риск невыявления аудитором ошибок до приемлемого уровня.

Список литературы

1. Лубенченко О.Э. Совершенствование организации и методики проверки аудитором валютно-финансовых и расчетных операций в сфере внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] / О. Э. Лубенченко // Государство и регионы.

Серия: Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5. – С. 112-120. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2015_5_20

2. Баранова А.О. Аудит экспортно-импортных операций [Электронный ресурс] / А.О. Баранова, З.О. Макеева // Экономическая стратегия и перспективы развития сферы торговли и услуг. – 2013. – Вып. 1 (2). – С. 3-11. – Режим доступа: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1\(2\)__3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_1(2)__3)

3. Коблянская Г.Ю. Основные направления осуществления аудита импортных операций [Электронный ресурс] / Г.Ю. Коблянская // Вестник Университета банковского дела Национального банка Украины. – 2014. – № 2. – С. 208-211. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2014_2_45

ПРОЦЕДУРА ВЫБОРА КОНТРАГЕНТОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Кулешова Л.В.

***к.э.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности***

Алпатова А.К.

***студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк***

Хозяйствующий субъект в условиях развивающейся экономики должен учитывать все внешние условия деятельности и проанализировав все данные, разработать правильную тактику поиска контрагентов за рубежом. Цель любой деятельности - удовлетворить потребности потребителей и при этом

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

соответствовать международным требованиям качества, инновации и повышать конкурентоспособность продукции, которую выпускает компания. Фирмы активно ведут поиск надежных деловых партнеров для того, чтобы получить возможность распространения продукции и услуг на новые рынки сбыта или получения доступа к новым источникам сырья и материалов. Поэтому сейчас особенно значима надежность партнерских отношений, которая помогает фирме развиваться и поддерживать стабильность и устойчивость компании.

Целью работы является исследование теоретической аспектов процесса выбора контрагента по внешнеэкономической операции.

Для того, чтоб успешно осуществлять международные торговые операции нужно правильно выбрать партнера (контрагента). Контрагенты в международной торговле – стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности [2].

Фирмы и организации, представляющие противоположную сторону в коммерческой сделке называются иностранными контрагентами.

Контрагенты разделяются на 4 вида, в зависимости от своих целей и характера деятельности: субъекты хозяйствования (фирмы, предприятия всех форм собственности, кроме госпредприятий); государственные органы и организации; союзы или объединения предпринимателей; международные экономические организации системы ООН, выступающие на мировом рынке как крупные покупатели товаров и услуг [1].

Чтобы установить новые партнерские отношения с определенной компанией, нужно пройти несколько этапов оценки (рис.).

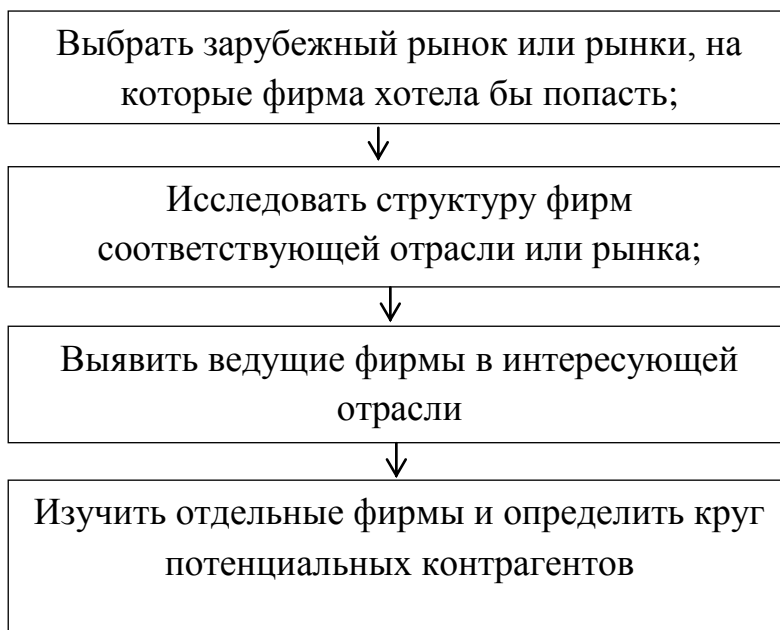


Рис. Алгоритм поиска зарубежных контрагентов

Перед принятием решения и выбором страны, в которую фирма хочет экспортировать или импортировать товар, она должна исследовать экономические и торгово-политические факторы анализируемой страны [2].

Одним из важных факторов выбора рынка являются различные нетарифные ограничения, применяющиеся на зарубежных рынках. Эти ограничения ничего не запрещают, но они имеют возможность помешать выходу на рынок и фирма понесет ряд непланируемых затрат времени и средств. Такими мерами могут быть: лицензирование каждой операции (такая мера применяется некоторыми странами при неблагоприятном состоянии торгового баланса), квотирование ввоза продукции.

Также при анализе рынка нужно брать во внимание объемы внешней торговли стран по конкретному товару. Положительными моментами для фирмы, которая ищет новый рынок, является высокий объем импорта и экспорта страны-агента, который показывает, что страна активно участвует в международной торговле и захочет найти новый товар в других странах либо

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

передать свой товар на чужие рынки. Но, когда в стране есть валютные или платежные ограничения, то это напротив понижает конкурентоспособность рынка и отпугивает новых партнеров [3].

Также важной информацией при исследовании рынка является социально-экономическая и политическая ситуация. Преимущественным будет рынок страны, в которой политическая ситуация более стабильна.

Говоря об экономических показателях рынка нужно уделить внимание оценке емкости по товару, продвигаемому на этот рынок. Более привлекательным для экспортера будет рынок, который более емкий. также важна информация о размерах налогов в торговле, акцизов и других сборов и платежей [3].

Для эффективного выбора контрагентов на следующем этапе нужно проанализировать уровень конкуренции на рынке, ценовую политику на такую же продукцию и затраты на маркетинг. Тут учитываются возможные расходы на сертификацию продукции и технические модификации в соответствии с зарубежным стандартом. Чем выше степень конкуренции и больше средств нужно на маркетинг, тем менее выгоден этот рынок для экспортера [2].

Нужной информацией о фирме являются данные об уровне ее солидности, для этого нам нужны показатели кредито- и платежеспособности. Чтобы узнать уровень кредитоспособности предприятия, нужны следующие данные: ответственность к выполнению условий договора; количество банков, которые сотрудничают с этой компанией; объем финансовых средств компании; отсутствие невыплаченных обязательств и дел в юридических конторах.

Также о солидности фирмы могут свидетельствовать такие данные, как: число занятых (в том числе сотрудников, участвующих в НИОКР), число предприятий и размеры производственных площадей, степень диверсификации фирмы (т.е.

сфера деятельности и номенклатура выпускаемой продукции), доля интересующей нас продукции в объеме производства фирмы и отрасли [2].

При выборе фирмы очень важна ее деловая репутация, насколько уважительно и с пониманием она относится к своим контрагентам, качественно ли выполняет обязательства, опытна ли фирма в той или другой области бизнеса, насколько идет на уступки, учитывает пожелания партнеров и может ли решить все вопросы, даже самые конфликтные, мирным путем. Деловая репутация фирмы зависит от опыта, который есть у компании в настоящее время, и никак не связана с понятием солидности.[4]

Таким образом, перед принятием решения о подписании контракта, в первую очередь необходимо определиться с выбором страны, в которую фирма хочет экспортировать или импортировать товар. Она должна исследовать экономические и торгово-политические факторы анализируемой страны. При выборе фирмы очень важна ее деловая репутация, насколько уважительно и с пониманием она относится к своим контрагентам, качественно ли выполняет обязательства, опытна ли фирма в той или другой области бизнеса, насколько идет на уступки, учитывает пожелания партнеров и может ли решить все вопросы, даже самые конфликтные, мирным путем.

Список литературы

- 1. Арустамов Э. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Э. А. Арустамов, Р. С. Андреева. - М. : КНОРУС, 2011. - 168 с.*
- 2. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник, под ред. Е.Ф. Прокушева. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012 .- 527 с.*

3. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие для магистров / А. А. Вологдин. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2012. – 445 с.

4. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие / под ред. Л. С. Шаховской. – М. : КНОРУС, 2013. – 253 с.

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

Кулешова Л.В.

**к.э.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности**

Волчков С.М.

**студент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк**

Главным направлением современной политики внешнеторговых связей является удовлетворение экономических интересов, регулирование внешнеторговой деятельности. В реализации данного направления существенную роль занимает таможенное регулирование, которое подразумевает взимание таможенных пошлин.

Таможенная стоимость оказывает прямое влияние на взимание таможенных платежей, так как основным видом ставок являются адвалорные, а на правильность определения таможенной стоимости, в свою очередь, влияют ставки таможенных пошлин.

В таких отечественных работах как: Дюмулен И.И., Безлепкин Б.И., Чепко И.Б., Бондаренко Н.П. было уделено большое внимание

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

анализу особенностей и ошибок при расчете таможенной стоимости.

Целью является анализ методов определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с территории РФ.

Таможенные органы и их должностные лица производят контроль таможенной стоимости. Они, в свою очередь, как механизм отвечают за регулировку внешней торговли. Контроль таможенной стоимости товаров осуществляет таможенным органом и их должностными лицами, которые, в свою очередь, являются частью механизма, отвечающего за регулирование внешней торговли. Таможенную стоимость можно рассчитать с помощью следующих методов.

По стоимости сделки с ввозимыми товарами. Этот метод является основным и подразумевает, что цена сделки фактически уплачена за товары при продаже, для вывоза на территорию Таможенного Союза. Чтобы определить таможенную стоимость товара, в цену сделки обычно включают такие расходы как: расходы по доставке товара на единую таможенную территорию таможенного союза (стоимость транспортировки, погрузки или разгрузки); расходы, понесенные покупателем (стоимость многооборотной тары, стоимость упаковки); часть стоимости товаров или услуг, которые покупатель сделал бесплатно или по уменьшенной цене для производства и продажи законченного товара (сырье, материалы, детали, инструменты, штампы, формы, чертежи); доход продавца от следующих перепродаж, использования или передач оцененного товара.

По стоимости сделки с идентичными товарами. Этот метод используется тогда, когда невозможно определить стоимость сделки ввозимого товара, либо при невыполнении условия применения основного метода. Этот метод расширенно изложен в статье 6 «Соглашение об определении таможенной стоимости товаров, перевозимых через таможенную границу Таможенного

Союза».

Стоимость сделки с идентичными товарами является обязательным критерием при определении таможенной стоимости товаров, которые были проданы оптом, в розницу или иначе и в том же количестве, но не раньше чем 90 календарных дней до ввоза ввозимого товара. Так же цена сделки с идентичными товарами будет корректироваться, в случае, если критерии сильно отличаются. Это делается для компенсации разницы и приведение условий в должный вид.

По стоимости сделки с однородными товарами. Этот метод применяется, если условия применения не могут быть выполнены. Он подразумевает, что таможенная стоимость будет равно стоимости сделки с однородными товарами, таможенная стоимость которых рассчитана с помощью метода «1» и утверждена таможенным органом.

На основе вычитания стоимости. Если на территории Таможенного Союза в продаже есть товары однородные оцениваемым, то расчет будет вестись этим методом.

В расчете таможенной стоимости за основу берется цена единицы товара, у которой наибольшее количество идентичных ей товаров продаваемых лицами не взаимосвязанными с лицами, осуществляющих продажу на территории Таможенного Союза, в тот же период времени, когда оцениваемый товар пересекал границу Таможенного Союза.

На основе сложения стоимости. Основой этого метода является расчетная стоимость товара, которая подразумевает сложение расходов (на изготовление, приобретение материалов, на производство и иные операции, связанные с производством) с учетом: расходов по упаковке (стоимость работ по упаковке, тары, контейнеров и т.д.); стоимости товаров и услуг, предоставленных бесплатно или по сниженной цене покупателем продавцу; инженерно-конструкторской проработки и других видов работ,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

произведенных вне территории ТС; расходов, связанных с транспортировкой товаров, погрузкой, выгрузкой или перегрузкой товаров.

В соответствии с установленными международными нормами, ни одна из сторон не может потребовать от нерезидента предоставить доступ к его учетной документации или счетам с целью определения таможенной стоимости.

Резервный метод. Этот метод используется в том случае, когда не один из перечисленных выше методов не может быть использован. Обычной ситуацией является та, когда товары ввозятся на территорию временно или в случаях, когда изготовитель не известен, а так же когда не предоставляет информации об издержках производства, либо они не могут быть приняты Таможенным Союзом.

Таким образом, в зависимости от увеличения роста международной торговли возникла необходимость создания методов расчета таможенной стоимости товаров и услуг, которые регулируют таможенные формальности.

Одной из сложнейших процедур в определении таможенной стоимости является оценка стоимости импортного товара с целью определения размера пошлин, так как, с помощью изменения способов определения таможенной стоимости можно существенно поменять размер взимаемой пошлины.

Методы определения таможенной стоимости разных стран может значительно отличаться. На практике у одних государств платежи увеличены на 5-10%, так как они используют взимание пошлины с цены CIF (страхование, стоимость и тд). В ряде других стран возможно исчисление пошлин как с цены, указанной экспортером товара в товаросопроводительных документах, так и с цены, по которой аналогичные товары продаются на мировом рынке.

Список литературы

1. *Таможенный Кодекс РФ ст. 367-369, ст. 371, 372, 376.*
2. *Дюмулен И.И. Новое таможенное законодательство России. – 2007.*
3. *Свинухов В.Г. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД: учебное пособие. – Москва: Экономистъ, 2006.*
4. *Бондаренко Н.П. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД. – Москва-Ростов-на-Дону: Изд. Центр «МарТ», 2007. – 51 с.*
5. *Габричидзе Б.Н. Российское таможенное право. Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М), 2008.*

**РОЛЬ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ В ОБСЛУЖИВАНИИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ**

Кулешова Л.В.

***к.э.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности***

Миронова Ю.С.

***студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,***

г. Донецк

В современных условиях не представляется возможным осуществление внешнеэкономических операций без привлечения банковских учреждений.

Как известно, внешнеэкономическая деятельность банков непосредственно связана с осуществлением банковских операций.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

В связи с тем, возникает необходимость в использовании национальной и иностранной валюты.

На внутреннем валютном рынке операции с иностранной валютой осуществляются через банки, которые имеют полномочия на осуществления таких операций – это банки и другие учреждения, которые получили лицензию Центрального Банка. На сегодняшний день большинство банков уделяют особое внимание внешнеэкономической деятельности и валютным операциям.

Актуальность данной работы обусловлена развитием международных торговых связей предприятий. Создание устойчивой, гибкой и эффективной структуры банковского обслуживания внешнеэкономической деятельности – является одной из важнейших задач государства.

Целью работы является выявление особенностей в организации обслуживания субъектов внешнеэкономической деятельности банковскими учреждениями.

В банковское обслуживание субъектов внешнеэкономической деятельности включены операции по финансированию внешнеэкономической деятельности предприятий. К таким операциям относятся различного рода консультирование, предоставление помощи в выборе условий платежа, предоставление банком гарантий, проведение безналичных расчетов, сведение к минимуму валютные риски, кредитование внешнеторговых операций. Помимо перечисленных выше услуг банки также предоставляют и другие специализированные услуги, они разрабатывают и внедряют совершенно новые услуги, с помощью чего происходит развитие банковской системы не только внутри страны, но и за рубежом.

Для того чтобы банковское обслуживание было эффективным и увеличивалась клиентская база банк должен повышать надежность и своевременно осуществлять денежные переводы от одних экономических субъектов к другим. Важная роль в этих

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

механизмах предоставляется системе безналичных платежей по прямым корреспондентским связям между банками.

Осуществление банками операций по счетам возможно только на основании расчетных документов. К таким документам относятся: платежное поручение, инкассовое поручение, чек, аккредитив, платежное требование. Данные документы являются распоряжением плательщика о списании денежных средств со своего счета и перечисление их на счет получателя. [1]

Каждая форма расчета имеет собственный способ платежа, документооборота и соответственно обязанностей исполняющиеся банком. Поэтому прибыль банковского учреждения напрямую зависит от выбранной клиентом формы расчета.

На сегодняшний день банки предоставляют своим клиентам довольно богатый перечень услуг. На появление новых банковских услуг влияет увеличение объемов продаж товаров, услуг, а также интеллектуальной собственности. В настоящее время пользуются огромным спросом услуги связанные с обслуживанием внешнеэкономической деятельности, консультационные, инвестиционные и информационные услуги, также немаловажную роль играют услуги финансового консультирования и услуги управления активами. Важно отметить, что с каждым днем все большую популярность набирают услуги в сфере информационных технологий связанные с использованием Интернета.

Множество банков к настоящему времени сформировали эффективную систему предоставления услуг с помощью дистанционного обслуживания, считая, что таким образом можно привлечь больше клиентов.

Интернет-банкинг является не только очень удобным для пользователя услуг банка, но и для самого банка такой способ предоставления услуг экономически выгоден. Удобство интернет-банкинга заключается в том, что клиент банка не выходя из дома может получить всю необходимую информацию об интересующих

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

его услугах, а также совершить банковские операции. Кроме этого, обслуживание в системе интернет-банкинга является более продуктивным, так как предоставляется недорогой и высококачественный сервис.

Интернет-банкинг представляет собой не просто передовую технологию, а целую систему взаимодействия банка с клиентами в режиме on-line.

С помощью интернет-банкинга возможно:

- совершать покупку и продажу безналичной валюты. Немаловажным остается тот факт, что такие операции можно совершать в любое время суток и в любой день недели;
- совершать и оплачивать разнообразные покупки в интернет- и обычных магазинах;
- открывать, закрывать, пополнять собственные счета, класть денежные средства на депозиты, совершать переводы;
- доступное получение информации о состоянии счета, выписок по счетам. [2]

Дистанционное банковское обслуживание постоянно развивается, это обусловлено растущим числом пользователей Интернета, увеличением интенсивности пользования интернет-банкингом не только с домашнего компьютера, но и с помощью мобильных устройств, планшетов.



Рисунок 1 – Преимущества интернет-банкинга

В заключении необходимо отметить, что в обслуживании внешнеэкономических операций банковские учреждения играют важнейшую роль, так как без таких учреждений не была бы полноценной внешнеэкономическая деятельность. Коммерческие банки - наиболее активные участники мирового финансового рынка. Банковские операции постоянно совершенствуются, поскольку появляются новые виды финансовой деятельности. Этому способствуют запросы клиентов, более жесткие критерии выбора банка предпринимателями, обострение межбанковской конкуренции, развитие внешнеэкономической деятельности.

Список литературы

4. Учебник «Банковское дело» А. М. Тавасиев, 2013.
5. Тавасиев А. М., Мехряков В. Д., Ларина О. И. Организация деятельности коммерческих банков. Теория и практика. Учебник; Юрайт - М., 2014. - 736 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Кулик Е.И.

***к.э.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности***

Кондрашов С.С.

студент кафедры менеджмента

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»
г. Донецк

Современные условия развития экономики страны предъявляют все более жесткие требования к уровню и качеству организации системы планирования и контроля за расходованием финансовых ресурсов организации (предприятия).

В условиях становления рыночной экономики, которой присущи самостоятельность субъектов ведения хозяйства, собственная ответственность за результаты финансово-хозяйственной деятельности, возникает объективная потребность постоянного контроля, анализа, корректировки и прогнозирования изменений финансового состояния и оценки финансовых возможностей организации (предприятия) на будущее, которое реализуется с помощью инструментов финансового менеджмента и, в частности, бюджетирования.

Система управления предприятием (организацией) должна совершенствоваться, учитывая накопленный мировой опыт, новейшие теоретические и практические достижения в сфере менеджмента. Одним из эффективных направлений усовершенствования системы управления на микроуровне, для отечественных организаций (предприятий), является внедрение системы бюджетирования, которая положительно зарекомендовала себя в странах с развитой рыночной экономикой.

Весомый вклад в разработку теоретических и методологических основ бюджетирования внесли такие зарубежные ученые как Дикки Терри, Друри К., Майер Е., Райан Б., Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж., Хан Д., Шим Джей К., и другие. Однако использование западных концепции без их адаптации к отечественным условиям ведения хозяйства являются

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

нецелесообразными в связи с наличием ряда существенных национальных особенностей менеджмента, системы учета и отчетности, уровня информационного обеспечения.

В отечественной и русской экономической литературе в достаточной степени разработаны вопросы методики расчета и анализа финансовых показателей оценки результатов деятельности предприятий. В настоящее время научным обществом широко дискутируются проблемы разработки и использования в практике финансового менеджмента новых подходов в планировании, учете, контроле и анализе, которые способствуют повышению эффективности управления финансовыми ресурсами предприятий. Так, этой проблематике посвящены труды Балабанова И.Т., Данилочкиной Н.Г., Карповой Т.П., Шеремета А.Д., Сухаревой Л. А., Петренко С.Н. и других. Сущность бюджетирования хорошо раскрыта, Терещенко О.О., который под бюджетированием понимает процесс составления бюджетов и контроля за их исполнением [1]. Свойствами конкретизации и оптимизации наделяют бюджетирование, Сухарева Л. А. и Петренко С.Н., и именно они отмечают, что бюджетирование - это процесс разработки оптимальных направлений использования доходов и формирования расходов предприятия во время осуществления его финансово-хозяйственной деятельности, которые рассчитаны на определенный период времени [2].

Экономист Щиборщ К.В., характеризуя бюджетирование, акцентирует внимание на способности последнего к постоянному проведению план-факт анализа его выполнения [3]. Также, управленческий аспект, но в более содержательном проявлении, отмечен Карповой Т.П., при рассмотрении бюджетирования, под которым она понимает метод управления деятельностью предприятия и его подразделениями [4].

Теоретические и методические вопросы разработки и внедрения бюджетирования, как нового направления финансового

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

менеджмента, пока что не получили системного освещения и рассматривались авторами в составе небольшой части работ посвященных финансовому управлению. В монографии Билык М. Д. предложены практические рекомендации относительно планирования, формирования финансовых ресурсов на государственных предприятиях [5].

Анализ экономической литературы по вопросам бюджетирования показал, что разработка и внедрение эффективной системы бюджетирования позволяет организации (предприятию) получить дополнительные конкурентные преимущества и обеспечить высшую эффективность использования ресурсов. Это относится к любым предприятиям и организациям.

В современной экономике все чаще возникает необходимость повышения эффективности управления и использования финансовых средств. Этого можно добиться за счет организации системы бюджетирования, то есть процесса формирования и принятия бюджета, а также дальнейшего контроля за его выполнением.

Таким образом, формирование системы бюджетирования, а также сама технология бюджетирования – это достаточно трудоемкий и сложный процесс, который затрагивает много аспектов управления финансовыми ресурсами предприятий. Основными результатами функционирования системы бюджетирования в организации является подготовка ежемесячного бюджета расчетов отделом бюджетирования, распределение процесса подготовки бюджета и контроля за его выполнением, с одной стороны, и управление его выполнением – с другой, соответствие процесса бюджетирования реальным потребностям предприятия, принятия сбалансированного бюджета расчетов, учет бюджета расчетов при принятии решений о выполнении платежей, организация работы бюджетного комитета при принятии бюджета и контроля за выполнением бюджета расчетов.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Кроме того, в организациях появляются возможности планировать финансовые показатели на основе сценарного анализа, управлять не только расходами, но и доходами, более точно учитывать при планировании зависимость между разными экономическими параметрами сопоставлять бюджет с полноценными отчетами о его выполнении, принимать более обоснованные управленческие решения на основе этой информации.

Список литературы

- 1. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб`єктів господарювання: Навч. Посібник / О.О. Терещенко – К.: КНЕУ, 2003. – С. 458.*
- 2. Сухарева Л.А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Сухарева Л.А., Петренко С.Н. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. – С. 96*
- 3. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К.В. Щиборщ. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – С. 8.*
- 4. Карпова Т.П. Управленческий учет. Учебник для вузов / Карпова Т.П. – М.: ЮНИТИ, 2001. – С. 182.*
- 5. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств / Білик М.Д. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2009. – С. 8.*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ - СУБЪЕКТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Малик М.А.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

Яковенко А.Р.

*студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

Значение внешнеэкономической деятельности в развитии многих стран постоянно растет. В современных условиях каждое предприятие заинтересовано в эффективном управлении своей маркетинговой деятельностью. В частности, ему необходимо знать, как анализировать рыночные возможности, отбирать подходящие целевые рынки, разрабатывать эффективный комплекс маркетинга и успешно управлять внедрением в жизнь маркетинговых мероприятий. Учитывая вышесказанное, актуальным является избрание маркетинговой стратегии, на основе которой будет реализовываться внешнеэкономическая деятельность предприятия.

Цель исследования состоит в определении современных подходов к разработке маркетинговой стратегии предприятия.

Формирование маркетинговых стратегий - один из важнейших и самых сложных этапов процесса маркетинга [1]. Любая компания, цель которой состоит в успешном развитии и сохранении устойчивого положения в своей рыночной нише, должна быть в курсе того, что происходит на рынке товаров и услуг, а именно: каковы предпочтения потребителей, ценовая политика, конкуренция и другие факторы, влияющие на деятельность компании. Все это входит в компетенцию маркетинга [2].

Для разработки маркетинговой стратегии фирмы необходимо последовательно реализовать конкретные стратегические решения:

1. Степень интернационализации деятельности.
2. Географическая концентрация деятельности.
3. Выбор целевых рынков.

4. Обоснование стратегии выхода на внешний рынок.
5. Маркетинговые программы.
6. Управление международным маркетингом [3].

При планировании маркетинговой стратегии необходимо также учитывать ряд факторов, которые на нее влияют:

- поставщики, обеспечивающие предприятие ресурсами для производства, среди которых необходимо найти тех, кто предоставит наилучшее качество за наименьшую плату;
- посредники, которые оценят свои услуги за приемлемую цену;
- технологическое изучение процесса производства, а также применение на практике передовых новаторских технологий;
- социально-экономические факторы, включающие потребности рынка, ценовую политику производимой продукции предприятия. Именно от этого фактора зависит ценовая стратегия, которую выберет фирма;
- аппаратные ресурсы и возможности самого предприятия;
- основная концепция, которая выбрана предприятием, ее цели и пути их достижения.

Исследователи данной проблематики предлагают разные подходы к определению этапов разработки и реализации маркетинговой стратегии, но в основе всех этих предложений лежит анализ внешней и внутренней среды предприятия. [4] В табл. представлены подходы каждого из них.

Таким образом, можно сделать вывод, что маркетинговая стратегия является необходимой составляющей развития предприятия. Выбор способа выхода на внешний рынок заключается в выборе наиболее оптимальной стратегии осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия.

Этапы разработки маркетинговой стратегии

Ученый	Этапы разработки маркетинговой стратегии
И. Ансофф	<ol style="list-style-type: none">1. Внутренний анализ фирмы;2. Оценка внешних возможностей;3. Формулировка целей и выбор задач;4. Решение о диверсификации;5. Разработка стратегии диверсификации;6. Разработка конкурентной стратегии;7. Оценка стратегии.
М. Мак-Дональд	<ol style="list-style-type: none">1. Определение бизнеса фирмы;2. Оценка внутренних и внешних маркетинговых факторов;3. Установление целей маркетинговой деятельности;4. Разработка стратегии;5. Реализация стратегии;6. Контроль.
Г. Дей	<ol style="list-style-type: none">1. Определение бизнеса фирмы;2. Анализ текущей ситуации, выявление возможностей и угроз;3. Анализ ресурсов и возможностей фирмы и определения ее сильных и слабых сторон;4. Анализ прошлой стратегии и детализация существующей стратегии;5. Определение ключевых стратегических вопросов;6. Разработка вариантов стратегии;7. Оценка вариантов и выбор оптимального варианта стратегии;8. Принятия стратегических решений.
М. Портер	<ol style="list-style-type: none">1. Определение текущей стратегической сферы деятельности фирмы (идентификация стратегий, стратегические предположения)2. Анализ внешней среды (анализ состояния отраслей; анализ конкурентов; анализ общественных условий; анализ сильных и слабых сторон фирмы).3. Разработка маркетинговой стратегии (анализ текущих стратегий на соответствие результатам анализа внешней среды; разработка стратегических альтернатив; формирование стратегического набора)
Н. Кудинова	<ol style="list-style-type: none">1. Разработка и формулирование миссии фирмы.2. Маркетинговый стратегический анализ.3. Формулировка маркетинговых целей.4. Разработка стратегических альтернатив.5. Оценка возможных вариантов маркетинговых стратегий.

Разработка маркетинговой стратегии позволит предприятию:

- значительно расширить клиентскую базу и увеличить объем продаж;
- повысить конкурентоспособность продукции/услуг;
- создать инструмент массового привлечения клиентов;
- произвести эффективную ценовую и продуктовую политику;
- создать механизм контроля маркетинговых мероприятий;
- повысить качество обслуживания клиентов.

Список литературы

1. Котлер Ф., Основы маркетинга: Пер. с англ. 2-е европ. Изд. - М.: «Вильямс», 2011.

2. Стратегии внешнеэкономической деятельности [Электронный Ресурс]: . <http://www.e-reading.by/chapter.php>. – Режим доступа http://www.ereading.by/chapter.php/88510/89/Bobkova_Shpargalka_po_vneshneekonomicheskoi_deyatelnosti.html

3. Григорьев М. Н. Маркетинг: учебник для бакалавров / — 4-е изд., доп. — М.: Издательство Юрайт, 2012.

4. Багиев Г.Л., Тарасевич В. М. Маркетинг: учебник для вузов. СПб: Питер, 2010.

DIGITAL MARKETING И КОММУНИКАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

*Мариевский Ю.А.
директор ООО «ПО «Юг»,
г. Донецк*

Digital marketing (цифровой маркетинг) – это новый этап эволюции маркетинга, когда большая часть или весь маркетинг компании станет осуществляться с использованием цифровых каналов (телевидение, Интернет, радио, мобильные телефоны и пр.).

Основными догмами цифрового маркетинга являются:

1. От зрителей к участникам. Первая догма цифрового маркетинга: потребители и клиенты должны активно привлекаться как участники – создатели, распространители и комментаторы, – а не рассматриваться как пассивные зрители или просто целевая аудитория.

2. От впечатлений к вовлечению. Эффективность – это функция, связанная с вовлечением и взаимодействием с потребителем, а не просто степень информированности о продукте или компании. Вовлечение – это не только долгое времяпрепровождение на каком-то канале. Это заинтересованность и эмоциональная погруженность, когда возникает желание ответить и вступить в контакт. Вовлеченность подразумевает взаимность. Вторая догма цифрового маркетинга: маркетологи должны выйти за рамки традиционных показателей охвата и частоты. Успех цифрового маркетинга заключается в том, что он предполагает постоянное вовлечение людей в процесс. Для этого требуется более эффективное планирование и понятное предложение.

3. От вещания к адресности. Переход от вещательных СМИ к адресным каналам требует кардинального изменения мышления, что в первую очередь предполагает восприятие аудитории как совокупности индивидуумов. Третья догма цифрового маркетинга: маркетологам необходимо определить, какой набор каналов удовлетворит их маркетинговые потребности. Нужно, чтобы потребители адаптировали ваши действия в сфере цифрового маркетинга к своим личным предпочтениям и желаниям.

4. Контент, независимый от времени и места. Четвертая догма цифрового маркетинга: в цифровом маркетинге контент будет все

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

больше независим от специальных способов распространения и ограничений, связанных с типами поддерживаемых устройств. Чтобы обеспечить постоянный интерес потребителей, всем маркетологам потребуется релевантный, качественный контент.

5. От рекламы, создаваемой маркетологом, к контенту, создаваемому потребителем. Пятая догма цифрового маркетинга: потребители будут в большей степени инициировать и направлять маркетинговые акции. Значительная часть контента будет создаваться самими потребителями. Роль маркетологов будет заключаться в том, чтобы стимулировать и поощрять создание контента потребителем в соответствии с общей политикой бренда.

6. От push-маркетинга к маркетингу на основе разрешения и участия. Шестая догма цифрового маркетинга: переписка с участниками должна вестись только с их разрешения и исходя из заявленных предпочтений каждого. Компании будут добиваться большей отдачи от той информации, которой потребители захотят поделиться в социальных сетях и между собой.

7. От традиционного медиапланирования к новому медиапланированию. Седьмая догма цифрового маркетинга: маркетологам необходимо будет постичь смысл большого набора вариантов новых медиа, многие из которых предполагают систему показателей, в основе которой лежит принцип оплаты за результат. Поиск также будет играть одну из ключевых ролей в маркетинговых планах компаний.

8. От управляемого PR к цифровому влиянию. Восьмая догма цифрового маркетинга: в цифровом мире, где потребители действуют быстрее, чем компании, невозможно управлять новостями. Вместо этого маркетологам придется изменить свой подход и стать ключевой составляющей общения участников, используя все возможные цифровые технологии и инструменты, доступные им, но не для навязывания своей воли, а для защиты своей точки зрения.

9. От интегрированного маркетинга к консолидированному. Девятая догма цифрового маркетинга: сегодняшние подходы к интегрированию маркетинговых коммуникаций в общем и целом можно считать недостаточными. Для того чтобы связать цифровые и физические точки контакта, маркетологам потребуются более передовые подходы. Кроме того, центр внимания сместится с интегрирования маркетинговых коммуникаций на консолидацию практики работы с каждым потребителем. Использование данных каждого отдельного потребителя позволит вести постоянный диалог с ним.

**МЕХАНИЗМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НА УРОВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Науменко А.А.

коммерческий директор

ООО Производственное объединение

«Рабочий стиль»,

Легенький Е.Р.

студент

ГОУ ВПО «Донецкий государственный

университет управления»

г. Донецк

В условиях глобализации и интернационализации мирового хозяйства и развития международных экономических отношений усиливается значение внешнеэкономической деятельности, а так же механизмов ее осуществления. В то же время стремительное мировое экономическое развитие выступает проблемой для

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

предприятий с низкой степенью развития и осуществления ими внешнеэкономических операций.

Целью исследования является раскрытие понятия механизмов ВЭД и осуществление внешнеторговых операций на уровне предприятия.

Механизмы внешнеэкономической деятельности - это способы внутрисистемного межуровневого преобразования входных и новых внешнеэкономических отношений, сложившихся субъектов внешнеэкономической деятельности за счет совместного разрешения, возникающих в процессе развития внешнеэкономических отношений, противоречий для реализации поставленных общих и специфических целей участников.

Международные товарообменные операции можно осуществлять как прямым путем установления непосредственных хозяйственных контактов, так и опосредованным путем - через посредников. Путь прямых поставок и расчетов во многих случаях является более предпочтительным, благодаря своим положительным качествам, которые могут найти свое проявление в той или иной хозяйственной ситуации:

- налаживание наиболее тесных связей между поставщиками и потребителями, в результате чего создаются определенные гарантии в конкурентной борьбе с другими поставщиками;

- обеспечение приближения производителя к иностранному рынку, а также возможности получения большого количества неограниченной информации о нем, адекватно отвечать на спрос своих зарубежных потребителей, реагировать на колебания спроса;

- создание предпосылок дальнейшего углубления международного сотрудничества путем обобществления различных циклов технологий и производственной деятельности.

Выход на внешний рынок самостоятельных субъектов хозяйственной деятельности должен способствовать

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

приспособлению экономики в систему мирохозяйственных отношений, формированию экономики открытого типа.

Стремление получить прибыль больше, чем внутри страны, побуждает предприятия выходить на международный рынок. Согласно действующему законодательству, предприятие имеет право самостоятельно определять формы, методы и объемы работы на внешнем рынке.

Для эффективного руководства ВЭД на уровне предприятия необходима адекватная условиям его работы структура управления.

Различают: организационно-производственную структуру; структуру управления; организационную структуру предприятия.

Организационно-производственная структура отражает построение системы, которой управляют, структура управления – система, которая управляет, а организационная структура предприятия - построение и взаимосвязь обеих систем.

На предприятиях, которые осуществляют экспорт и импорт товаров, внешнеторговые функции управления строятся в основном в двух формах: как доля внутрипроизводственной структуры - внешнеэкономический отдел и как относительно самостоятельная организация - внешнеторговая фирма, приведенные на рисунке.

Организационная структура управления ВЭД определяется целями и задачами, которые она призвана решать. Цель - максимизация прибыли на долгосрочный период за счет эффективного участия в международном предпринимательстве. Организационная структура управления ВЭД, как и внутрифирменного управления, должна постоянно развиваться и совершенствоваться, приспосабливаться к изменениям во внешней среде и сфере управления. Формы и методы не могут оставаться неизменными.

Создание разветвленной структуры управления ВЭД характерно для организаций независимо от их организационно-правовой формы, если их деятельность целиком и полностью

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

сосредоточена на внешних рынках. Однако количество таких предприятий, естественно, меньше, чем количество предприятий, занимающихся производством. На промышленных предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат функционирует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела (отдела внешнеэкономических связей) и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

Отдел внешнеэкономических связей (ОВЭС) не является самостоятельным структурным подразделением предприятия. Он составляет часть аппарата управления. Его главная задача состоит в управлении ВЭД как элементом единой целостной системы внутрифирменного управления. Этот отдел не занимается непосредственно транспортировкой грузов, таможенными процедурами и т.д. Он создается, как правило, для планирования, организации и координации ВЭД (хотя на практике встречаются и другие варианты).

Выход предприятия на внешние рынки, или развертывания или развитие любого другого вида ВЭД, предусматривает, прежде всего, разработку соответствующей стратегии. Существуют различные аспекты теории и практики разработки стратегии ВЭД и маркетинга. Они являются неотъемлемой составляющей механизма развития ВЭД предприятия.

Таким образом, управление внешнеэкономической деятельностью предприятия, это сложный процесс, который устанавливает и налаживает связи с другими субъектами находящимися в других странах. Данный процесс состоит в достижении целей и желаемого взаимоотношения с иностранными партнерами, по средствам распределения ресурсов, благодаря этому предприятие и его отдельные подразделения могут

функционировать максимальным результатом и повышенной эффективностью.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРА НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Науменко С.Н.

*к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

Мамона Т.В.

*студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»*

г. Донецк

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является понятие конкуренции. Конкуренция - это центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, тип взаимоотношений между производителями по поводу установления цен и объемов предложения товаров на рынке. Это конкуренция между производителями. Аналогично определяется конкуренция между потребителями, как взаимоотношения по поводу формирования цен и объема спроса на рынке. В соперничестве на рынках речь идет о заключении сделок и о долях участия в рыночной сфере. Конкурентная борьба - это динамический процесс. Он служит лучшему обеспечению рынка товарами.

Весомый вклад в разработку вопросов, связанных с изучением конкурентоспособности товара внесли такие известные ученые и практики как Ш. Ш. Магомедов, Р. А. Фатхутдинов, А. Брилев, А. Б. Кулешова, Юданов А.Ю., Й. Шумпетер, Ф. А. Хайек, К. Р.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Макконел, С. Л. Брю, М. Е. Потер., и ряда других. Однако ряд актуальных теоретико-методических вопросов остаются недостаточно разработанными, в частности, - дифференциация продукта как эффективный способ завоевание потребителя. Это обусловило выбор направления данного исследования, его цели, которая заключается в выработке рекомендаций современного эффективного метода завоевание рынка предприятием узкой специализации.

Дифференциация продукта – процесс создания разновидностей продукта, отличающихся по своему качеству, сервису, рекламно-маркетинговому обеспечению, а также ориентированных на разные слои потребителей.

Согласно виолентной стратегии конкуренции наиболее эффективно производить массовый стандартный продукт, но при этом не стоит забывать об эффективности потребителя. Чтобы раскрыть данную проблему в качестве потребителя лучше брать не частное лицо, а фирму. Любые несоответствия свойств стандартного товара тем требованиям, которые к нему предъявляются в данном конкретном случае, оборачиваются для фирмы-потребителя убытком или упущенной выгодой.

Например, в кафе, приготавливающее молочный коктейль, молоко поступает в больших флягах, то кафе постоянно будет сталкиваться с проблемой следующего типа.

Заказал накануне нерабочего дня лишнюю флягу – потерпел убыток (за выходной день молоко скисло), недоказал флягу – упустил доход (части клиентов не хватило коктейля). А заказать поставку строго по потребности (скажем, 3,5 фляги) нельзя – мешает стандартный способ разлива (надо брать либо 3, либо 4 фляги).

Отказ от стандарта и включение в ассортимент поставщика молока фляг разного размера обернулось бы для него самого головной болью и явным снижением эффективности производства

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

(проще все молоко разливать в одинаковую тару, чем комплектовать индивидуальную партию для каждого клиента, заботиться о постоянном наличии всех типов фляг и т.п.). Но тот же отказ от стандарта, возможность заказа разных фляг, снизили бы издержки у потребителя молока и подняли бы эффективность производства в его кафе[1].

Обобщая пример можно сказать, что потере эффективности при производстве дифференцированных вместо стандартных продуктов противостоит повышение эффективности потребления (т.е. тоже эффективности производства, но уже не у изготовителя, а у фирмы-потребителя этих изделий).

База развития специализированного производства.

Проблема, таким образом, упирается в количественное соотношение проигрышей и выигрышей эффективности у производителя и потребителя специализированной продукции.

В тех рыночных сегментах, где приобретения оказываются больше потерь, возникает объективная база для развития специализированного, а нередко и узкоспециализированного производства. Для потребителя в этом случае потребительская ценность дифференцированного продукта настолько превышает ценность стандартного, что он готов переплачивать производителю, с лихвой окупая все дополнительные издержки последнего, связанные с отходом от стандарта.

Поскольку дифференциация продукции повышает конкурентоспособность, производители заинтересованы в ее усилении и предпринимают активные меры в этом направлении[2]. Основными причинами, порождающими дифференциацию продуктов являются существующие между разными товарами различия в: качестве, сервисе, рекламе.

Рассматривая эти причины, хотелось больше внимания уделить качеству продукции.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Как мы понимаем главным из факторов дифференциации, несомненно, является качество продукта.

Качество является многомерной характеристикой, т.е. измеряется многими параметрами. Это относится как к основным, так и к дополнительным потребительским свойствам продуктов. Основой для дифференциации могут служить также дополнительные потребительские свойства (например, разные размеры расфасовки, отличия упаковок и прочее).

При этом практика показывает, что на зрелом, насыщенном рынке именно дополнительные свойства определяют судьбу товаров. Так, один из крупнейших успехов в истории компании «Пепси-кола» связан с введением 2,0 л. пластмассовых бутылок (проект «Большой вкус пепси»).

Помимо основных и дополнительных свойств качественные характеристики товаров отличаются учетом или неучетом особых запросов отдельных групп потребителей. Классический пример этого рода – пищевые продукты для диабетиков.

Важной качественной характеристикой продукта является его местоположение. Для розничной торговли и многих видов услуг именно географическое размещение имеет решающее значение. Так, если сеть заправочных станций редка, то ближайшая бензоколонка автоматически становится почти монополистом для своей округи.

Наконец, основой дифференциации продуктов могут служить даже мнимые качественные различия между ними. Например, значительный процент курильщиков на тестовых испытаниях оказывается неспособным отличить «свою» марку от других, хотя в обычной жизни преданно покупает только ее. Но с точки зрения рыночного поведения потребителя, не имеет значения действительно ли отличаются товары. Главное – чтобы ему так казалось.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Использование данной стратегии конкуренции сознательно учитывается фирмами при формировании своей рыночной ниши. Однако не все вопросы с использованием данного метода учтены и требует дальнейшего изучения.

Список литературы

- 1. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие/ Юданов А.Ю.- ГНОМ и ДИСБН: 5-296-00076-5.- вип.15.1.- 2010- С.66-70.*
- 2. Управление конкурентоспособностью организации./ Фатхутдинов Р.А. - М: Издательский дом "Вильямс" 2005, 608с*
- 3. Портер М. Конкуренция / М. Потер // Пер. с англ.: Уч. пос. – М: Издательский дом “Вильямс”, 2003. – 495 с*

ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК МЕТОД СТРАХОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ В ВЭД

Николаева О.Н.

*к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

Вазюля И.Ф.

*студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,*

г. Донецк

На сегодняшний день любая деятельность на внешнем рынке, несомненно, несет множество рисков, которые подвергают предприятие нести различного рода потери, как правило, это недополученные прибыли. Структура рисков во

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

внешнеэкономической деятельности достаточно содержательная и насчитывает около 150 различных рисков. Риски могут быть политическими, макроэкономическими, валютными и др.

Именно валютные риски представляют большую угрозу участникам ВЭД. Такие риски несут опасность валютных потерь в результате изменения курса валюты цены (займа) по отношению к валюте платежа в период между подписанием контракта и осуществлением платежа.

Существует множество методов избежание такого рода рисков и одним из самых распространённых является хеджирование.

Данная тема является актуальной, так как внешнеэкономическая деятельность не может быть успешна без грамотного управления валютными рисками. Именно управление дает уверенность в том, что

активы, которые есть в наличии, не потеряют в цене, а активы, которые понадобятся в будущем, не подорожают. Это в свою очередь гарантирует сохранение имущества.

Цель работы заключается в изучении хеджирования, как метода страхования валютных рисков.

Для обозначения разных методов страхования различных рисков путем заключения двух противоположных сделок в банковской, биржевой и коммерческой практике используется термин «хеджирование» (от англ. hedge — ограждать). В узком смысле хеджирование означает, что хеджеры осуществляют страхование риска путем создания встречных требований и обязательств в иностранной валюте. [2]

В российской практике наиболее распространенное применение хеджирования – страхование валютных рисков при внешнеэкономической деятельности.

Для осуществления хеджирования необходимо заключить сделку на финансовом рынке, которая компенсирует потери от изменений на рынке. Допустим, фирма хранит большое количество

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

активов в долларовом эквиваленте, соответственно ей необходимо застраховаться от его падения относительно рубля. С этой целью на финансовом рынке открывается специальный контракт, по которому фирма получит прибыль в случае падения доллара по отношению к рублю. Но у данного метода есть свои подводные камни, так как за снижением риска идет дополнительное снижение прибыли.

Несмотря на такой недостаток хеджирование при помощи различных контрактов является выгодным для фирмы так как с его помощью можно фиксировать курс валюты в момент заключения сделки. Таким образом, в случае повышения доллара российская фирма не понесет убыток, а в свою очередь получит запланированную сумму прибыли. Но если курс доллара понизится фирма не сможет получить дополнительную прибыль в связи с тем что заключила контракт.

Существует два основных вида контрактов: форвард и опцион.

Форвард – (от лат. forward contract - передний) представляет собой жесткую фиксацию курса. В этом контракте каждая из сторон

договариваются относительно обмена активов (например ин.валюты) или продаже определённого объема товара, по фиксированной цене соответственно текущему курсу. При этом поставка товара продавцом покупателю будет осуществлена на определенную дату в будущем, но цена при этом не изменится.

Цена форварда формируется на рынке ежедневно и только по этой цене заключаются контракты. Такая цена отличается от текущей рыночной цены актива и зависит от ситуации на рынке и срока на который заключается форвард.

Фиксация «потолка» или «пола» курса при помощи опционов. На практике опцион применяется для минимизации убытков операций, финансовый результат, которых зависит от изменения цены актива на рынке. Например, когда необходимо купить актив

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

цена которого нестабильна применим данный вид страховки. Это позволяет получить компенсацию в случае если цена актива увеличится.

То есть другими словами опцион дает право, но не обязанность, произвести куплю-продажу по зафиксированной цене до или в определенный срок. В этом есть существенное различие между форвардом и опционом. Соответственно, право можно использовать по желанию покупателя опциона. Когда лучше воспользоваться правом, а когда – нет, зависит от вида опциона и состояния рынка.

Опцион «Колл» (от англ. звать, вызывать), или опцион на покупку, дает право его владельцу купить в фиксированный срок определенный актив (валюта, ценные бумаги, товары) по фиксированной и установленной в контракте цене. Соответственно, колл-опционы дают компенсацию по мере роста цены актива. То есть в случае роста рыночной цены актива будет получена компенсация, размер которой определяется разницей между рыночной ценой актива и установленной ценой опциона «Колл».

Опцион «Пут» (от англ. класть), или опцион на продажу, используется теми, кто имеет активы, например, в иностранной валюте и опасается снижения их цены. Опцион «Пут» дает право продать фиксированный объем товара по фиксированной цене через фиксированный срок. Так можно продать активы по старой цене даже если на рынке она изменилась.

Таким образом, применение таких контрактов как форвард и опцион позволяет значительно обезопасить ведение внешнеэкономической деятельности, а в особенности расчёты в иностранной валюте.

Хеджирование оказывает влияние на спрос и предложение на рынке срочных сделок, усиливая давление на определенные валюты, особенно в периоды неблагоприятных тенденций в динамике их курса.

Список литературы

1. Голубева Ю. Б. *Формирование валютной политики предприятия в условиях нестабильной финансовой среды // Менеджмент в России и за рубежом: все о теории и практике управления бизнесом, финансами, кадрами: Гл.ред. В.С. Ефремов. — М.: Финпресс. — ISSN 1028-5857.-2011 -№5 - С.96-11*
2. Л.Н. Красавина *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения./ Издательство Юрайт, 2014. – 354с.*
3. Сычев В.А. *Экономико-математические модели оценки и прогнозирования валютных рисков при осуществлении внешнеэкономической деятельности: Автореферат док. экон. наук. – М., 2010. – 24 с.*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПРОЦЕДУР В
ДНР**

Разбейко Н.В.
ассистент кафедры хозяйственного права
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк

Для укрепления экономики Донбасса необходимо развитие внутренней торговли и восстановление внешнеэкономических связей, особенно с субъектами хозяйствования Российской Федерации. Восстановлению внешнеэкономических связей Донбасса будет способствовать совершенствование таможенных процедур в условиях существующего правового статуса государства.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Целью исследования является экспортная деятельность субъектов хозяйствования ДНР на примере связей с российскими предприятиями. Важно исследовать проблемы в этой сфере и пути их решения.

Основными правовыми актами в сфере таможенных процедур являются:

- Временное положение о таможенной системе ДНР, принятое Постановлением Совета Министров ДНР №1-23 от 10.01.2015 г. [1];
- Временное положение о порядке аккредитации субъектов внешнеэкономической деятельности и регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов) субъектов внешнеэкономической деятельности Донецкой Народной Республики (далее - Положение), утвержденное приказом Министерства доходов и сборов Донецкой Народной Республики №154 от 14 мая 2015 г. и постановлением Правления Центрального Республиканского Банка Донецкой Народной Республики от 14 мая 2015 г. № 3 [2].

Под ВЭД в Положении понимается внешнеторговая деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, а также инвестиционная деятельность, между субъектами хозяйствования ДНР и иностранными субъектами хозяйствования.

С 01.08.2015 года все субъекты внешнеэкономической деятельности ДНР подлежат: - обязательной аккредитации в уполномоченном структурном подразделении МДС ДНР, - регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов), дополнений, изменений и приложений к ним, оформленные в письменном виде. Отсутствие Карточки аккредитации уполномоченного структурного подразделения МДС ДНР является основанием для отказа в таможенном оформлении товаров, транспортных средств и иных предметов. При экспорте товаров, на

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

основании полученной аккредитации и зарегистрированного внешнеэкономического договора (контракта) Министерством доходов и сборов выдается специальный пропуск на вывоз товара, за территорию Донецкой Народной Республики, регистрируются и заверяются товарно-транспортные накладные (ТТН).

Однако, раздел «Порядок регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов) субъектами внешнеэкономической деятельности» не содержит возможности регистрации таких контрактов ВЭД как агентские договора. Именно такие договора с российскими субъектами хозяйствования позволяют найти покупателей продукции, произведенной на Донбассе. Например, Коммерческий Агент в порядке и на условиях, определенных Договором, обязуется осуществлять коммерческое представительство Компании ДНР – находить покупателей и заключать от её имени и за её счет договора купли-продажи продукции, произведенной в ДНР.

Коммерческое посредничество (агентская деятельность) предусмотрена статьями 1005-1011 Гражданского кодекса РФ [3] (или статьями 295-305 Хозяйственного кодекса Украины [4]) и является предпринимательской деятельностью, которая заключается в предоставлении коммерческим агентом услуг субъектам хозяйствования путем посредничества от имени, в интересах, под контролем и за счет субъекта, которого он представляет. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет Компании ДНР, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы Компания ДНР и была названа в сделке. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени и за счет Компании ДНР, права и обязанности возникают непосредственно у Компании ДНР. Таким образом, необходимо в Положении закрепить возможность регистрации таких контрактов ВЭД как агентские договора.

Рассмотрим сложные вопросы экспорта в Российскую Федерацию.

У субъектов хозяйствования практически не возникает проблем при оформлении пропуска ДНР и ТТН, что позволяет беспрепятственно выезжать с территории ДНР. Субъекты хозяйствования ДНР сами оформляют международную товаротранспортную накладную СМР.

Трудности возникают в связи с тем, что российские предприятия просят для осуществления растамаживания на территории Российской Федерации документы, которые может выдать только государство Украины (сертификат о происхождении товара по форме СТ-1, декларацию).

Так, Торгово-промышленная палата Украины выдает Заключение о происхождении товара о том, что Правила определения страны происхождения товаров в СНГ от 20.11.2009г. выполняются и товар имеет происхождение Украины; сертификат о происхождении товара по форме СТ-1. Однако, Торгово-промышленная палата Украины получила распоряжение не работать с новыми предприятиями ДНР. Возникают трудности с растамаживанием продукции из ДНР, не смотря на то, что контракты между конкретными субъектами хозяйствования ДНР и России уже подписаны и готовы к исполнению. В итоге после пересечения границ российские предприятия сами оплачивают пошлину и НДС, что увеличивает цену импортируемой из Донбасса продукции, уменьшая её конкурентоспособность.

Следующим, трудно решаемым вопросом, является получение оплаты за отгруженную из ДНР продукцию в условиях отсутствия возможности электронных платежей. Выход из ситуации возможен при помощи проведения взаимозачетов, уступки требования, перевода долга.

Так, согласно статьи 341 Хозяйственного кодекса Украины, статьи 601 Гражданского кодекса Украины [5] при безналичных

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

расчетах платежи могут осуществляться путем зачета взаимных обязательств и денежных претензий. В соответствии с требованиями статьи 410 Гражданского кодекса РФ обязательство прекращается полностью или частично зачетом встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования. В случаях, предусмотренных законом, допускается зачет встречного однородного требования, срок которого не наступил. Для зачета достаточно заявления одной стороны. Согласно статье 412 Гражданского кодекса РФ В случае уступки требования должник вправе зачесть против требования нового кредитора свое встречное требование к первоначальному кредитору.

На основании статьи 382 Гражданского кодекса РФ право (требование), принадлежащее на основании обязательства кредитору, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования или цессия).

Перевод долга с должника на другое лицо (согласно статье 391 Гражданского кодекса РФ) может быть произведен по соглашению между первоначальным должником и новым должником.

Также для получения оплаты за отгруженную из ДНР продукцию в условиях отсутствия возможности электронных платежей можно использовать аккредитив (на оплату) и инкассо (на получение оплаты), вексель при условии заключения договоренности между Центральным Республиканским Банком ДНР и банками РФ.

Возникает трудность при расчете предпринимателей – физических лиц. Банки отказываются открывать счета по ВЭД. В данном случае необходимо разъяснить, что в соответствии с требованиями статьи 313 Гражданского кодекса РФ кредитор обязан принять исполнение, предложенное за должника третьим лицом, если исполнение обязательства возложено должником на указанное третье лицо (об этом необходимо указать в договоре).

Выводы:

1. При проведении внешнеэкономической деятельности российские предприятия просят указать в договоре номер валютного счета в банке. Поэтому необходимо подключение Центрального Республиканского банка ДНР к электронной системе банков России. Необходима договоренность Центрального Республиканского банка ДНР и банков РФ об использовании безналичных расчетов в форме взаимозачетов, уступки требования, перевода долга, аккредитива и инкассо, векселя.

2. Крайне важно подписать между таможенными органами ДНР и России Соглашение о затаможивании, где предусмотреть возможность выдачи органами ДНР таможенного обеспечения и признания его таможенными органами России. Имеются в виду вопросы о признании Россией пломб, деклараций, сертификата происхождения СТ-1, выданных ДНР.

3. Необходима действующая Торгово-промышленная палата ДНР, которая будет выдавать сертификат происхождения СТ-1.

4. Торгово-промышленная палата ДНР или Министерство экономики ДНР может проводить каждый месяц форумы, выставки с привлечением предприятий Донбасса и других государств, что позволит расширить взаимовыгодные экономические связи.

5. Необходимо проводить каждый месяц обучающие занятия для субъектов ВЭД, на которых уведомлять о всех возможностях ведения ВЭД в условиях существующего правового статуса государства и рассматривать все изменения в правовом обеспечении деятельности, особенно вопросы по отчетности по ВЭД, ответственности за нарушение правил ВЭД. Данные обучающие занятия особенно ценны в связи с тем, что субъекты ВЭД дают обратную связь, то есть перечень спорных вопросов, подлежащих дальнейшему урегулированию.

6. Необходимо во Временном положении о порядке аккредитации субъектов внешнеэкономической деятельности и регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов) субъектов внешнеэкономической деятельности Донецкой Народной Республики закрепить возможность регистрации таких контрактов ВЭД как агентские договора.

Список литературы

1. Постановление Совета Министров ДНР «Об утверждении Временного положения о таможенной системе ДНР» №1-23 от 10.01.2015 г. // <http://mdsdnr.info>

2. Приказ «Об утверждении Временного Положения о порядке аккредитации субъектов внешнеэкономической деятельности и регистрации внешнеэкономических договоров (контрактов) субъектов внешнеэкономической деятельности Донецкой Народной Республики» // <http://mdsdnr.info>

3. Гражданский кодекс РФ // <http://base.garant.ru/10164072>

4. Хозяйственный кодекс Украины.

5. Гражданский кодекс Украины.

**ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В РЕАЛИЗАЦИИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОМПАНИИ**

Соколова М.Н.
проект-менеджер,
ЗАО «ПРОТОН-ЭЛЕКТРОТЕКС»,
г. Орёл, Россия

Отсутствие стратегии развития наблюдается во многих российских компаниях, особенно данная ситуация наблюдается в

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

компаниях, занимающихся производством продукции. Это, в свою очередь, приводит к низкому уровню развития экономики страны, недостаточной конкурентоспособности российских компаний на мировых рынках. Актуальность вопроса подтверждается при экспорте продукции. Ведь не секрет, что для завоевания международного рынка, в условиях мировой конкуренции, требования к компаниям, выдвигаемые потребителями, должны быть выполнены и подтверждены международными сертификатами. Аудиторы же (прежде всего, сертификация по ISO), в первую очередь, уделяют внимание качественно поставленному управлению с применением процессного подхода, который, в свою очередь, способствует повышению качества производимой продукции и оказываемого сервиса. Внешнеэкономическая деятельность (далее – ВЭД) рассматривается при этом в компаниях как узконаправленная бизнес-функция, основное предназначение которой – участие в сбыте продукции. Данное мнение является ошибочным, ВЭД необходимо рассматривать как подсистему экономики компании, группу процессов, развитие которой происходит во взаимодействии и (или) взаимосвязи с другими процессами компании.

Цель исследования – рассмотреть внешнеэкономическую деятельность в контексте процессного подхода в управлении компанией, обосновать преимущества такого подхода.

Постоянное развитие компании является условием ее выживания. В условиях постоянных изменений внешней среды формирование стратегии управления становится необходимым. Стратегическое управление обеспечивает компанию комплексными решениями, направленными на создание лучших конкурентных преимуществ, достижение целей компании.

Основные проблемы, которые возникают у компаний, не использующих принципы стратегического управления: руководители не знают, какие бизнес-направления необходимо развивать, какие прекратить, а в каких необходимо пересмотреть

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

существующий подход. Устранить данную проблему можно постановкой процесса целеполагания, построением процессного подхода в управлении, в целом.

Построение стратегического управления, прежде всего, должно начинаться с понимания и поддержки руководством компании важности и необходимости развития данного направления.

Реализация стратегии компании возможна через мероприятия в виде комплекса проектов (портфель проектов) и выделение процессов компании с назначением на определенные из них показателей эффективности.

Проект – уникальный комплекс взаимосвязанных работ (мероприятий), направленный на создание продукта или услуги в условиях заданных требований и ограничений. Проекты направлены на достижение уникальных целей в определенные сроки [4].

Процесс – совокупность взаимосвязанных и (или) взаимодействующих видов деятельности, использующих входы для получения намеченного результата [1]. Процессы характеризуются достаточно высокой степенью определенности, требуют системы управления, нацеленной на повышение эффективности использования уже имеющихся ресурсов в однотипных циклах компании.

Выделяют процессы управления, основные и сервисные (обеспечивающие) процессы. Каждая компания, помимо типов, может выделять структуру процессов – процессы верхнего уровня, классифицируя их далее, объединяя в группы с общей целью.

В зависимости от поставленного процессного управления выделяют 5 уровней зрелости процессного управления в компании [2]:

1 уровень – бессистемный – контроль некоторых функций процессов;

2 уровень – регламентированный – моделирование и анализ; наличие регламентов и инструкций;

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

3 уровень – автоматизированный – связь моделей, регламентов и исполнения процессов; наличие отчетности;

4 уровень – измеряемый – прозрачность метрик процесса; наличие KPI;

5 уровень – совершенствуемый – развитие процессов с учетом стратегии управления.

Как видим, процессы есть в каждой компании, уровень зрелости процессного управления отличается, – это последствия подходов к управлению.

Рассмотрим ВЭД компании. Каждая компания стремится удерживать свои позиции на рынке, завоевывать новые сегменты. Основная цель каждой компании – получение прибыли за счет удовлетворения спроса потребителей. Какую именно прибыль – решает непосредственно руководство в зависимости от направлений деятельности компании, однако очевидно, что % прибыли руководство хочет повышать ежегодно.

С этой целью либо развивают новые направления бизнеса, либо новые сегменты – выход на мировой рынок, в том числе. ВЭД представляет же собой одну из бизнес-функций предприятия, ориентированную на мировой рынок, а поскольку любой процесс – это способ реализации какой-либо бизнес-функции, ВЭД можно и нужно рассматривать как группу процессов, развитие которой происходит во взаимной увязке с прочими процессами компании.

Служба ВЭД считается подсистемой в общей системе управления предприятием, и сам процесс осуществления ВЭД не является автономным, а выступает в качестве подсистемы предприятия как экономической системы. При рассмотрении ВЭД необходим системный подход, позволяющий учесть взаимосвязи с прочими процессами предприятия [3].

Развитие ВЭД должно происходить во взаимной увязке с прочими процессами предприятия, такими как: подготовка заказов; отгрузка заказов на экспорт; мониторинг выполнения условий

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

контракта; финансовый менеджмент; производство; мониторинг удовлетворенности потребителей, прочие процессы.

Основные направления при внедрении процессного подхода ВЭД (рис.): 1) описание процессов ВЭД (выделение цели процесса, зон ответственности, владельца, участников, разработка карты процесса); 2) моделирование, обсуждение с ключевыми участниками (модели AS-IS; TO-BE); 3) регламентация (инструкции, регламенты); 4) автоматизация процессов, выведение на уровень исполнимости при помощи специальных информационных систем – непосредственно распределение задач исполнителям.

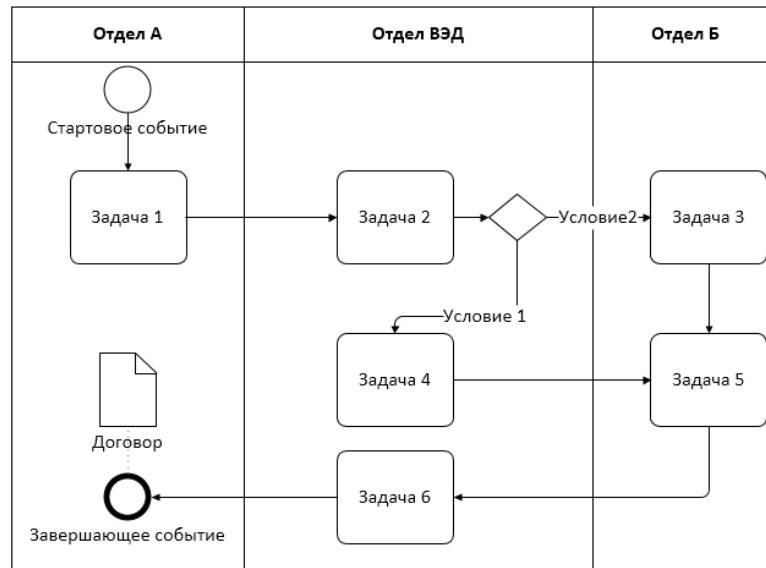


Рис. Пример карты бизнес-процесса

Преимущества процессного управления ВЭД компании:

- учет зон ответственности;
- отслеживание «узких» мест;
- возможность измерять результативность процессов;
- четкая цель и последовательность действий.

Основная идея процессного подхода – один раз описываем, моделируем, автоматизируем, далее – улучшаем процесс по ходу исполнения. ВЭД – важное направление бизнеса, которое отражается в целом на уровень развития компании, поэтому реализация процессного управления внешнеэкономической

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

деятельностью компании является важным и необходимым условием для эффективной деятельности компании с учетом изменяющихся условий внешней среды.

Таким образом, применение бизнес-процессов полностью соответствует требованиям деятельности в условиях рыночной экономики, поскольку не только создает направленность компании на изготовление продуктов и оказание услуг в соответствии с потребностями внешних и внутренних потребителей, но и в контексте его поставщиков, партнеров, то есть является инструментом управления деятельностью предприятия, в том числе и ВЭД как экономической системой.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – Введ. 2015-09-28. – М.: Стандартинформ, 2015. – 48 с.

2. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / Владимир Репин. – 2-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.

3. Сидорова Е.Ю. Внедрение и развитие процессного подхода в управлении / Е.Ю. Сидорова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2012. – №2. – С. 78-83.

4. Управление проектами. Полный курс МВА / А.В. Полковников, М.Ф. Дубовик – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2015 – 552 с.: ил.

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Яблонская Н.Г.

В современных условиях финансового кризиса, увеличения темпов стагнации экономики, изменений налоговой системы собственные финансовые ресурсы предприятий стали реже направляться на цели долгосрочного инвестирования. В основном они сосредотачиваются в сфере обращения или используются для потребления.

Перспектива стабильного и благоприятного существования предприятия должна быть основана на непрерывном развитии, своевременном реагировании на меняющиеся условия внешней среды, что в свою очередь требует вложений в основные средства, научные исследования и цели, направленные на достижение положительного экономического эффекта, получения прибыли. Для привлечения дополнительных ресурсов предприятию необходимо обладать высочайшим уровнем инвестиционной привлекательности с целью мотивации потенциальных инвесторов внести в него собственные средства.

Целью исследования является рассмотрение проблем формирования инвестиционной привлекательности предприятия и анализ факторов, которые оказывают влияние на инвестиционные решения.

В экономической литературе существует значительное число научных работ российских и зарубежных исследователей, описывающих подходы к сущности инвестиционной привлекательности предприятия. Согласно взгляду одного из

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

авторов Ростиславова Р. А., инвестиционная привлекательность предприятия — это экономическая категория, определяющая результативность применения имущества предприятия, его платежеспособность, стабильность экономического состояния, при котором у потенциального собственника капитала появляется желание пойти на конкретный риск и обеспечивать поступление инвестиций в монетарной и немонетарной форме[1].

На привлекательность предприятия воздействует огромное число факторов, как независящих от итогов хозяйственной деятельности предприятия, так и находящихся в непосредственной зависимости от них. Бабушкин Н. А. и Ендовицкий Д. А. констатируют, что все без исключения факторы, оказывающие большое влияние на инвестиционную привлекательность разделяют на внутренние и внешние. Как известно, внутренние факторы зависят от деятельности хозяйствующего субъекта, то есть это факторы, на которые он может повлиять. К ним относятся: система управления предприятием, перечень выпускаемой продукции, финансовое состояние компании, диверсификация производства, степень применения новаторских заключений в технологические процессы производства, уровень открытости компании, целостность и достоверность выявления информации в отчетности, корпоративная социальная ответственность компании.

Внешние факторы не находятся в зависимости с хозяйствующим субъектом. Как правило, к ним можно отнести: общественно-политическую и внутриэкономическую сферу, экономические особенности отрасли, экономические способности региона, концепцию законодательных норм[2].

Ростиславов Р. А. разделяет факторы, оказывающие большое влияние на инвестиционную привлекательность предприятия, на внутренние и внешние, но ставит акцент на ряде ряд других характеристик, относящиеся к ним. К внешним факторам он причисляет инвестиционную привлекательность государства,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

инвестиционную привлекательность региона и инвестиционную привлекательность сектора экономики. К внутренним факторам — финансовое состояние, производственные условия, качество менеджмента, инвестиционную и инновационную деятельность, рыночную устойчивость, юридические факторы.

Обобщив представленные системы факторов, оказывающих большое влияние в инвестиционную привлекательность предприятия, можно сформировать важные группы условий и создать следующую концепцию (рис.).

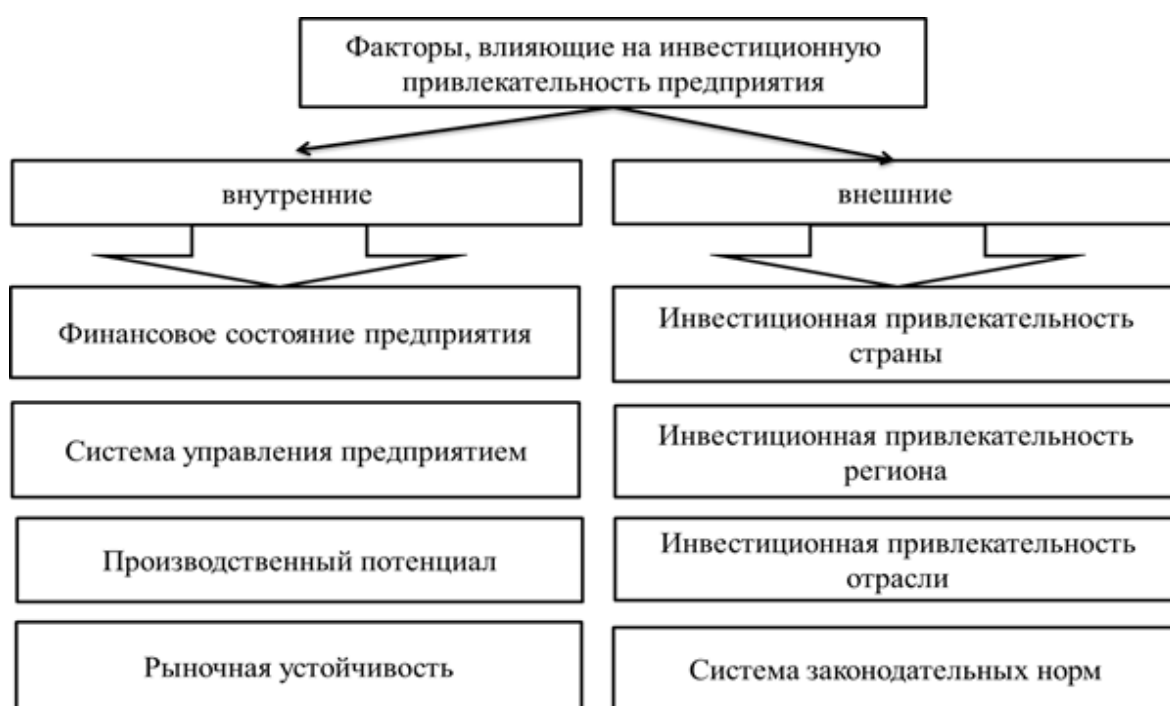


Рис. Систематизация факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия [3]

Концепция законодательных норм, которая регламентирует деятельность российских и иностранных инвесторов, выступает не конечным фактором, оказывающим влияние в инвестиционную привлекательность предприятия. Данный фактор отображает законодательные гарантии защиты прав инвесторов и имущества субъектов инвестиционной деятельности. Инвестиционная

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

привлекательность государства включает в себя такие характеристики как социальная, общественная, политическая и экономическая стабильность, уровень коррупции, стадию научно-технологического прогресса, уровень вмешательства страны в регулирование экономики и прочие. Инвестиционная привлекательность региона характеризует такие параметры как географическое положение, экономическое развитие, социальное положение населения, налоговые льготы. Инвестиционная привлекательность отрасли находится в зависимости от наличия конкурентной борьбы, существования либо отсутствия барьеров входа и выхода на рынок, доступности ресурсов.

Одним из наиболее финансово значимых внутренних факторов, оказывающих большое влияние на инвестиционную привлекательность предприятия, является его экономическое состояние. Оно проявляется в платежеспособности предприятия, в способности выполнять обязательства перед поставщиками, кредиторами и прочими контрагентами. Непосредственно финансовое положение определяет конкурентоспособность компании и его возможности в деловом сотрудничестве.

Высокоэффективная система управления увеличивает инвестиционную привлекательность предприятия: во-первых, высокое качество менеджмента подразумевает лучшее рассредоточение имеющихся средств и контроль за их внедрением, а во-вторых, выступает одной из главных гарантий возвратности вкладываемых средств и своевременности уплаты процентов по ним. Аналогично на инвестиционную привлекательность предприятия проявляет воздействие такого рода условие как промышленный потенциал, содержащий в себе ресурсы и объекты труда, рабочие средства и технологию производства. Рыночная устойчивость обуславливается эффективностью ведения предприятием маркетинговой работы, диверсификацией выпускаемого продукта, величиной компании.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Таким образом, необходимо отметить, что инвестиционная привлекательность предприятия подвержена воздействию множества факторов, которые классифицируют на две основные группы: внешние и внутренние. Сегодня невозможно с достоверной точностью сказать, какая из них оказывает преимущественное влияние, поскольку темпы экономического развития предприятий и экономических систем государств приводят к появлению новых составляющих в этих группах и побуждают к необходимости их изучения с целью своевременного реагирования на тенденции, предотвращения угроз и защиты интересов собственников капитала.

Список литературы

1. Ростиславов Р.А. Инвестиционная привлекательность предприятия и факторы, влияющие на нее. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-privlekatelnost-predpriyatiya-i-factory-vliyayuschie-na-nee>.
2. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина и др.; под ред. Д.А. Ендовицкого. — М.: КНОРУС, 2010. — 376 с.
3. Юхтанова Ю. А., Братенкова А. В. Сущность инвестиционной привлекательности предприятия и факторы, влияющие на нее // Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 883-887.

Секция 3

**РЫНОЧНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ
РЕГИОНА**

**СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА РЕГИОНАЛЬНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

*Агафоненко О.Ю.
к.э.н., доцент кафедры учета и аудита
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

В результате становления рыночных отношений многие территории (начиная от отдельных населенных пунктов и заканчивая целыми государственными образованиями) оказались перед необходимостью обеспечения воспроизводственных процессов. Стало очевидным, что в таких условиях любой регион должен рассматриваться как отдельная система, способная осуществлять воспроизводство не только общественных отношений, но и воспроизводство элементов производительных сил. Почему именно регион, а не, скажем, населенный пункт (особенно, когда речь идет о крупных городах или целых агломерациях)? Дело в том, что регион представляет собой не только большую по размерам территорию, на которой проживает население и располагаются предприятия, осуществляются различные взаимосвязанные хозяйственные процессы, но и при этом выступает отдельной частью экономической системы государства, подверженной влиянию общих закономерностей воспроизводства. В данном случае «регионы – открытые системы, и это предопределяет тесную зависимость процессов формирования товарных, финансовых, трудовых, информационных ресурсов и реализации конечной продукции каждого региона от размещения

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

производства и особенностей потребления, структуры межрегиональных связей...» [1, с. 4] в масштабах отдельного государства, группы стран или всего мира.

По своей сути региональные экономические системы могут быть представлены в широком и узком понимании, что позволяет оперировать данной категорией не только в теоретических (абстрактных) рассуждениях, но и в прикладных (конкретных) исследованиях. «В широком смысле слова под региональными экономическими системами необходимо понимать некоторую совокупность различных элементов производительных сил прямо или косвенно взаимосвязанных в сфере общественного производства, географически расположенных в пределах определенной (достаточно обширной) территории (пространства) и связанных между собой хозяйственными, технологическими, информационными и другими связями. В узком смысле слова под региональными экономическими системами необходимо понимать некоторое целостное образование, использующее отдельные факторы производства, которое также может быть охарактеризовано тесным взаимосвязанным функционированием в пределах отдельной (достаточно ограниченной территории (пространства))» [2, с. 42-43]. Взаимодействие между собой производительных сил превращает регион в целостную систему со своими структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения. Ее характеризуют высокая размерность, большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов с локальными целями, многоконтурность управления, иерархичность структуры, значительное запаздывание координирующих воздействий при высокой динамичности элементов, неполная определенность состояния элементов [3, с. 20-21]. Для того, чтобы найти количественные или качественные параметры такой системы, ее необходимо структурировать, т.е. выделить такие подсистемы,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

совместное функционирование которых определяет не только динамику развития региона, но и возможности ее измерения.

Тем не менее, региональная экономическая система предполагает взаимообусловленное и взаимосвязанное согласованное развитие ее элементов, независимо от того, какой характер преобразований наблюдается среди элементов производительных сил. Главное условие – чтобы между производительными силами существовала взаимосвязь. Это «когда эффективно выполняется основная народнохозяйственная функция – специализация региона, не наблюдается значительных внутри региональных диспропорций и сохраняется способность региона осуществлять в своих пределах расширенное воспроизводство на основе имеющихся ресурсов» [3, с. 6]. В противном случае наступает период разрушения системы. Поэтому, несмотря на кажущуюся дифференциацию в развитии региональных экономических систем, любые территориальные пропорции (если они складываются объективно), скорее являются позитивным условием, чем негативным. Вопрос заключается в том, как использовать эти соотношения во взаимодействии между собой подобными системами. Другими словами, структура региональной экономической системы в полной мере отражает общественные отношения, которые сложились на данной территории в результате отраслевого и территориального разделения труда, что делает ее (систему) определяющим фактором собственно развития самой территории.

Если попытаться представить регион в трактовке теории систем, то он предстанет как некоторая целостность взаимосвязанных элементов, сущность и потенциал которой качественно отличны от сущностей и потенциалов самих по себе элементов. Указанные новые свойства этой системы как самостоятельной целостности образуются в результате системных связей, совокупный эффект которых превосходит сумму эффектов

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

всех взятых по отдельности элементов этой системы. Целостность, в данном случае, выступает основанием устойчивости системы, сохранения синергетических свойств и потенциалов, входящих в ее состав элементов. Исходя из того, что регион представляет собой систему, в состав которой входят элементы производительных сил, имеющие полный цикл воспроизводства (только в таком случае можно говорить о регионе как экономической системе), а также обладающие определенным потенциалом, величина которого зависит не только от объемов (размеров, масштабов) самих производительных сил, но и от их взаимодействия между собой, последний можно представить как некоторую сумму отдельных потенциалов ресурсных подсистем. В этом случае обобщающим или интегральным потенциалом региона как системы выступает его воспроизводственный потенциал.

Проявлением сущности региональной экономической системы выступает ее структура. «Особенности социально-экономической системы, в том числе и региональной, как ее качественные характеристики проявляются в структуре, в том числе, в структуре экономики, и, следовательно, можно провести параллель между динамикой структуры и проявлением сущности соответствующей ... социально-экономической системы» [4, с. 29]. Отдельный регион и соответственная региональная экономическая система не может быть точной копией, например, национальной экономической системы или другого региона (региональной экономической системы). Сопряжено это с тем, что величина вовлекаемых в общественное производство ресурсов (производительных сил) на территории отдельного региона будет отличной как в количественном, так и в качественном отношении. В связи с этим каждая в отдельности региональная экономическая система имеет собственную, отличную от других региональных экономических систем, структуру, что позволяет ей с достаточной степенью уверенности вести себя как самостоятельный субъект во

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

взаимодействии с национальными экономическими системами и подобными себе. «Регион как экономический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями, размещение которых на территории региона, их механизмы ценообразования, распределения рабочих мест и заказов, трансфертов доходов с уплаты налогов и т.д. оказывают едва ли не решающее влияние на экономическую самостоятельность региона» [5, с. 26-27].

Следовательно, региональная экономическая система представляет собой форму или внешние очертания системы организации производительных сил, внутренняя структура которой неразрывно связана с определенным содержанием, наполненным взаимосвязями между ее отдельными элементами и частями, присущими конкретной территории.

Список литературы

1. Новоселов А.С. Регион как исходное понятие регионального воспроизводства / А.С. Новоселов // Регион: экономика и социология. – 2006. – №3. – С. 3-14.

2. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства: Монография / В.Н. Василенко / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2006. – 311 с.

3. Пашанов Э.Л. Основные направления исследований социально-экономического регионального развития / Э.Л. Пашанов // Регионология. – 2005. – №4. – С. 3-21.

4. Любимцев С. Законы структурной эволюции экономических систем / С. Любимцев // Экономист. – 2003. – №10. – С. 29-40.

5. Вахромов Е. Роль менеджмента и маркетинга в регулировании экономики / Е. Вахромов // Маркетинг. – 2004. – №2. – С. 26-35.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ВНЕШНИМ ДОЛГОМ

Банченко В.А.

соискатель

ГОУ ВПО «Донецкий государственный

университет управления,

г. Донецк

На сегодняшний день государственный внешний долг является органической составляющей финансовых систем подавляющего большинства стран мира, действенным институтом в механизме макроэкономического регулирования и инструментом реализации экономической стратегии государства. Поэтому для каждой страны без исключения крайне важно иметь четкие и действенные механизмы и методы управления государственным внешним долгом, а главное его погашение. За последние годы, долговые обязательства всех стран мира стремительно растут. Исходя из этого, вопрос совершенствования старых и разработка новых методов и механизмов управления государственным долгом на данный момент имеет особенно большое значение.

Целью данного материала является выявление наиболее эффективных методов управления государственным внешним долгом и повышение эффективности использования заимствованных средств. Результатом данной работы является новая трактовка понятия государственного внешнего долга, механизмов его управления, обобщение положительных моментов в вопросах регулирования государственной задолженности.

В первую очередь следует рассмотреть понятие «Государственного внешнего долга». Нужно отметить что

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

определение понятия «внешнего долга», равно, как и его структуры должны быть законодательно закреплены, поскольку от грамотно прописанной на законодательном уровне трактовки «внешнего государственного долга» и всех связанных с ним вопросов, зависит экономическая стабильность государства. Внешний государственный долг нужно прописывать отдельным нормативным документом, а не включать в Закон «О государственном долге» или в Бюджетный Кодекс.

При детальном изучении понятия «Государственного внешнего долга» следует выделить некоторые недостатки в его трактовке.

Во-первых, в большинстве случаев речь идет исключительно о денежных займах, однако в долг государство может получать еще сырье, материалы, услуги, оборудование, имущественные права, осуществлять аренду техники и т.д. Как пример, государство может получать от другого государства природный газ или топливо для атомных электростанций за счет денежных средств, которые будут ложиться на государство внешним долгом.

Во-вторых в большинстве источников говорится что внешний государственный долг это обязательства в иностранной валюте. Данный критерий, так же не может являться правильным, так как займы могут осуществляться в национальной валюте. Как пример можно взять Донецкую Народную Республику, у которой национальной валютой выступает российский рубль. В данном случае речь идет о возможности получения кредитов от Российской Федерации в рублях и как следствие накопления обязательств исключительно в национальной валюте.

В-третьих, в определение нужно включить изначальные цели осуществления внешних заимствований и задачи, которые должны решаться при помощи поступивших денежных средств.

Целесообразным представляется следующая трактовка понятия «внешний государственный долг».

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Внешний государственный долг – это общий объем задолженности государства по внешним займам и неоплаченным процентам по ним, накапливаемой в валютах стран кредиторов, которые осуществляются на внешнем рынке (кредиторами могут выступать государства партнеры, иностранные и международные банки, юридические и физические лица других стран, международные финансовые организации и фонды) с целью улучшения финансовой стабильности либо увеличения экономического потенциала государства в виде денежных средств, предоставления материальных ценностей, сырья, имущественных прав и которые должны быть погашены (денежными выплатами, сырьем, материальными ценностями, продукцией, услугами, имущественными правами) согласно договоренностей между кредиторами и заемщиком в полном объеме в установленные сроки.

Далее с целью расстановки приоритетов в процессе обслуживания государственного внешнего долга, а так же для более эффективного процесса управления ним наиболее целесообразно применить стратегический подход с использованием матрицы Эйзенхауэра и предоставить новую классификацию элементов структуры внешнего долга.

Базируясь на матрице Эйзенхауэра, элементы структуры государственного внешнего долга можно классифицировать по благоприятности получения и возврату (Таблица 1).

По благоприятности получения:

Если требуется срочное заимствование денежных средств, то важно получать активные среднесрочные кредиты с фиксированной процентной ставкой от стран партнеров. Нельзя брать кредиты с наиболее легкими механизмами получения. Зачастую там ставятся невыгодные условия возврата и жесткие условия получения.

Если вопрос заимствования не является срочным, то важно получать активные долгосрочные кредиты с фиксированной

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

процентной ставкой от стран партнеров и других стран, которые предлагают получение денежных средств на приемлемых условиях.

Если кредит требуется получить срочно для покрытия дефицита бюджета, то данный вопрос не является важным с точки зрения благоприятности получения. Так как можно временно сократить расходные статьи. Но если вопрос, все таки, нужно решить в сторону получения кредит, то тут наименее благополучным вариантом будет получение краткосрочных кредитов с плавающей процентной ставкой от Международных финансовых организаций.

В категорию «Не срочно и не важно» можно отнести активные кредиты на инвестиционные проекты, кредиты с плавающей процентной ставкой и предоставление гарантий в иностранной валюте.

По срочности и важности возврата:

В первую очередь наиболее важно избавиться от наиболее обременяющих экономику государства долгов. Это текущие краткосрочные кредиты с высокой плавающей процентной ставкой.

Если вопрос не является срочным то далее важным является возврат капитальных средне и долгосрочных кредитов с фиксированной процентной ставкой.

Для государства срочным является выплата по гарантиям в иностранной валюте и выплата долгов страны предшественника. Чтоб не обременять экономику данными кредитными проблемами. Однако по степени важности этот вопрос может быть отодвинут на второй план. Так как вопросы приемствования долгов можно оспаривать, а вопросы касательно возврата гарантий являются незапланированными.

В категорию «Не срочно и не важно» можно отнести реструктуризацию долга. К этой процедуре нужно прибегать в последнюю очередь, так как реструктуризация несет в себе только отсрочку. А проценты и условия при этом ужесточаются.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Как итог для каждого государства крайне необходима разработка стратегии внешних заимствований. Осуществление эффективного управления государственным внешним долгом предусматривает разработку концепции такой долговой стратегии, в которой государственный внешний долг будет рассматриваться не с позиции долгового бремени на национальную экономику, а как инструмент в механизме обеспечения экономического роста страны.

По нашему мнению использование данной модели управления государственным внешним долгом построенной на матрице Эйзенхауэра поспособствует минимизации негативного влияния долгового бремени на экономику страны (табл.1).

Таблица1.

Обслуживание государственного внешнего долга согласно матрицы Эйзенхауэра*

	Срочно		Не срочно	
	Возврат	Благоприятность получения	Возврат	Благоприятность получения
Важно	Текущий, краткосрочный, плавающая (реальная) процентная ставка.	Активный (социально-экономическая программа, программа развития и т.д.), среднесрочный, фиксированная (номинальная) процентная ставка, кредиторами выступают страны партнеры и их юридические и физические лица (страны, которые предлагают наиболее выгодные условия предоставления, дружественные страны).	Капитальный, среднесрочный, долгосрочный, фиксированная (номинальная) процентная ставка.	Активный (социально-экономическая программа, программа развития и т.д.), долгосрочный, фиксированная (номинальная) процентная ставка, кредиторами выступают страны партнеры и другие страны и их юридические и физические лица.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

	* В данную категорию нельзя включать кредиты с наиболее легкими механизмами получения.			
Не важно	Возврат	Благоприятность получения	Возврат	Благоприятность получения
	Гарантии в иностранной валюте, кредиты страны предшественника.	Пассивный (покрытие дефицита бюджета), краткосрочный, плавающая (реальная) процентная ставка, кредиторами выступают международные финансовые организации.	Реструктуризация государственного внешнего долга	Активный (инвестиционные проекты), плавающая (реальная) процентная ставка, гарантии в иностранной валюте.

* разработано автором

ПРЕИМУЩЕСТВЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ

Беганская И.Ю.

***д.э.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности***

Скидан А.А.

***студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,***

г. Донецк

В последние годы вопросы социальной ответственности и деловой репутации выдвигаются на передний план в деятельности любой компании, важно разобраться, что представляет собой корпоративная социальная ответственность и каким образом социально ответственное поведение бизнеса влияет на процесс формирования корпоративного имиджа и деловой репутации.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Целью исследования является определение преимущественного влияния корпоративной и социальной ответственности в стратегическом управлении.

На Всемирном бизнес – конгрессе по вопросам устойчивого развития в докладе, посвященном смыслу хорошего бизнеса, использовалось следующее определение: “Корпоративная социальная ответственность (КСО) - это постоянная приверженность бизнеса принципам ведения дела на основе этики и готовность вносить свой вклад в экономическое развитие, улучшая одновременно качество жизни и своих работников с их семьями, и общества в целом” [2].

Практика КСО является предметом многочисленных споров и критики. Защитники утверждают, что имеется прочное экономическое обоснование КСО, и корпорации получают многочисленные преимущества от того, что работают на более широкую и продолжительную перспективу, чем собственная сиюминутная краткосрочная прибыль [1].

В последнее время усилилась зависимость деловой репутации от характера отношений к компании со стороны не только покупателей, партнеров и клиентов, но и общества, которому далеко не безразлично, какими средствами достигаются стратегические цели компании, как она выполняет свои обязательства и каких социальных принципов придерживается.

Изучение современных тенденций в развитии концепции КСО выявляет тот факт, что возрастает степень ее интеграции в модель стратегического управления современным предприятием.

Стратегическое видение акцентирует внимание на принципах деятельности компании, которые позволяют реализовать миссию, ценности, культуру фирмы, корпоративную идеологию и стратегию развития [4].

Миссия определяет ценности и убеждения, с которыми организация намеревается осуществлять свою деятельность. В

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

рамках социальной ответственности происходит определение норм поведения, которых будет придерживаться компания в области сохранения окружающей среды, охраны и безопасности труда, развития работников и ориентированных на удовлетворение и согласование интересов стейкхолдеров.

Преимущества использования подходов КСО (табл.) обусловлены повышением эффективности взаимодействия с внешней средой и синергией внутреннего потенциала корпорации, что проявляются, с одной стороны, в лояльности клиентов, доверии партнеров и инвесторов, а с другой — в рационализации бизнес-процессов, деловой активности и развитии интеллектуального капитала корпорации [3].

Таблица

Преимущества использования КСО

Характеристика	Содержание эффекта
Формирование имиджа и закрепление репутации	Сохраняет клиентскую базу и увеличивает темпы роста прибыльности компании
Повышение качества работ (услуг) и внедрение технических новшеств	Повышает лояльность клиентов
Информирование о благонадежности и ответственности компании	Увеличивает доверие партнеров и лояльность персонала
Информационная прозрачность	Облегчает доступ к кредитным ресурсам
Выполнение требований в области корпоративного управления (система сдержек и противовесов)	Облегчает доступ к капиталу, увеличивает размеры инвестирования и сокращает затраты на привлечение капитала за счет снижения рисков
Модернизация систем управления и внедрение внутреннего контроля за использованием ресурсов и результатами работ	Упорядочивает бизнес-процессы и обеспечивает рост операционной эффективности (рост надежности процедур)
Проведение социально-экологического аудита и корректировка на его основе бизнес-процессов	Снижает риски и ведет к росту деловой активности
Диалог с заинтересованными сторонами и своевременное решение проблем	Развивает и сохраняет интеллектуальный капитал
Регулярные социальные отчеты и прозрачность бизнеса	Определяют адекватную оценку стоимости бизнеса

Выводы. Внедрение принципов КСО подразумевает разработку и внедрение разумной стратегии управления предприятием,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

мониторинг его деятельности, составление корпоративной социальной отчетности. Непосредственную выгоду удастся получить далеко не сразу - для достижения качественного результата необходимо не менее пяти лет. Преимуществами КСО являются повышение производительности труда, улучшение качества продукции.

Список литературы

1. Бадюкина Е.А. Формирование корпоративной социальной ответственности и рост рыночной капитализации компаний / Е.А.Бадюкина, Н.В.Кучерина // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2007. - № 13.

2. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность. Эволюция концепции //СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. - 272 с.

3. Корпоративная социальная ответственность в стратегическом управлении. Электронный ресурс [режим доступа] http://www.mirpolok.ru/library/1_book/6_strateg.shtml

4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. Электронный ресурс [режим доступа] <http://www.alleng.ru/d/manag/man350.htm>.

ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА

*Бондарь Я.В.
аспирант кафедры экономики предприятия*

Бизнес планирование промышленности – это инструмент управления предприятием. От правильности формирования социально-экономического потенциала промышленной отрасли региона зависит разработка стратегии деятельности на экономических рынках и конкурентоспособность промышленности в условиях глобализации мировой экономики.

Ключевые слова: бизнес планирование, промышленность, стратегическое планирование, предприятие, экономика региона, развитие, изменение.

Появления новых теорий и направлений в меняющейся рыночной экономики, позволит развиваться промышленности в русле мировых тенденций при поддержке инновационного развития отраслей на основе приватно-государственного партнерства посредством создания инновационных фондов с долевым участием, как государства, так и частного бизнеса, оценить уровень развития конкурентной среды.

Решения проблем эффективного развития промышленного производства экономики регионов не может занять достойное место в мировом экономическом пространстве, не развивая потенциал субъектов хозяйствования промышленной территории. От правильности формирования социально-экономического потенциала промышленной отрасли региона зависит разработка стратегии деятельности на экономических рынках и конкурентоспособность промышленности в условиях глобализации мировой экономики.

Изучение стратегического планирования промышленных предприятий региона для усовершенствования технологической,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

инвестиционной политики и моделей управления бизнесом, является основной целью тезисов.

Проблемам развития промышленности посвящено не мало научных публикаций. Разработаны разные концепции [1, 6, 7, 9] управления развитием: на основе процессных инноваций [9, с.48], с акцентом на основные цели. Так же много инноваций по управлению развития [2, 3, 5-8], которые предусматривают основные цели предприятия, определение путей достижения новых целей на предприятии через управление бизнес-процессами, жизненными циклами, нововведениями и конкурентными преимуществами [8].

В процессе исследования были использованы труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам планирования деятельности предприятий: Блажевич Г., Василенко В.А., Лепя Н.Н., Македон В.В., Пушкарь А.И., Раевна О.В., Руденский Р.А., Сердюк В.Н., Сидорова А.В., а также Альбаха Х., Блеха Г., Гетце У., Лютке Р., Мескона М., Хаммера М. и др., которые выдвигают различные концепции совершенствования управления промышленным предприятием.

К сожалению, исследований проблем модернизации промышленной отрасли региона не достаточно.

В наше время промышленный потенциал региона является основой хозяйственного комплекса и занимает важнейшее место в экономике.

Донецкая область – крупнейший индустриальный регион, являющийся лидером промышленного производства. Основу экономики региона составляют предприятия угольной промышленности и металлургического комплекса, так же в области сосредоточены важнейшие для хозяйственного комплекса производства свинца, цинка, ртути, редкоземельных металлов. Наличие собственных топливно-энергетических и минерально-сырьевых ресурсов, близость железорудных месторождений

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

развиваются благодаря мощной промышленности с многоотраслевым сельским хозяйством.

Актуальной задачей развития промышленности региона является организация, как постоянного процесса, бизнес планирования. Предприятия должны ясно представлять потребность на перспективу в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность использования ресурсов в процессе работы [2].

Использование эффективных средств, для повышения конкурентоспособности промышленности региона на рынке, является инструментом управления предприятием (бизнес планированием). Изучение бизнес-плана как определенного инструмента в решении различных проблем помогает структурировать всю деятельность промышленного предприятия. Несмотря на эффективность такого управленческого инструмента как бизнес-план возможности его в большинстве случаев, не реализуются.

Этому есть ряд объективных экономических причин. Опыт применения различных зарубежных методик по бизнес планированию продемонстрировал их непригодность к современным условиям нашего региона. Экономическая и социальная ситуация, не позволяет использовать зарубежные методические разработки при составлении бизнес-планов. В связи с этим необходимо адаптировать зарубежные методики к условиям развития Донецкой промышленности.

В связи с нарастающей актуальностью и комплексным характером проблем бизнес планирования есть необходимость пристального внимания хозяйствующих субъектов промышленности. Поэтому рассмотрение методик, технологий и организаций, а так же выработки рекомендаций по составлению

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

бизнес-плана промышленных предприятий является актуальным на сегодня.

Главные стадии реализации бизнес-плана не всегда поддаются анализу, когда одна стадия неизменно следует за другой. Неминуемо большое количество сечений и одновременно планирования разной деятельности.

Даже наилучший бизнес-план может устареть, меняются условия. Внешние факторы – экономическая ситуация, новые требования потребителей, появление новых технологий, изменение политики, а так же события внутренней жизни предприятия, в отдельности изменения в руководстве, - могут вызвать необходимость пересмотреть бизнес-план. Необходимо уметь улавливать новые тенденции во внутренней жизни фирмы и в отрасли, в рыночной конъюнктуре и вносить соответствующие корректировки к бизнес-плану. Корректировка плана дает возможность, не меняя целей, менять пути их достижения и, увеличивать шансы предприятия на успех [4].

Традиционно бизнес-план рассматривается как инструмент привлечения необходимых для реализации проекта финансовых ресурсов. Внешние инвесторы и кредиторы некогда не будут вкладывать деньги в бизнес, если не ознакомятся с качественно подготовленным бизнес-планом. Такой план должен убедить потенциальных инвесторов в том, что предпринимательский проект имеет четко поставленную стратегию успеха и заслуживает финансовую поддержку [4].

Не менее важно и внутренняя функция бизнес-плана, в границах которой можно выделить два направления его применения:

— как инструмента стратегического планирования и оперативного управления деятельностью предприятия;

— как механизм анализа, контроля и оценки предприятия
бизнес-план позволяет анализировать, контролировать и оценивать

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

успех деятельности в процессе реализации предпринимательского проекта, выявить отклонения от плана и своевременно корректировать направления развития бизнеса.

Отсюда следует, рыночная система хозяйствования бизнес-плана – это активный рабочий инструмент, отправной пункт всей плановой и исполнительской деятельности предприятия, это документ, который определяет оптимальные по срокам и наименее рискованные пути реализации предпринимательской проекта [4].

В контексте сказанного можно сделать вывод о том, что без эффективных структурных перемен, существенной модернизации, активизации инновационной деятельности региональная промышленность, деформированная в сторону тяжелых отраслей, не имеет будущего. Темпы и уровень ее структурно-экономического преобразования пока не отвечают на технологические вызовы современности и жесткой конкурентной борьбы, в эпоху которых приходится строить самостоятельную экономику молодого государства. Поэтому первоочередной задачей на пути к устойчивому развитию Донецкого региона является развитие стратегического планирования промышленных предприятий региона.

Литература:

1. Блажевич Г. Формування стратегії розвитку інноваційно-технологічного потенціалу промислового підприємства / Г. Блажевич // Схід. – 2012. - № 4 С. 10 - 15

2. Василенко В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – 2004. - № 56. - Т. 1. – С. 100 - 107

3. Лепа Н.Н. Моделирование процессов управления развитием предприятий : монография / Н.Н. Лепа, Р.Н. Лепа, А.И. Пушкар ; НАНУ Украины; Ин-т экономики пром-ти. – Донецк : ООО «Юго-Восток, ЛТД». 2005. – 448 с.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

4. Македон В.В. Бізнес-планування : Навч. пос. / В.В. Македон. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 236 с.
5. Пушкарь А.И. Моделирование управления развитием предприятий на основе согласования интересов экономических субъектов / А.И. Пушкарь, Л.В. Потрашкова // Экономическая кибернетика. - № 1 – 2 (19 -20). – 2003
6. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О.В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
7. Руденский Р.А. Концепция моделирования системы управления стратегией развития крупного промышленного комплекса / Р.А. Руденский, Ю.П. Утенков // Економічна кібернетика. – 2009. - № 1 – 2. С. 30 - 35
8. Сердюк В.Н. Теоретические основы управления стратегическим развитием субъектов реального сектора экономики / В.Н. Сердюк // Економіка і організація управління. – 2008. – Вип. № 4. – С. 13 – 27
9. Сидорова А.В. Управление развитием предприятий на основе процессных инновация : монография / А.В. Сидорова, О.А. Курносова. – Донецк : ДонНУ, 2012. – 204 с.

**ВЛИЯНИЕ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА
СТАНОВЛЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНА**

Коваль А.А.

аспирант

*ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

В условиях развития мировой экономики возрастает интерес к комплексу региональных проблем, что обусловлено рыночной

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

трансформацией общества в целом. Особое внимание необходимо уделить реформированию образовательной отрасли, которое определяется наукоемкими технологиями, инновационной направленностью и уровнем интеллектуального развития общества. Инновационный потенциал отрасли образования – часть потенциала экономики страны, что делает его тесно взаимосвязанным с основными макроэкономическими показателями (инновационной стратегией экономики, которая способствует внедрению инноваций).

Инновационное развитие экономики и социальной сферы нуждается в высоком уровне образованности, повышении уровней интеллектуального и духовного потенциалов общества, подготовке специалистов, способных создавать инновационные технологии и активно участвовать в становлении и реформировании экономики региона. Несвершенство государственной системы образования может стать значительной преградой на пути трансформационных преобразований.

Цель исследования – анализ экономических аспектов стратегии подготовки высококвалифицированных специалистов в соответствии с требованиями конкурентоспособного общества в условиях трансформационной экономики.

Особого внимания требует анализ рыночной трансформации на уровне регионального хозяйственного комплекса и изучение современного состояния и перспектив дальнейшего развития социально-экономической инфраструктуры региона. Под социально-экономической инфраструктурой понимается совокупность материального базиса (экономика и связанное с ней управление) и социальной сферы (население и факторы, определяющие его жизнеобеспечение). При этом обе составляющие инфраструктуры находятся в органичной взаимосвязи и взаимозависимости. Социально-экономическая инфраструктура объективно выступает не только фактором развития регионов и

городов, но и формой самого существования общества, его развития [1].

Большинство высших учебных заведений создавались в разные исторические периоды, развивали собственные учебные и научные традиции, научные школы, которые отвечали стандартам в свое время. Однако уровень знаний, методика преподавания, количество информации, технические средства обучения, не отвечают современным, а тем более перспективным требованиям рыночной трансформации.

В таких условиях растет роль политики рыночной трансформации, которая направлена на модернизацию и структурную перестройку регионального хозяйственного комплекса, удовлетворение социальных потребностей населения. Наука и практика должны способствовать современным исследованиям вопросов теории развития региона.

В преодолении экономического кризиса, в развитии рыночных отношений важная роль принадлежит регионам, где реализуется непосредственно рыночная политика, то есть формируется региональная политика рыночной трансформации. Но ее внедрение в значительной степени определяется региональными факторами и предпосылками, которые способствуют развитию рыночных отношений или тормозят их.

Региональная политика рыночной трансформации предполагает совокупность мероприятий, направленных на проведение рыночных реформ в регионе с учетом их экономической дееспособности.

В общем, политика рыночной трансформации определяется переходом к формированию новой экономической системы, главным критерием развития которой становятся цены мирового рынка, что приводит к переоценке понятия эффективности функционирования как отраслей, так и регионов [2].

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Современный инновационный подход относительно формирования и развития квалификационного уровня будущих специалистов является собой не итоговый перечень нормативных знаний, умений, навыков и качеств личности. Он воплощает модель интегрального личностного образования. В этом случае логика образовательного процесса предусматривает движение от целостных характеристик специалиста к конкретным средствам деятельности, знаний, умений и навыков с учетом принципа индивидуального подхода.

Для соответствия таким требованиям, долгосрочная стратегия развития ВУЗа должна осуществляться на основе комплексного решения многочисленных взаимосвязанных задач в два основных этапа:

- создание, укрепление, совершенствование инфраструктуры учебно-воспитательного комплекса, отбор профессорско-преподавательского состава с высоким уровнем инновационной культуры, который способен разрабатывать и эффективно внедрять новейшие технологии обучения, создавать на втором этапе стратегии необходимые предпосылки для дальнейшего стабильного роста основных показателей научно-образовательной деятельности отдельных структурных подразделений и ВУЗа в целом.

- разработка и внедрение в учебный процесс гибкой динамичной системы специальностей и специализаций, которая учитывает современные требования рынка труда и непосредственно работодателей, реализацию системы параллельного образования по нескольким специальностям, ориентированным на международные стандарты развития, для подготовки высококвалифицированных специалистов.

Стратегия развития высшего учебного заведения предусматривает создание научно-методических и учебно-дидактических ресурсов с целью качественного обеспечения учебного процесса по всем специальностям, специализациям и

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

формам обучения, специализированных подразделений (научно-исследовательских лабораторий, молодежных центров научных исследований и т.п.).

В модели подготовки конкурентоспособного специалиста важная роль принадлежит совершенствованию инфраструктуры учебно-воспитательного комплекса высшего учебного заведения и технологий обучения. Для этого нужно решение таких первоочередных заданий:

разработка концепции сквозной компьютеризации учебного процесса;

реализация новых принципов, форм и методов организации учебного процесса, внедрения интерактивных методов обучения;

внедрение новейших технологий и средств диагностики уровня знаний, умений и навыков студентов;

реструктуризация подразделений (создание новых кафедр и научно-исследовательских лабораторий, центра делового иностранного языка, техническая переоснастка аудиторий, компьютеризация, укрепление библиотечного фонда);

подготовка учебников и учебно-методических пособий нового поколения;

разработка комплексных программ сквозной практической подготовки будущих специалистов.

Переход к рыночной модели экономики обусловил потребность подготовки специалиста экономической квалификации - экономиста, бизнесмена, предпринимателя, т.к. нужны специалисты, которые могут работать в современной рыночной экономической среде.

Для обеспечения успешного трудоустройства выпускников высшего учебного заведения, планирования их профессиональной карьеры в будущей профессиональной деятельности в рамках стратегии развития ВУЗа целесообразно осуществлять изучение, оценку и прогнозирование состояния действующих рынков труда,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

определения рыночных ниш с целью проработки новых специальностей и специализаций, привлечения к сотрудничеству в этом направлении работодателей от предприятий разных форм собственности. Для повышения эффективности трудоустройства выпускников необходима модернизация, расширение и постоянное повышение качества услуг в отрасли образования. Для регулирования объемов подготовки специалистов соответствующих специальностей и специализаций на конкретных сегментах рынков труда необходимо постоянно осуществлять моделирование и прогнозирование реальных потребностей в специалистах определенного профиля на уровне региона.

Таким образом, при определении факторов влияния рыночной трансформации на социально-экономическую инфраструктуру необходимо учитывать образовательный элемент. Больше того, в условиях становления и развития рыночных отношений целесообразным является формирование социально-экономической инфраструктуры именно через систему высшего образования и реализацию концепции непрерывного образования.

Список литературы

1. Ким Е.В. Социально-экономическая инфраструктура регионов в условиях трансформации российской экономики: потенциал развития и перспективы : автореф. дис. на соискание уч. степ. к. эк. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)» / Е.В. Ким. – М. 2007 – 30 с.

2. Вплив трансформації ринкової економіки на управління розвитком професійно-технічної освіти: монографія / авт. кол. В.І. Свистун, Г.В. Єльнікова, Л.М. Петренко та ін., за наук. ред. В.І. Свистун. – К.: ТОВ «НВП Поліграфсервіс», 2014. – 184 с.

ВНЕДРЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Кондрашова Т.Н.

к.э.н., доцент кафедры учета и аудита

Кондрашов С.С.

студент

ГОУ ВПО «Донецкий государственный

университет управления»,

г. Донецк

Современные условия развития экономики страны предъявляют все более жесткие требования к уровню и качеству организации системы планирования и контроля за расходованием финансовых ресурсов организации (предприятия).

В условиях становления рыночной экономики, которой присущи самостоятельность субъектов ведения хозяйства, собственная ответственность за результаты финансово-хозяйственной деятельности, возникает объективная потребность постоянного контроля, анализа, корректировки и прогнозирования изменений финансового состояния и оценки финансовых возможностей организации (предприятия) на будущее, которое реализуется с помощью инструментов финансового менеджмента и, в частности, бюджетирования.

Вопросы бюджетирования рассматривали в своих трудах отечественные ученые, а именно: С.Н. Золотарев [1], А.Е. Карпов [2], М.В. Крайнова [3], Л. И. Юзвович, Е. Ю. Валова [4], Л.В. Попова, В.А. Константинов [5] и зарубежные: Г. Андерсон, Р. Брейли, Э. Джонс, Д. Ирвин, Т. Карлин, С. Майерс, А. МакМин, Ш. Миллз, Б. Нидлз, Дж. Сигел, Д. Хан, Дж. Шим и др. [6, с. 23]. Однако и на сегодняшний день вопросы постановки этой системы требуют усовершенствования.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

В результате проведенного исследования по вопросам усовершенствования системы планирования внешнеэкономической деятельности ООО «ИТЭП» было предложено проанализировать существующую систему управления предприятием и трансформировать (оптимизировать) ее с использованием системы бюджетирования ВЭД.

Конкуренция на рынке электрического оборудования носит достаточно жесткий характер и нуждается в постоянном совершенствовании как в технологиях производства так и методах управления. Данное предприятие по нашей оценке находится на стадии „стабильного бизнеса”, которая характеризуется стабилизацией объемов реализации и тотальным контролем расходов, что является одной из сильных сторон бюджетирования.

План мероприятий по оптимизации системы управления на основании внедрения бюджетирования представлен следующими этапами (рис. 1).

На сегодняшний момент система управления ООО «ИТЭП», имеет линейно-функциональный тип организационной структуры, что в свою очередь утяжеляет контроль за качеством осуществляемых операций. В результате проведенного анализа организационной и финансово-экономической структуры предприятия, с целью их оптимизации и разработки ситуаций для применения бюджетирования при планировании ВЭД, были представлены рекомендации по их изменению. В основу организационно-функциональной структуры бюджетирования положено деление деятельности общества по основным ее видам, что представлено на рис. 2.

Для принятия руководителями разных уровней управленческих решений и оценки эффективности их деятельности, целесообразно использовать определенные группы показателей, которые характеризуют состояние финансово-хозяйственной деятельности, эффективность использования ресурсов, а также позицию предприятия на макроуровне.



Рис. 1. Мероприятия по оптимизации системы управления на основании внедрения бюджетирования

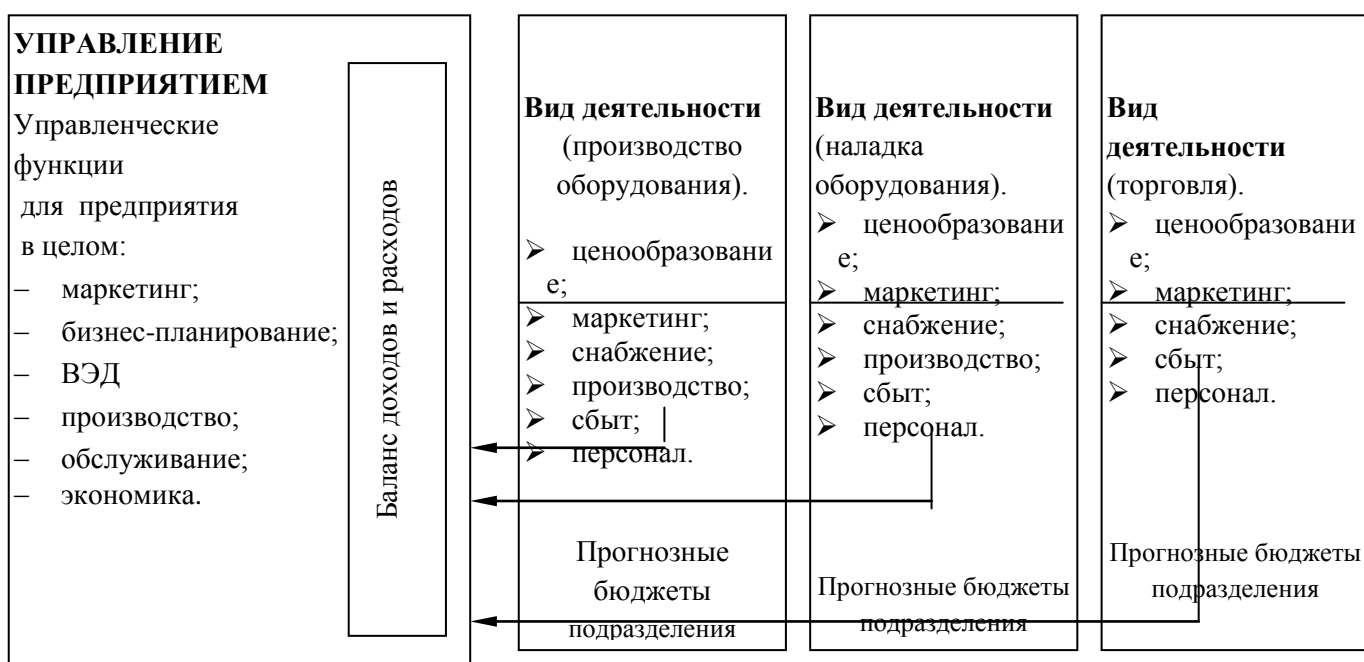


Рис. 2. Организационно-функциональная структура бюджетирования в ООО «ИТЭП»

Таким образом, разработанные методические рекомендации по построению и использованию бюджетирования, позволит создать высокоэффективную систему управления и успешно завершить реализацию договоров в срок и в рамках бюджета. Реализация данных мероприятий позволит скоординировать усилия всех подразделений на достижение целей предприятия и улучшить его финансово-экономические показатели [6, с. 23].

Список литературы

1. Золотарев, С. Н. Зарубежный опыт бюджетирования как метода финансового планирования / С.Н. Золотарев // Финансы. – 2009. – № 1. – С. 69–70.
2. Карпов, А. Е. Бюджетирование как инструмент управления / А. Е. Карпов. – 2-е изд. – М.: Результат и качество, 2005. – 379 с.
3. Крайнова М.В. Этапы внедрения системы бюджетирования на российских предприятиях / М.В. Крайнова // Terra Economicus, 2011. - № 2-3 (том 90). – С. 79-81.

4. Юзвович, Л. И. Международный опыт внедрения бюджетирования, ориентированного на результат / Л. И. Юзвович, Е. Ю. Валова // Финансы и кредит. – 2010. – № 21. – С. 61–65.

5. Попова, Л. В. Бюджетирование на микро- и макроуровне: учебное пособие / Л.В. Попова, В.А. Константинов. – М.: ДИС, 2009. – 281 с.

6. Идрисова М. С. Зарубежный опыт бюджетирования деятельности предприятий / М. С. Идрисова // Международный научно-исследовательский журнал, 2014. - № 5-2 (24). – С. 23-24.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Кондрыкинский С.В.

аспирант

*ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,*

г. Донецк

Исследование молодежи представляет научный интерес, как для понимания проблем этой социальной группы, так и для объяснения перспектив экономического и социально-нравственного развития самого общества. Особый смысл это приобретает в переломные моменты истории, связанные с реальными или ожидаемыми глобальными изменениями в обществе. Так уж повелось, что на переломе эпох человечество оценивает прошлое и стремится заглянуть в будущее. Людям свойственно верить, надеясь на лучшее, и в обозримом будущем свои надежды они, как правило, связывают с детьми [1, с. 2]. Поэтому повышение роли государства в молодежной политике связано, прежде всего, с общим изменением статуса молодежи в современном мире. Молодежь становится знаком эпохи, различные феномены

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

молодежной культуры вызывают широкий общественный резонанс. Интерес к молодежи настолько велик, что специалисты начинают говорить о «новой молодежной эре» - эпохи, когда молодежь меняет характер всей мировой культуры, а наиболее востребованным товаром глобального рынка становится сама «идея молодости» [2].

Теме молодежной политики по всему спектру проблем значительное внимание уделяли ученые С.К. Андрейчук, В.П. Андрущенко, Н.К. Вайновська, М.Ф. Головатый, А.В. Коновалов и Н.А. Шишкова, Галузинский, А.М. Либанова, Н.П. Перепелица, П. Скотт, С.А. Терепиций и др. Итак, анализ публикаций показывает, что сегодня углубленного исследования требуют вопросы формирования молодежной политики в контексте современных вызовов, так как современность требует новых подходов к формированию государственной молодежной политики как механизма управления в области образования и социальной поддержки молодежи.

Реформы и изменения во всех звеньях общественной жизни актуализируют разработку общественно-политических проблем и, в частности, проблем совершенствования взаимоотношений государства и молодежи, что не только отражают трудности и противоречия, но и сами влияют на ход социально-экономических и политических преобразований [3]. Все говорит о том, что государственная молодежная политика в нашей стране – величина значимая, но непостоянная. Законы принимаются, отменяются, государственные органы по реализации молодежной политики то учреждаются, то ликвидируются, финансирование то открывается, то практически закрывается. Подобные факты означают, что государственная молодежная политика пока периферийная для ДНР. Как с политико-правовой, так и с практической точки зрения она остается неполноценным направлением деятельности государства.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

В то же время, как свидетельствует статистика, около 25% населения страны, то есть почти четверть наших граждан составляет молодежь. Однако устойчивая тенденция к сокращению численности детей в ближайшем будущем неизбежно повлечет за собой сокращение доли молодежи. Учет указанных тенденций чрезвычайно важен, т.к. молодежь является объектом национально-государственных интересов, одним из главных факторов обеспечения будущего нашей страны и общества. В ракурсе идеологического подхода к проблеме отметим, что молодежь оказалась в эпицентре государственного и общественного интереса не в последнюю очередь в результате ее политических выступлений и противостояния государству в начале XXI в., как в нашей стране, так и на Западе. Старт реального понимания важности молодежного был дан в ноябре 2004 г. событиями «оранжевой революции». За этим последовали молодежные беспорядки в ряде европейских городов, события в ближнем зарубежье. А события в нашей стране показали, что недостаточное внимание к молодежи может превратить ее в фактор дестабилизации общества. Серьезное неудовлетворение молодежи стало вызывать ограничение вертикальной мобильности. Рост политической активности молодежных объединений различной политической направленности стал результатом отсутствия у молодежи перспектив для продвижения по социальной и политической лестнице. Поэтому в настоящее время молодежная политика должна рассматриваться в качестве одного из ключевых факторов и как важный показатель социально-экономического развития. Можно выделить следующие факторы, обуславливающие необходимость ее разработки и реализации:

— демографические – значительная доля молодежи в обществе (почти 25% молодежи от всей численности населения);

— экономические – затраты на развитие молодежи приводят к тому, что общество в дальнейшем получает большую отдачу. Эффект возникает не моментально, а за длительный период времени и проявляется в форме снижения потерь ВВП и экономии бюджета. Например, затраты на скрининг беременных, профилактика алкоголизма, наркомании и т.п. дадут снижение потерь ВВП на каждую вложенную денежную единицу;

— политические – будучи частью общества наиболее восприимчивой к новым явлениям и наличием неустойчивых представлений, политических взглядов и убеждений, молодежь

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

становится объектом борьбы различных политических сил. Как свидетельствует исторический опыт ряда стран, настроения в молодежной среде в условиях экономического спада и политической нестабильности могут принимать крайние формы и подталкивать к поддержке наиболее экстремистских политических сил.

Таким образом, одной из насущных проблем государства является создание системы работы с молодежью послевузовского периода. Сейчас нет четкой системы работы с молодежью, которая выпускается из ВУЗов. Многим так и не удастся по-настоящему войти в эту жизнь. Чтобы проблему решить, нужно создать прозрачную систему государственной поддержки для молодых людей с высшим образованием, которая бы предлагала гражданские, экономические, патриотические, социальные, информационные и образовательные проекты. Государство должно создавать инкубаторы для подобных проектов, где можно будет приобрести практический опыт решения реальных проблем под руководством опытных наставников-консультантов.

Список литературы

1. *Молодежь в обществе риска : второе издание // В.И. Чупров, Ю.А. Зубок, К. Уильямс. - М. : Наука, 2003. – 162 с.*
2. *Зеленин А.А. Региональная модель государственной молодежной политики и практика ее реализации [Текст] // А.А. Зеленин. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008. – 240 с.*
3. *Кремінь В.Г. Болонський процес: зближення, а не уніфікація / В.Г. Кремінь // Дзеркало тижня. – 2003. – № 48 (473), 13-19 грудня. – С. 15.*

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

*Климова П.А.,
аспирант кафедры менеджмента непроеизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет
управления»,
г. Донецк, ДНР*

В современных условиях реализация и развитие социальной ответственности становится актуальной проблемой, обусловленной тем, что сегодня практически все страны мирового экономического сообщества понимают возрастающую роль и значение бизнеса в решении задач формирования и использования человеческих ресурсов, социально-экономической и экологической безопасности, а также поддержки малообеспеченных слоев населения [1].

В развитии бизнеса заинтересовано общество, т.к. от его деятельности зависит уровень благосостояние и жизни граждан, а также социально-экономическая стабильность. От стабильности в социальной сфере во многом будет зависеть и уровень производства. А капиталовложения в человеческие ресурсы становятся не просто важными, но и наиболее эффективными [3].

В свою очередь эффективное управление предприятиями направлено на создание новых рабочих мест, обеспечение работников достойными условиями труда, снижение социальной напряженности. Кроме того, такие предприятия вносят весомый вклад в формирование бюджета за счет налоговых отчислений [2].

ДНР сегодня больше всего испытывает социально-экономическую, политическую и институциональную нагрузку, которая обусловлена стремительным изменением геополитической

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

ситуации. Как следствие - почти все макроэкономические показатели демонстрируют негативные тренды.

Вместе с тем интеграция ДНР в экономическое пространство России, требует соответствия отечественного бизнеса современным международным критериям и стандартам социально ответственной деятельности предприятий. В этой связи необходимо, во-первых, проведение научных исследований по решению проблемы развития механизма реализации социальной ответственности, во-вторых, необходимо совершенствование теории и методологии исследования, уточнение и дополнение понятийного аппарата, четкое определение принципов и условий формирования и реализации социальной ответственности. Значимым является вопрос оценки социальных инвестиций, а также разработка предложений по развитию механизма реализации социальной ответственности предприятий и управлению этим процессом.

Это еще раз свидетельствует о том, что социальная ответственность (СО) является одной из ключевых составляющих аппарата управления предприятием и, как следствие, обуславливает необходимость ее реализации и развития.

Следует отметить, что обеспечение реализации СО должно происходить не только на уровне предприятия или их группы, но и на уровне района, города и республики в целом, учитывая, что самыми активными в этой сфере могут стать, во-первых большие и малые предприятия и организации, которые в течение последних лет совершенствовали свою деятельность, используя концепции общего управления качеством, во-вторых промышленные предприятия, которые смогут подготовить почву к современным принципам и стандартам СО [3].

Таким образом, возникает необходимость разработки концепции социального партнерства предприятий и региональной власти на уровне республики, которая бы учла специфику социально-экономического развития каждого города и района в

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

республике, наличие на предприятиях необходимых материальных, финансовых, информационных ресурсов и специалистов по вопросам социальной ответственности.

Социальное партнерство может и должно сегодня стать той формой институционального обеспечения устойчивого социально-экономического развития, которая с одной стороны будет противодействовать социальному неравенству, а с другой - способствовать государственно-частному партнерству в системе механизмов устойчивого развития экономики.

В концепции должны быть поставлены задачи повышения роли и ответственности крупных промышленных предприятий за социально-экономическую и экологическую безопасность и устойчивое развитие республики на базе социального партнерства, применяя при этом комплексные методы оценки уровня социальной ответственности и ее влияния на экономические показатели деятельности предприятий и республики в целом.

Литература:

1. Букина Н.Н. Межсекторное социальное партнерство как основа современного гражданского общества [Электронный ресурс] / Н.Н. Букина, С.Г. Рябова. – Режим доступа: http://sisupr.mrsu.ru/2009-2/pdf/5.4_Vikina.pdf.

2. Булеев И.П. Социальная ответственность бизнеса: теория и практика: монография / И.П. Булеев, Н.Ю. Брюховецкая, Е.В. Черных. – Донецк: ИЭП НАН Украины, ДонУЕП, 2008. – 137 с.

3. Клепиков Д.М. Организационно-экономические аспекты развития и оценки социальной ответственности промышленных предприятий: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Клепиков Дмитрий Михайлович; Московский государственный областной университет. - Защита 29.05.2012. - Москва, 2012. – 29 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ В РЕГИОНАХ ДНР

Кулик Е.И.

*к.э.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности,*

Пожидаева А.С.

*студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

*ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,*

г. Донецк, ДНР

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что рыбное хозяйство в экономике нашего региона имеет стратегическое значение, направленное на социально-экономические вопросы. Приазовье до 2014 г. являлось основным центром рыбного хозяйства. На территории района осуществляли работу три рыболовецких колхоза, которые обеспечивали достаточно высокие объемы добычи разнообразных видов рыбы, что в большей мере удовлетворяло потребности населения и обеспечило бюджет. Но в связи с последними событиями, работа рыбного сектора экономики значительно пострадала и на ее восстановление и дальнейшее развитие необходимо время и определенные усилия, как со стороны нынешнего руководства республики так и со стороны предпринимателей.

Цель исследования – выявить проблемы в становлении рыбной отрасли региона и обосновать перспективы ее развития в будущем.

В 2014 году в г. Донецке было создано Главное управление рыбных ресурсов ДНР, в функции которого входит охрана, воспроизводство и организация рационального использования живых водных ресурсов республики, регулирование рыболовства,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

планирование и организация мероприятий по увеличению запасов живых водных ресурсов во внутренних водоемах республики, рациональное использование рыбохозяйственных водоемов, улучшение условий обитания ценных промысловых рыб и повышение рыбопродуктивности, а также разработка правил рыболовства [1].

В настоящее время одно из ведущих предприятий данной отрасли в прошлые годы - «Ильич-Рыбак» при ОАО «ММК имени Ильича» хозяйственную деятельность не ведет, так как оно не зарегистрировано на территории республики. Это дает возможность для развития других предприятий отрасли. Так на территории республики в настоящее время осуществляют работу более 400 рыболовецких артелей и этот показатель выше, чем был при Украине. Количество людей, которые занимаются переработкой, вялением, копчением и т.д. соответственно увеличилось.

Так же, на сегодняшний день создано два государственных предприятия:

- «Зугрэское рыбное хозяйство» на базе Зуевского (320 га), Ольховского (320 га) и Ханжонковского (380 га) водохранилищ;
- «Азоврыба».

В Старобешевском районе есть собственный рыбный комплекс, инкубационный цех которого способен предоставить до 50 млн. личинок и десятки тонн мальков рыбы.

В будущем власти республики планируют построить консервный завод для переработки рыбы и выпуске рыбных консервов. Проекты строительства собственных фабрик по выпуску консервов были представлены в программах восстановления и развития экономики ДНР на 2015 год.

На сегодняшний день незначительные объемы собственного производства малочисленных местных производителей (12 тонн в месяц) не покрывают потребности в данной продукции, спрос на которую достаточно высокий. На каждого человека свежей и

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

охлажденной рыбы приходится 7-9%, остальная часть – замороженный продукт, который идет на продажу и на дальнейшую переработку: засолку, копчение, консервацию. Из-за чего и возрастает потребность к импорту. Основными поставщиками продукции, на территорию ДНР являются Норвегия – 70%, Россия – 18%, Беларусь-12%. Уровень потребления рыбы и морепродуктов в год на человека, по Донецкой области-17,5 кг.

Эти факторы дают положительный курс на выход из кризисной ситуации в этой отрасли. По последним данным отмечается положительная динамика, что говорит о рациональном использовании и распределении прибыли и ресурсов.

Для сохранения этой тенденции, развития отрасли, увеличения доходов следует использовать анализ по изучению спроса и предложения, рынков сбыта рыбной продукции и формирования ассортимента. Так же для поднятия рыбной отрасли, будут целесообразными новые технологии очистки природных и сточных вод, в том числе, связанные с использованием шахтных вод для систем водоснабжения.

При этом власти не забывают учитывать интересы рыбаков-любителей. На водоемах организованы места для рыболовли по билетам. Так же предусмотрены льготы для детей и ветеранов.

Активно наводится порядок на внутренних водоемах республики касательно браконьерства.

Для поддержания и восстановления рыбного производства, разрабатываются и постепенно осуществляются новые проекты, цель которых обеспечить торговые сети ДНР отечественной рыбной продукцией. Был осуществлен первый масштабный проект-зарыбление водохранилища в Зугрэсе. Планируется так же запустить рыбу и в другие водоемы региона. При этом специалисты этой отрасли рассчитывают на помощь коллег из России [3].

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Конкурентоспособность рыбной отрасли на территории ДНР определяется следующими факторами: во-первых отрасль находится на фазе зарождения жизненного цикла, что влечет за собой зависимость ее дальнейшего развития от внедрения новых инноваций; во-вторых меры по повышению конкурентоспособности должны охватить все сектора рыбной отрасли. При финансировании различных сфер деятельности рыбохозяйственных предприятий будут реализовываться поставленные цели по улучшению работы данной отрасли, а так же будет налажена работа всех звеньев инфраструктуры рыбного хозяйства как единого комплекса [4].

Список литературы

- 1. Главное Управление Рыбных Ресурсов [Электронный ресурс]-Режим доступа: <http://gurdnr.ru/?ckattempt=1>.*
- 2. ГлавСтат ДНР [электронный ресурс]- Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru/>.*
- 3. Первое зарыбление в Республике!., «Панорама» [электронный ресурс]- <http://tk-union.tv/pervoe-zaryiblenie-v-respublike-27.05.2015-616.html>.*
- 4. Акулич О.В. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности рыбной отрасли // Материалы научно-практической конференции «Университеты России в диалоге со временем» (23-25 ноября 2010г.)-г. Магадан, изд-во СВГУ, 2010.*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ – ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ

Кулик Е.И.

*к.е.н., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

Залогом устойчивого развития любого региона является достижение высокой конкурентоспособности, то есть способность государства и структур быть лидером, успешно конкурировать на глобальном рынке различных товаров и услуг и тем самым создание наилучших социально-экономических условий, способствующих росту уровня жизни населения.

В настоящее время территория Донбасса имеет статус непризнанного государства, что значительно затрудняет установление отношений с другими государствами. Но вопрос не в том, является республика признанной мировым сообществом или нет, развитие экономики позволит преодолеть и политические преграды. Проблема заключается в том, как найти те конкурентные преимущества страны и территории, которые сделают ее профессиональной, придадут ей новый статус. И при этом это абсолютно не зависит ни от размеров, ни от расположения, это связано с более эффективной политикой внутри страны.

Цель работы – раскрыть перспективы и направления повышения конкурентоспособности республики.

Конкурентоспособность страны – категория, которая отражает состояние экономики страны и возможные перспективы ее развития.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

В полнее понятно, что в нынешних условиях политической нестабильности, говорить об уровне международной конкурентоспособности молодой республики, не совсем корректно, но в перспективе, если поставлена цель построить успешное и независимое государство, то уже сейчас необходимо выявить и направить все усилия на совершенствование конкурентные преимущества экономики региона, что окажет положительное влияние на устойчивый экономический рост и благосостояние общества.

Конкурентоспособность национальной экономики зависит от следующих факторов:

- внутриполитических условий, политической стабильности, наличия государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность;

- экономических факторов (темпов экономического роста, уровня и динамики инфляции, физического и морального износа основных фондов, уровня национальной производительности и оплаты труда, стабильности и курса национальной валюты, материало- и энергоемкости продукции и другого);

- организационно-управленческих факторов (масштабов и остроты конкуренции, степени монополизации экономики, уровня бюрократизации, стиля и качества менеджмента, характера государственного регулирования экономики в целом и международного бизнеса, в частности).

- конъюнктура мирового рынка

Таким образом, конкурентоспособность страны зависит от множества факторов, прямо или косвенно влияющих на нее. Но особую роль в формировании конкурентоспособности страны играет государственная конкурентная стратегия, которая придает экономике страны импульс будущего развития, инновационный характер, повышающий конкурентоспособность страны.

Государственная конкурентная стратегия выполняет следующие функции: исследование и анализ проблем конкурентоспособности; определение способов повышения конкурентоспособности страны, конкурентные прогнозы; определение ключевых факторов конкурентоспособности, конкурентных преимуществ; координация деятельности научно – исследовательских центров; формирование хорошего политического имиджа страны. То есть ведущая роль в повышении конкурентоспособности государства отводится ее руководству.

В своей работе «Конкурентные преимущества наций» М. Портер выделяет четыре свойства страны, которые формируют среду, где конкурируют местные фирмы, тем самым влияя на международный успех страны [1]. Он выстроил, так называемый, «ромб Портера» и немаловажную роль в этом процессе он отводит правительству, так как именно правительство оказывает влияние на все четыре составляющих ромба, а именно на параметры факторов, на параметры спроса, на условия развития родственных отраслей и отраслей-поставщиков, на стратегию фирм, их структуру и соперничество.

Но необходимо помнить, что основная функция государства не создание конкурентных преимуществ предприятиям, а побуждать их ставить высокие цели и повышать конкурентоспособность предприятий и отрасли в целом. Создание конкурентного ромба в определенной отрасли, позволить достичь преимуществ перед иностранными партнерами, так как аналогичный ромб нельзя воссоздать в другой стране в том же виде.

Исходя из этого, основное усилие правительства республики должно быть, нацелено на восстановление и развитие собственной промышленности, которая насчитывает порядка 165 предприятий градообразующих и районного значения, а также имеют бюджетообразующее значение [2]. Основным направлением, конечно, является угольная промышленность, которая учитывая

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

специфику региона и в сложившейся ситуации, является ведущей отраслью и поэтому ее развитие позволит сформировать среду для дальнейшего повышения конкурентоспособности региона.

Для стран характерно различное сочетание факторов, в соответствии с которыми Портер выделяет четыре стадии жизненного цикла страны: стадия движимая факторами, стадия движимая инвестициями, стадия движимая нововведениями (инновациями) и стадия движимая богатством.

В полнее понятно, что в настоящее время республика находится на первой стадии, так как увеличить свои преимущества возможно только за счет базисных факторов производства (природных ресурсов, дешевой рабочей силы). Так, сейчас в регионе работают по добыче угля 24 крупных предприятия, из которых 21 – государственной формы собственности. На двух шахтах уже введены в эксплуатацию новые очистные забои. До конца 2015 года планируем еще запустить в работу не менее 10 новых лав. Общая плановая нагрузка на вновь вводимые участки составит порядка 12 тысяч тонн добычи угля в сутки. Местные угледобывающие предприятия сейчас конкурируют исключительно на базе цены [3].

На факторной стадии компании зачастую получают технологии от других стран посредством имитации приобретаемого иностранного капитального оборудования. Так уже в настоящее время угольная промышленность республики использует российское оборудование.

В будущем, более совершенный дизайн продукта и новые технологии можно получать посредством пассивных инвестиций в заводы «под ключ» или непосредственно от иностранных фирм, имеющих в республике производство или соответствующие соглашения с местными производителями.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

На этой стадии, основной способ вывода продукции на иностранные рынки – через иностранных посредников, так как не многие фирмы сотрудничают с конечным потребителем

Факторная стадия пройдена практически всеми странами. На этой стадии держатся почти все развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, и основная задача государства, как можно быстрее пройти первую стадию и создать условия для перехода ко второй, а именно стадия движимая инвестициями, и не повторить ошибки других государств, которые «задержались» на первой стадии.

Вторая стадия характеризуется повышенным интересом к инвестированию, которое направлено на строительство современных эффективных и крупномасштабных предприятий, оснащенных новейшими технологиями. Как правило, такая технология отстает от технологий мировых лидеров на одно поколение. Главным отличием от факторной стадии является тот факт, что страна способна осваивать и улучшать иностранную технологию – необходимое условие выхода на стадию, движимую инвестициями.

Высокая внутренняя конкуренция способствует росту инвестирования в компании для снижения издержек, улучшения качества продукции, создания новых моделей. Национальные фирмы начинают создавать собственные каналы сбыта, прямые контакты с потребителями и продавать продукцию под собственной маркой.

Инвестиционный путь возможен только в некоторых группах отраслей: там, где велика экономия на масштабе, требуются большие капиталовложения, но достаточно велика доля в издержках производства расходов на зарплату; производится стандартизированная продукция, технология легко передаваема и имеются множественные источники получения технологии

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

производства, такой отраслью в республике, например, может стать машиностроение.

На стадии, движимой инвестициями, происходит активный рост занятости, зарплаты и факторных издержек. Экономика менее чувствительна к глобальным кризисам и колебаниям курсов валют.

Роль государства на данной стадии – борьба за источники конкурентных преимуществ. Она может быть существенной в таких областях, как направление дефицитного капитала в определенные отрасли; поддержка фирм, деятельность которых связана с риском; осуществление временного протекционизма в целях поощрения становления национальных фирм и строительства предприятий необходимого эффективного масштаба; стимулирование приобретения иностранных технологий и их улучшения, а также содействия экспорту. В это позволит повысить конкурентоспособность республики, а именно ее способность и общества создавать и поддерживать такую среду, которая выдерживает соперничество с другими странами во всех сферах жизнедеятельности, обеспечивает условия для повышения жизненных стандартов и общественного благосостояния, являясь значимым инструментом достижения целей личности и мощным средством реализации национально–государственных интересов.

Таким образом, в мировой экономике сущность категории «конкурентоспособность» сводится к созданию наилучших социально-экономических условий; способности нации создавать и поддерживать среду, в которой возникает конкурентоспособный бизнес для повышения благосостояния нации. В целом конкурентоспособность страны формирует государственная конкурентная стратегия, которая направлена на создание условий, необходимых для успешной жизнедеятельности личности, общества и государства в условиях глобальной конкурентной среды.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Для того чтобы стать конкурентоспособным регионом, необходимо не только опираться на опыт и достижения других стран, но и определить свои конкурентные преимущества и направить все усилия для их реализации, что будет способствовать положительным социально-экономическим результатам.

Список литературы

1. Портер М. Международная конкуренция. – М. : Междунар. отношения, 1993.

2. В ДНР предложили реформировать угольную промышленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mungaz.net/line/17179-v-dnr-predlozhili-reformirovat-ugolnyuu-promyshlennost.html>.

3. Промышленность ДНР: Сегодня — сохранить, завтра — приумножить [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravdanews.info/promyshlennost-dnr-segodnya--sokhranit-zavtra-priumnozhit.html>.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПРОБЛЕМ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Леонова Е.И.

аспирант

ГОУ ВПО «Донецкий государственный

университет управления»,

г. Донецк

Растущий спрос на услуги высшего образования сталкивается в современном обществе с ограниченным предложением. Прежние методы финансирования оказываются не в состоянии обеспечить

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

масштабную подготовку специалистов на высоком уровне. Это ставит перед системой высшего образования проблему создания таких механизмов финансирования, которые обеспечивали бы расширяющееся производство кадров высшей квалификации при рациональном использовании ресурсов общества и снижении масштабов перераспределительных процессов.

Концептуальной основой разработки новых технологий финансирования должно стать инвестирование в человеческий капитал. По мнению российского ученого Ю.А. Захарова, сущность подобного подхода состоит в необходимости экономической оценки ресурсов, направляемых в образование со стороны государства и домохозяйств. Эта оценка основывается на сопоставлении текущих затрат и увеличивающегося в будущем потока доходов, как денежных, так и не денежных, проявляющихся для домохозяйств в улучшении условий занятости, а для государства – в ускорении темпов развития за счет накопления человеческого капитала. Новые подходы к финансированию высшего образования должны основываться на диверсификации его источников, под которой понимается процесс совместного инвестирования в образование, осуществляемого домохозяйствами, фирмами и государством в соответствии с выгодами, получаемыми ими от этих вложений. А также на разработке новых инструментов финансирования, т. е. способов передачи денежных средств от инвесторов – вузам [2].

Перераспределение доходов в высшем образовании в сторону увеличения частных капиталовложений было вызвано во многих случаях финансовым кризисом правительств. Причины этих кризисов варьируются от смещения приоритетов правительств к другим общественным потребностям до проблемы собираемости налогов.

Частные инвесторы могут и хотят заменить общественный капитал частными вложениями в высшее образование, поскольку выгода и прибыль от такой деятельности существенна.

Аргумент в пользу высшего образования как частного интереса отстаивали Милтон Фридман, Чикагская школа, Лондонская школа экономики, Всемирный банк и другие. Но теперь этот аргумент, за некоторым исключением для Скандинавских стран, практически стал постулатом в общественно-политических кругах по всему миру. Дебаты ведутся по поводу того, насколько высокой может быть плата за обучение. Экономисты считают, что рынок должен регулировать допустимые пределы цен. Один из основных политических вопросов во всем мире, сопровождающий быстрый рост цен за обучение, — вопрос о финансовой помощи студентам. Это особенно тревожный вопрос в странах с ненадежной системой отчетности по доходам, которая является основанием для определения потребностей студента в финансовой помощи. Система предоставления займов студентам с учетом их материального положения не работает в этих странах. Поэтому встает серьезный вопрос реализации стратегии привлечения частных капиталовложений как гарантии доступа к образованию тем, кто не имеет достаточных средств [4].

На уровне отдельных вузов диверсифицированное финансирование привлекательно для большинства ректоров и президентов. Диверсификация дает им больше общих ресурсов, гибкости и финансовой стабильности, в отличие от прежнего положения дел, когда все финансирование шло из министерства и сопровождалось строжайшим контролем расходования средств.

Способ диверсификации доходов происходит из перспектив разделения затрат, которое рассматривает затраты на высшее образование, разделенные между пятью сторонами: 1) правительством или налогоплательщиком; 2) родителями (или другими родственниками), оплачивающими обучение и другие

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

расходы из текущего дохода, прошлого дохода (сбережений) или будущего дохода (займов); 3) студентами, также оплачивающими обучение и затраты на проживание; 4) донорами – из пожертвований, подарков или «редистрибутивной оплаты», при которой более богатые родители выплачивают большие суммы за образование, так что некоторые студенты или родители могут платить меньше; 5) институциональным предпринимательством и доходами от продажи или сдачи в аренду активов университета или от продажи опыта преподавателей – либо в сфере преподавания, либо в сфере исследований [1].

В целом, система частного инвестирования способна сформировать целый ряд позитивных тенденций в сфере высшего образования:

- формирует рыночную оценку деятельности образовательных учреждений и способствует повышению внутренней эффективности системы образования в результате более тесной увязки оплаты с предоставляемыми услугами и результатом обучения;

- способствует оптимизации спроса на образовательные услуги и преодолению структурных деформаций образовательной системы;

- более тесно связывает структуру спроса на труд и структуру спроса на образовательные услуги, и на этой основе способствует более эффективному обеспечению кадрами социально-экономического развития.

В свою очередь, участие государства в финансировании образования, в соответствие с теорией человеческого капитала, должно ограничиваться решением тех проблем, которые не разрешаются механизмами рынка на основе частного финансирования:

- на рынке образовательных услуг государство корректирует объем и структуру спроса и предложения в соответствии с

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

потребностями общественного развития, выявляемыми комплексным анализом тенденций социально-экономического развития и долгосрочными прогнозами:

- так как рынок труда автоматически не обеспечивает ориентации образовательных учреждений, приобретающих экономическую самостоятельность, на долгосрочные потребности экономики, государство обеспечивает такую направленность через субсидирование развития вузами науки и подготовки специалистов по новым направлениям. Оно предоставляет льготы бизнесу, оказывающему поддержку вузам, имеющему свои образовательные центры и финансирующему получение образования своим работникам;

- так как рынок капитала автоматически не обеспечивает создания льготных механизмов целевого сбережения ресурсов и частного инвестирования в образование, то государство способствует развитию финансовых инструментов, обеспечивающих распределение во времени затрат домохозяйств на образование. Оно содействует кредитным учреждениям, работающим с соответствующими финансовыми инструментами; поощряет деятельность общественных фондов содействия образованию.

Таким образом, жесткая экономия эндемична для высшего образования, так как естественная траектория затрат в высшем образовании на протяжении времени опережает вероятную траекторию имеющихся поступающих средств. Хотя это общее условие касается стран, как с низким, так и с высоким доходом, в особенности заметно это проявляется в странах, переживающих давление, связанное с зачислением в связи с ростом уровня рождаемости и низким текущим участием третьих сторон, - а такие условия типичны для менее промышленно развитых стран с низким доходом. Жесткая экономия усиливается в тех случаях, когда валовой доход низок, а возможность правительства собирать

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

налоги или брать ссуды также низка. В результате всего этого финансовая жизнеспособность высшего образования, включая жизнеспособность отдельных учреждений, а также умение системы в целом реагировать на давление со стороны зачисления и сохранять доступность, во многом связана с возможностью высшего образования диверсифицировать свою базу доходов – а именно снизить свою зависимость от государства. Эта ситуация объясняет мировую тенденцию к разделению затрат и другим формам диверсификации доходов.

Список литературы

1. Джонстоун Д. Б. Сокращение финансирования высшего образования: стимулы и ограничения диверсификации доходов / Д. Б. Джонстоун // *Университетское управление: практика и анализ*. – 2002. – № 2. – С. 93–104.

2. Захаров Ю. А. Новые финансовые инструменты в высшем образовании / Ю. А. Захаров // *Университетское управление: практика и анализ*. – 2004. – №1 (30). – С. 77-89.

3. Логвин Н. В. Организационно-экономический механизм высшего профессионального образования: направления совершенствования/ Н. В. Логвин // *Социально-экономические явления и процессы*. - 2012. – № 5 – 6. – С. 88–91.

4. Морган Э. В. Диверсификация источников финансирования в системе высшего образования: сравнительный обзор/ Э. В. Морган // *Университетское управление: практика и анализ*. – 2004. – № 2.

–

С. 81–90.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

*Мишина Ю.А.
студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

Становится обычным делом, когда компания публикует отчетность о корпоративной социальной ответственности или о корпоративном управлении для того, чтобы проинформировать заинтересованных пользователей о воздействии бизнеса компании на окружающую среду и общество. В нынешних условиях, когда увеличивается роль социально ответственного инвестирования, это является необходимостью для привлечения средств в развитие бизнеса любой компании.

Экологические, социальные и управленческие факторы оказывают глобальное и нарастающее влияние на жизнедеятельность компании. Факторы, способные оказать наибольшее влияние на стоимость компании, варьируются в зависимости от промышленного сектора, географического масштаба и природы конкретного бизнеса. Инвесторы, акционеры и другие пользователи отчетности в наибольшей степени заинтересованы в том, как эти факторы связаны со стратегией и будущей стоимостью компании.

Целью исследования является: рассмотрение форматов представления корпоративных социальных отчетов, а также наиболее известных стандартов подготовки нефинансовой

отчетности; определение целесообразности составления и представления социальной отчетности в обязательном порядке.

В настоящее время представление корпоративных социальных отчетов осуществляется в различных форматах: отдельные социальные отчеты; экологические отчеты; отчеты в области устойчивого развития; интегрированные отчеты, которые раскрывают нефинансовую информацию во взаимосвязи с финансовой [1]. Наличие разных вариантов представления социальной отчетности лишь подтверждает существование повсеместной заинтересованности в ней.

Проблема заключается в том, что на сегодняшний день не существует единого органа и единых стандартов подготовки корпоративной социальной отчетности. В результате чего социальная отчетность компаний имеет различный формат, структуру и содержание представления, что осложняет процессы ее чтения и сопоставления.

Наиболее известные стандарты подготовки отчетности об экологических, социальных и управленческих факторах – это руководства G3, созданные проектом GRI (Global Reporting Initiative – Инициатива по глобальной отчетности) [2]. Стандарты включают в себя 84 показателя эффективности, объединенные в шесть групп в областях, приведенных на рис.

Стандарты подготовки финансовой отчетности разрабатывались постепенно в течение десятков лет. В случае с нефинансовой отчетностью такие сроки могут быть критичными. Основной стратегический вопрос здесь: будут ли стандарты универсальными или специфичными для отдельных отраслей?

С одной стороны для целей сопоставимости отчетности преимущественно иметь общие стандарты для всех, как в случае с финансовой отчетностью.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

С другой стороны, конкретные экологические, социальные и управленческие факторы разнятся в зависимости от отрасли. Например, у консалтинговой компании, в отличие от энергетического холдинга вряд ли будет существенным фактор загрязнения окружающей среды.



Рис. Области групп показателей эффективности стандартов подготовки нефинансовой отчетности, созданные проектом GRI

Существуют различные мнения по вопросу составления социальной отчетности в обязательном порядке, что по своей сути противоречит политике корпоративной социальной ответственности [3].

В то время, как составление и представление социальной отчетности в добровольном порядке означает наличие неполной информации на финансовых рынках. Кроме того, стоит обратить

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

внимание на то, что нынешние финансовые рынки не смогли бы быть настолько развитыми, если бы финансовая отчетность не была обязательной.

При этом необходимо учесть конкурентный фактор. Если одна из лидирующих компаний какой-либо отрасли решит публиковать корпоративную социальную отчетность, ее конкуренты, скорее всего, позаимствуют этот опыт, а возможно и представят нефинансовую отчетность в гораздо лучшем виде.

В любом случае, как и с МСФО, вопрос обязательности нефинансовой отчетности находится в компетенции национальных правительств соответствующих стран. При этом властям стоит учитывать, что, исходя из возрастающего интереса инвесторов к нефинансовой информации, введение каких-либо законодательных требований к публикации сведений о нефинансовых факторах и показателях, например, в формате интегрированного отчета, будет стимулировать приток инвестиций в страну, что особенно важно для развития инфраструктуры и отечественной промышленности.

Список литературы

- 1. Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография. М.: КНОРУС, 2008. С. 504.*
- 2. Global Reporting Initiative [Электронный ресурс] // GRI Project. URL: <https://www.globalreporting.org/Pages/default.aspx>*
- 3. Андреев А.А. Содержание и организационное обеспечение управления корпоративной социальной ответственностью // Научный вестник уральской академии государственной службы. - 2010. - № 4. - С. 23 - 26.*

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ПКФ «ОНИКС»

Можаровская П.П.

*к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности*

Бондарева В.И.

студентка

*ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,*

г. Донецк

На современном этапе развития мировой экономики, предприятия должны переориентировать свою деятельность, т.е. стремиться не только к получению прибыли, а и к удовлетворению социальных потребностей общества. Таким образом, возникает новое понятие корпоративной социальной ответственности предприятия.

КСО — это концепция, отражающая добровольное решение предприятия участвовать в улучшении общества и защите окружающей среды. База для КСО – взаимодействие с заинтересованными сторонами: работниками, акционерами, инвесторами, потребителями, властями и неправительственными организациями [1; 2].

Чтобы проиллюстрировать принципы ведения КСО, изучить ее роль и значение в стратегическом планировании, оценить степень влияния КСО на эффективность деятельности предприятия в современных условиях, рассмотрим корпоративную ответственность отдельного предприятия – ООО ПКФ «Оникс» (ТМ «Лучиано»).

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Цель деятельности ООО ПКФ «ОНИКС», согласно п.2.1 Устава – получение прибыли путем осуществления предпринимательской деятельности и последующее ее распределение.

Цель предприятия согласно ценностям КСО – производство вкусных и полезных продуктов питания при постоянном повышении эффективности деятельности и одновременном сокращении неблагоприятного воздействия на окружающую среду.

Основной вид экономической деятельности предприятия – производство кондитерской продукции (торты, шоколадные изделия, изделия из шоколадной глазури и др.)

Для оценки места предприятия на кондитерском рынке, рассмотрим стратегический потенциал ООО ПКФ «ОНИКС» и его стратегический потенциал, а также основные факторы, влияющие на него (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, формирующие стратегический потенциал ООО ПКФ «Оникс»

Фактор	Оценка степени эффективности (от 1 до 5)
Общее управление	3
Финансовый менеджмент	4
Маркетинг	2
Производство	4
Инновации и технологии	3

Основной стандарт КСО, используемый предприятием – ISO 26000 (руководство по принципам, лежащим в основе социальной ответственности, основным темам и проблемам, касающимся социальной ответственности, и способам интеграции социально ответственного поведения).

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Общее управление предприятия представлено авторитарным стилем руководства, квалифицированным персоналом, линейно-функциональной организационной структурой, которая в целом является эффективной, однако имеет место замедленная реакция и отсутствует необходимая гибкость. Предприятием используются такие стандарты КСО в контексте управления:

1. ISO 9001 – стандарт, отражающий требования к системам менеджмента качества (хотя это не является обязательным требованием).

2. SA 8000 – соблюдение компаниями прав человека и совершенствование условий труда наемных работников.

Финансовый менеджмент является эффективным, доходы превышают расходы (рис.), прибыль предприятия имеет положительную динамику, ООО ПКФ «ОНИКС» эффективно адаптируется под внешнюю среду.

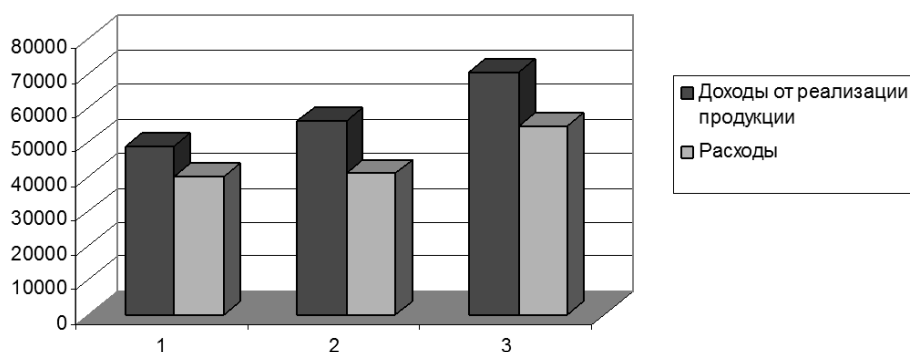


Рис. 1 Соотношение доходов и расходов предприятия

Маркетинг на ООО ПКФ «ОНИКС» представлен на уровне планирования в виду больших расходов на маркетинговые исследования и мероприятия. Применяется стратегия концентрированного роста, поставлены следующие стратегические маркетинговые цели:

1. Освоение новых рынков
2. Расширение клиентской базы

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

3. Увеличение привлекательности товара

4. Увеличение масштабов производства.

Производство, инновации и технологии:

- оснащение высокотехническим оборудованием;

- регулярная модернизация производства;

- качественное сырье и уникальная технология поддержания качества продукции;

- создание необычного товарного ассортимента.

Можно сделать вывод, что КСО является основной деятельностью предприятия, его философией и целевой установкой. Сферы реализации КСО ООО ПКФ «ОНИКС»: 45% – социальная, 25% – правовая и 30% – экономическая. Отсутствует экологическая направленность.

Проведем анализ основных конкурентов методом экспертных оценок (табл. 2).

Таблица 2

Анализ основных конкурентов ООО ПКФ «Оникс»

Предприятие	"Лучиано"	ПО КП «Енакиевский хлебозавод»	ЧАО «Амвросиевский хлебозавод»	КО«ПО Ясиноватский комбинат хлебопродуктов»
Показатели				
масштаб	4	3	4	3
ассортимент	5	3	4	3
уровень цен	4	5	4	4
маркетинг	3	3	3	3
финансовое положение	4	4	3	3
узнаваемость компании	5	4	4	3
имидж	5	4	3	3
качество продукции	5	5	4	4
инновации	4	4	3	3
ИТОГ	4,3	3,9	3,6	3,2

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Таким образом, ООО «ОНИКС» эффективно использует все ресурсы, имеет широкий ассортиментный ряд, гарантирует высокое качество продукции, о чем свидетельствуют приведенные данные, наличие грамот, сертификатов и др. достижений. Также имеет место адаптация под внешние факторы среды, эффективный менеджмент, гибкая внутренняя политика.

Как социально ориентированное предприятие, «ОНИКС» использует принципы КСО, что положительно влияет на имидж и является залогом экономического успеха и развития предприятия.

Список литературы

1. Куринько Р. Корпоративная социальная ответственность организации, – [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://csrjournal.com/korporativnaya-socialnaya-otvetstvennost-organizacii>.

2. Корпоративная социальная ответственность. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 445 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРОКЪЮРЕМЕНТА РФ

Науменко С.Н.

**к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности**

Аммаева А.М.

студентка

**ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,**

г. Донецк

Система прокьюремента и ее опыт привлекла внимание как теоретиков, так и практиков занимающихся внешнеэкономической

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

деятельностью. Особое внимание уделяется контролю за соблюдением установленных Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» норм. Этот закон направлен на повышение эффективности удовлетворения государственных и муниципальных нужд. Выполнение поставленной задачи должно основываться на открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок; обеспечения конкуренции; профессионализма заказчиков; стимулирования инноваций; единства контрактной системы в сфере закупок; ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд; эффективности осуществления закупок. Но выполнение всего вышеуказанного должно подкрепляться учебно-методическим обеспечением процесса прокьюримента именно Российской Федерации. Исследование иностранного опыта является основой учебно-методического обеспечения госзакупок.

Постановка проблемы. Анализируя систему прокьюримента России можно выделить основную проблему: отсутствие учебно-методического обеспечения госзакупок, как результат неэффективного использования бюджетных ресурсов. Создание учено-методического обеспечения госзакупок стало актуальным в момент перехода к контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд[3].

Главная цель исследования - это определение уровня развития современного прокьюримента, изучение нормативно-правовой базы регулирования тендерного механизма РФ. Сопоставление систем государственных закупок отдельных стран мирового хозяйства.

Изложение основного материала. Государственные закупки Российской Федерации стоят на пути перехода к контрактной системе в сфере прокьюримента для удовлетворения

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

государственных и муниципальных нужд, регулируемого Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

Система государственных закупок сейчас находится под пристальным вниманием отечественных ученых, которые отражают свои исследования в работах: В. Никифорова «Государственные закупки как фактор развития регионального комплекса» (2010); А.Н. Ладягина «Международные тендеры в современных мирохозяйственных отношениях» (2009); И.И. Смотрицкой «Трансформация системы государственных закупок в российской экономике» (2009); Н.Н. Ефремовой «Международный опыт повышения эффективности государственных закупок и его использование в российской практике» (2010). Но эти исследования не дают четкой картины о состоянии системы государственных закупок, так как не охватывают всего масштаба проблемы[4].

Изучив работы ученых данной области экономики, делаем вывод о нехватке теоретической базы госзакупок и малой освещенности вопроса международного опыта прокьюремента.

Опыт международных госзакупок точно изучен и раскрыт в работах Л. Давлятиной, А. Захаровой, А. Н. Ладягиной и др. Основные принципы международных закупок выступают открытость и прозрачность закупок для удовлетворения общественных потребностей; равноправное и справедливое отношение ко всем поставщикам; экономное и эффективное использование бюджетных средств. Н.Н. Ефремова (2010) рассматривает международные государственные закупки как одну из форм мировой торговли, при которой задача покупателя - приобретение товара или услуги с определёнными параметрами или технико-экономическими характеристиками.

Для более четкого понимания степени развития системы госзакупок мирового уровня, изучим опыт зарубежных государств.

Австралия осуществляет государственные закупки по принципу value for money. Этот принцип представляет собой

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

концепцию определения эффективности закупочной деятельности на основе сравнения окончательной стоимости и рекомендованной, это так называемое требование к должностным лицам органов закупок добиваться лучших результатов не только наименьшей цены, но и выгод, издержек, основанных на жизненном цикле товаров [5].

Что касается опыта прокьюремента в Канаде, то видно, что концепция «оптимальной стоимости» - value for money используется для комбинации цены, технической выгоды и качества. Такое сочетание определяет закупочный орган в процессе осуществления запроса предложений и устанавливает критерии оценки запрошенных предложений. Выполненные действия позволяют сформировать базу оценки и переговоров между покупателями и продавцами. Правительством Канады осуществляется контроль для повышения роли закупок в промышленном и региональном развитии.

Опыт Австралии и Канады при всём своем сходстве имеет общие недостатки – это отсутствие эффективного механизма оценки соответствия полученных результатов заявленным задачам[6].

Вызывает интерес система госзакупок Аргентины, которая основывается на трёх положениях: введение объединённых закупок (несколько государственных заказчиков объединяют закупки); использование контрольных цен (механизм контроля при недостаточном уровне конкурентной процедуры отбора); электронные закупки.

Бельгия регулирует вопрос закупок национальным законом о государственных заказах на работы, поставки и услуги, что предусматривает контроль над государственными расходами на всех этапах закупочной деятельности: принятие решения; расчёт сметы расходов; анализ соответствия планируемых расходов

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

возможностям бюджета; визирование расходных документов; контроль оплаты контрактов.

В Швеции контроль по вопросам закупок заведует Управление по вопросам конкуренции, которое имеет право вносить изменения в правила закупок для развития эффективной конкуренции.

В Дании вопросами государственных закупок занимаются Ведомство по вопросам конкуренции Дании и Ведомство предпринимательства и строительства Дании.

Китай для осуществления государственных закупок использует уменьшение зависимости национальных производителей от конъюнктуры мировых финансовых рынков. Китай жестко утверждает формы участия иностранного капитала в национальной экономике и вместе с тем обеспечивает открытость зарубежным странам относительно потоков ресурсов и товаров. Политика государственных закупок в Китае имеет два направления: государственные закупки как инструмент уменьшения технологической и финансовой зависимости национального производства от иностранных источников ресурсов и капитала; государственные закупки как механизм поддержки национального на экспорт. Такой подход способствует высокому уровню загруженности производства, позволяет избежать безработицы.

В Швейцарии закупки подкреплены кантональным, межнациональным и местным законодательством. При этом все поставщики, имеющие общие правила закупок имеют одинаковые права.

Е. Медякова, утверждает, что для создания единой системы наднационального законодательства Европейского союза использовался опыт США.

Основными целями европейской системы госзакупок можно считать: оптимизация закупок для государственных нужд при минимализации расходов; обеспечение равных условий конкуренции при заключении контракта; соблюдение требования

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

публичности; содействие осуществлению честного и открытого бизнеса; помощь малым и средним предприятиям в получении правительственных заказов.

Таким образом, международный опыт государственных закупок вызывает огромный интерес для разработки и внедрения новых подходов к организации отечественных госзакупок. Россия, создав правовую базу и инструментарии регулирования внешнеэкономических отношений, до сих пор полностью не урегулировала определенные механизмы в сфере международной тендерной деятельности. Для максимизации эффективности участия России, в международных конкурсных закупках, стоит использовать экономическую дипломатию, потенциал развития и взаимодействия с региональными экономическими объединениями и банками развития. Есть более результативные способы для участия отечественных компаний в тендерах, проводимыми РБР и ООН, благодаря которым увеличился спрос на разные виды товаров и услуг[1]. Это видно из более низкого показателя отношения выигранных Россией тендеров, под управлением ЕБРР к общему числу тендеров. Введение данных возможностей позволит развить экспортоориентированные производства, сформировать оптимальную структуру экспорта и увеличить коммерческое присутствие России на международном рынке.

Список литературы

- 1. Андреева Л.В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд: правовое регулирование. - М. : Волтер Клувер, 2009. - С. 111.*
- 2. Захаров А. Н. Международные конкурсные торги : учеб. пособие. - М. : Изд. МГИМО, 2011. - 159 с.*

3. Каранатова Л.Г. *Воздействие государственного заказа на активизацию инновационной деятельности в России : монография.* - СПб. : Изд-во СЗАГС, 2011. - 180 с.

4. *Руководство по закупкам : учеб. пособие / под ред. Н. Димитри, Г. Пича, Дж. Спаньоло; пер. с англ. М.М. Форже, Е.В. Хилинской под ред. И.В. Кузнецовой; Нац. исслед. ин-т «Высшая школа экономики».* - М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. - 659 с.

5. *Смотрицкая И. И. Экономика государственных закупок.* - М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. - 232 с.

6. *National Bureau of Statistics of China official Website.* - URL: <http://www.stats.gov.cn>.

СИСТЕМА ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК ЕВРОПЫ: ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА В ДНР

Науменко С.Н.

к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента

внешнеэкономической деятельности

ГОУ ВПО «Донецкий государственный

университет управления»,

г. Донецк

Тендеры лежат в основе государственных закупок в подавляющем большинстве развитых стран. Правила закупок, главным методом которых являются конкурсные процедуры, ООН и ВТО рекомендуют для всех своих членов. Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) даже предложила типовой закон о закупках товаров (работ) и услуг, являющийся образцом и возможным базисом для законодательства по госзакупкам. Требования по закупкам к странам-членам ВТО зафиксированы в многостороннем соглашении о государственных

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

закупках в рамках ВТО. Закупочная деятельность стран Европейского сообщества регламентируется соответствующими директивами ЕС.

Значимость доли, приходящейся на госзакупки, и большое количество стран-членов, характеризующихся разным уровнем развития и емкости государственного сектора, обусловили специфический законодательный подход к регулированию размещения госзаказа в странах Европейского Союза (ЕС). Размещение государственных заказов в ЕС регламентируется, в зависимости от объемов и других условий, тремя уровнями законодательного регулирования: международным, законодательством ЕС и национальным (рис. 1).

Основные информационные ресурсы, обеспечивающие процесс закупок и содержащие сведения о заключенных контрактах стран-членов ЕС, включают все сведения, которые касаются предложений о закупках и должны быть обязательно опубликованы в «Официальном журнале ЕС». Бумажная версия этого издания была упразднена в 1998 г.; теперь официальной является электронная база данных «Ежедневный электронный тендер» (Tender Electronics Daily, TED). Более полные данные о контрактах и поставщиках представлены в национальных информационных системах стран, входящих в Евросоюз; кроме того, существует более 200 информационных центров, оказывающих справочные и консультационные услуги участникам госзакупок.

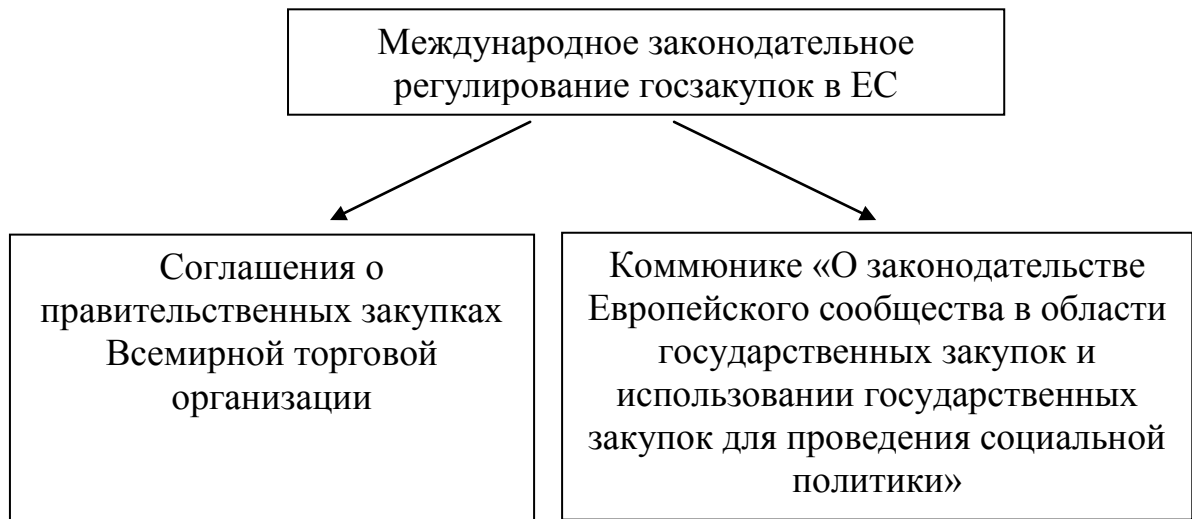
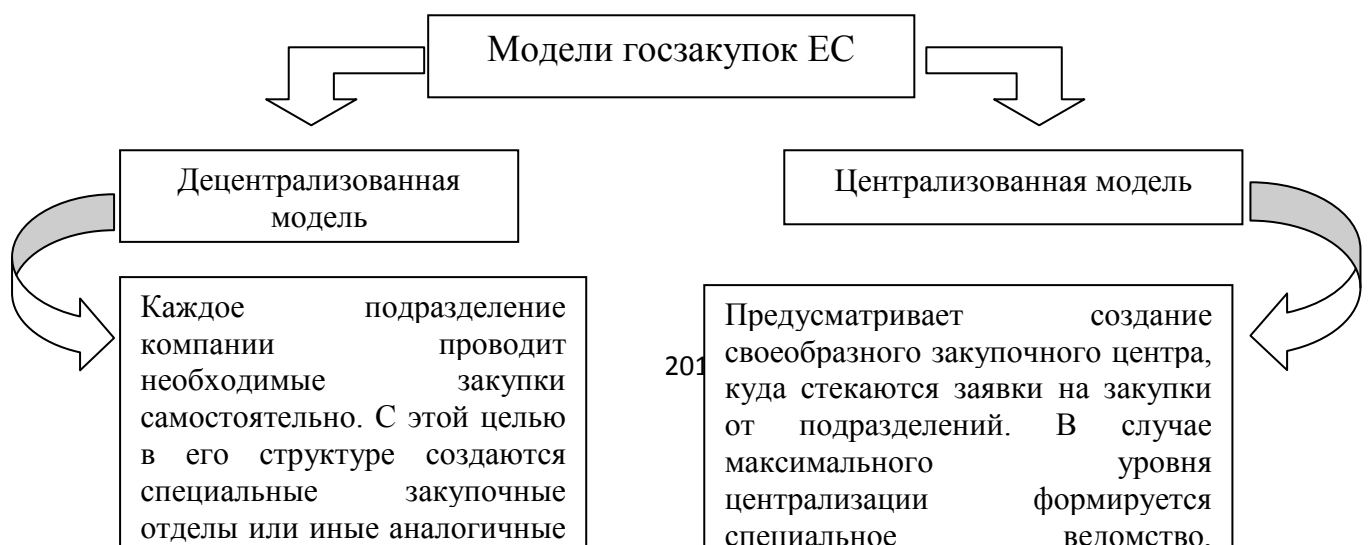


Рисунок 1 – Законодательное регулирование госзакупок в ЕС

В европейской закупочной практике существует система базовых принципов: прозрачность, подотчетность и соблюдение процедур, открытая и эффективная конкуренция. Эти принципы легли в основу законодательства во многих странах и закреплены рядом международных документов, в частности многосторонним соглашением о государственных закупках в рамках Всемирной торговой организации.

В странах ЕС есть две доминирующие модели организации закупочной деятельности: распределенная (децентрализованная) и централизованная хотя на практике встречается и третья модель, которую можно считать комбинированной (рис. 2).

Анализ мирового опыта применения различных закупочных процедур показывает, что одной из наиболее эффективных форм организации крупных закупок товаров и услуг является проведение открытых конкурсов (тендеров).



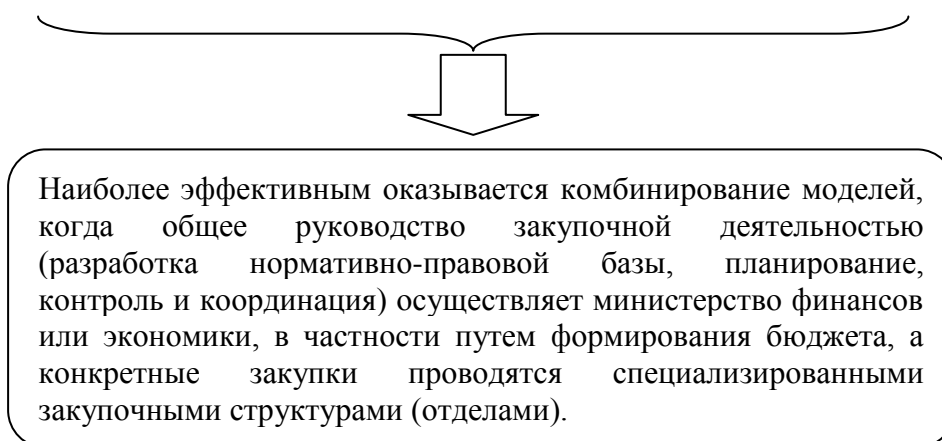


Рисунок 2 – Модели государственных закупок ЕС

В некоторых странах ЕС местным поставщикам и подрядчикам при госзакупках предоставляются различного рода преференции, обычно на уровне 5–10%. Однако встречаются и исключения: например, в Венгрии уровень преференций в течение определенного периода составлял 20%.

В некоторых странах часть государственного заказа резервируется для определенных категорий поставщиков, в частности для малого бизнеса. Иногда с этой же целью крупные лоты умышленно делят на более мелкие.

Помимо специальных ограничений доступа иностранных поставщиков к госзаказам все чаще используются менее явные способы, такие как таможенные пошлины и нетарифные ограничения (стандарты, сертификаты, лицензии и т.п.), а то и прямой запрет.

Главная цель функционирования системы государственных закупок определяется необходимостью обеспечения эффективного

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

использования бюджетных средств при развитии конкуренции, прозрачности и открытости организации процесса закупок.

Основываясь на опыте стран ЕС, можно выделить такие элементы системы государственных закупок:

- законодательное обеспечение организации государственных закупок – установление прозрачных и понятных правил осуществления закупок;

- создание соответствующих институтов, в том числе государственных – координация и предоставление консультативных услуг в сфере государственных закупок;

- информационное обеспечение - широкое информирование заказчиков и потенциальных участников процедур закупки;

- осуществление контроля за соблюдением распорядителями государственных средств законодательства о государственных закупках – обеспечение соблюдения законодательства, предупреждение нарушений, привлечение к ответственности;

- обучение, разработка образовательных программ – подготовка и повышение квалификации специалистов, непосредственно занимающихся закупками товаров, работ и услуг в организациях-заказчиках.

Практически все выделенные элементы системы госзакупок в Донецкой Народной Республике, становление которой на сегодняшний день является крайней необходимостью, требуют доработок, однако неотложными мерами на сегодняшний день должны стать существенные доработки законодательного обеспечения, предусматривающие возможность создания комбинированной модели системы государственных закупок.

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ЛИЧНОСТИ КАК ФАКТОР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Черная Л.В.

к.гос.упр., доцент кафедры менеджмента

внешнеэкономической деятельности

ГОУ ВПО «Донецкий государственный

университет управления»,

г. Донецк

Одной из ведущих функций современного высшего учебного заведения (вуз) является профессиональная социализация студенческой молодежи. Вузы непосредственно должны обеспечить подготовку специалистов с высшим образованием, выступающих носителями и трансформаторами профессиональной культуры, конкурентоспособных на рынке труда и востребованных обществом. Однако такая деятельность в настоящее время не имеет полноценной теоретико-методологической базы.

Научные исследования механизмов управления профессиональной социализацией студентов ограничиваются постановкой проблемы или переводом ее в область социальной психологии и педагогики, в то время как механизмы формирования организационной культуры профессионала остаются за пределами исследований, хотя именно они представляют собой действенную систему способов и методов управления процессом профессиональной социализации. Каждый человек формируется как личность и как субъект деятельности в ходе социализации, охватывающей все процессы приобщения к культуре, коммуникации и обучения, с помощью которых человек приобретает социальную природу и способность активно участвовать в социальной жизни. Важнейшую роль в процессе социализации играет период получения образования в вузе. В этой связи проблема подготовки высококвалифицированных специалистов напрямую определяет необходимость совершенствования системы высшего образования как важнейшего института социализации личности.

Социализацию нельзя свести лишь к обучению (подготовке) и воспитанию, поскольку это гораздо более емкий процесс, смысл которого состоит в характере усвоения личностью социальных влияний. Существующее непонимание, а зачастую и недооценка социализации со стороны органов управления высшими учебными заведениями ведет к негативным последствиям в профессиональном образовании и чревата большими потерями для общества в целом. Хотя социализация не является разновидностью некоего «культурного программирования», она требует научно-обоснованного управления. Социализация не может идти самотеком, по выражению Н. Смелзера, это «не улица с односторонним движением» [1]. Но для эффективного управления необходимы: серьезная научная проработка данной проблемы, разработка и апробация моделей социализации в ходе образовательного процесса и создание эффективной системы управления ею. Студенческая молодежь только тогда сможет соответствовать социальным ожиданиям, когда успешно пройдет социализацию, один из важных этапов которой проходит в высшем учебном заведении. Можно утверждать, что будущее страны находится в руках тех, кто учится, именно с ними связаны надежды и чаяния общества. Отсюда возникает необходимость совершенствования образовательного процесса в вузе, переориентации его на всестороннее развитие личности будущего высококвалифицированного специалиста. В данной ситуации вопросы о формировании организационно культуры как профессиональной социализации молодежи, а также о возможностях повышения эффективности данного процесса являются особенно актуальными.

Исследование проблем социализации высших учебных заведений, как ее важнейшего института, имеет давнюю традицию в трудах Аристотеля и Платона, социализацию личности исследовали такие выдающиеся ученые как З. Фрейд, Ч. Кули, Э.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Фромм, Э. Дюркгейм, Т. Парсонс, К. Манкгейм, Н. Смелзер, П. Сорокин В. Стюарт, У. Томас, Ф. Знанецкий, И. Кон и др. Профессиональная социализация студентов в системе высшего образования является предметом исследования большого круга представителей различных классических и современных научных школ и направлений В. Шубкина, Г. Чередниченко и др. Анализ процесса профессиональной социализации проведен В. Нечаевым, Н. Перинской, Ю. Черновой и др. Из современных исследователей профессиональной социализации следует отметить С. Иконникову, В. Лисовского, В. Нечаева, Н. Перинскую, Ф. Филиппова и др. Методологические основы организации социально-культурной деятельности молодежи представлены в работах А. Гончарука, С. Иконниковой, Т. Комаровой, А. Сукало, Н. Ярошенко и др.

Анализ научных публикаций и практики воспитательной деятельности в сфере профессионального образования позволяют констатировать, что в педагогической теории нет определенности в трактовке категории организационной культуры, не сложилась целостная концепция формирования организационной культуры личности как фактора социализации, что затрудняет реализацию учебно-воспитательной парадигмы в каждом конкретном вузе. Следовательно, исследования процесса формирования организационной культуры студентов на современном этапе недостаточно изучено.

Постановка цели – обоснование роли и функций организационно-культурных механизмов управления профессиональной социализацией студенческой молодежи и специфики их проявления в процессе обучения.

Одним из главных препятствий для развития экономики страны сегодня является нехватка квалифицированных кадров, обладающих необходимым уровнем современных профессиональных знаний и навыков. В современных социально-экономических условиях функционирования общества процесс самоопределения и

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

профессиональной социализации молодежи приобрел качественно новые характеристики. Одним из важнейших условий успешной социализации личности становится непрерывное образование, которое направлено на достижение гармоничного развития потенциальных способностей личности [2].

Проблеме профессиональной социализации впервые уделяется внимание социологами на рубеже XIX–XX вв. в научном поле общей теории социализации, а в последующем активно исследуется в 1920-1930-е гг. в рамках структурно-функциональной теории. В рамках этих теорий профессиональную социализацию можно рассматривать в двух значениях. В широком смысле слова она представляет процесс развития адаптационно-интегративных характеристик личности (составляющая социализационного процесса). При этом он формирует потенциал успешного включения индивида в процесс трудовой деятельности и поддержания высокого уровня профессиональной мобильности в течение всей жизни. В узком смысле слова профессиональная социализация может рассматриваться в рамках определенной социально-профессиональной группы и иметь определенную профессиональную направленность [3].

В современных условиях развития социума высшая школа теряет функцию профессионализации, хотя именно вуз призван обеспечить социализацию личности. Обучение в вузе можно определить как результат профессиональной социализации личности молодого специалиста. Так, образовательная среда вуза может быть рассмотрена как совокупность ряда факторов и условий, которые способствуют развитию личностных и профессиональных возможностей личности, что обеспечивает движение процесса социализации. Особенности процесса социализации личности широко рассматривались в трудах отечественных и зарубежных исследователей. Так, например, в работах представителей структурализма (Э. Дюркгейм, Т. Парсонс) социализация личности

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

изучается через выявление причинных закономерностей и функциональных связей, которые существуют независимо от индивида, воздействуют на него, корректируя его поведение. В стратификационной концепции (М. Вебер, П. Сорокин) социализация личности представляет собой регулятор деятельности социальных институтов. Соответственно, институт образования, рассматриваемый в социологии М. Вебера, является источником социальной дифференциации. В целом, система вузовского образования призвана осуществлять подготовку высококвалифицированных специалистов, способных быстро адаптироваться к профессионально-трудовым условиям. Однако, в настоящее время система высшего профессионального образования, являясь одним из институтов социализации молодежи, находится в стадии трансформации. Соответственно, встает вопрос об изучении продукта системы высшего образования – успешно адаптированной личности и особенностей ее социализации [4]

Вуз, как социальный институт, в котором происходит дальнейшая социализация личности, предполагает определенную совокупность параметров, качество которой определяет специфику конкретного вуза. Социально-культурный параметр зависит от образовательного, воспитательного уровня, от качества преподавания и т.д.; социально-экономический параметр определяется имущественными характеристиками – обеспеченностью учебниками, учебными пособиями, программами, методиками, инновационными технологиями и т.д.; технико-гигиенический параметр зависит от условий обучения, технических средств оснащения учебного процесса и других параметров. От уровня этих параметров в целом зависит результат деятельности вуза, а, следовательно, и эффективность процесса профессиональной социализации. В этом контексте профессиональная социализация понимается как двусторонний процесс: с одной стороны, вхождение индивида в

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

профессиональную среду, усвоение им профессионального опыта, овладение стандартами и ценностями профессионального сообщества, с другой – активная реализация индивидом накапливаемого профессионального опыта, в котором различные типы его адаптивного поведения проявляются не как слепое подчинение внешним требованиям, а как выбор оптимального поведенческого решения, предполагающего непрерывное профессиональное саморазвитие [5].

Рассматривая социализацию как сложный комплексный процесс, осуществляющийся в ходе обучения, ключевыми компонентами этого процесса на разных возрастных этапах можно считать процессы самопознания и самоопределения, связанных со стремлением занять свою социальную нишу, реализовать себя в деятельности, получить подтверждение личной состоятельности в процессе социализации. Образование в данном случае играет роль «социального лифта» для молодого человека, а под профессиональной социализацией понимается процесс интериоризации (формирование внутренних структур человеческой психики посредством усвоения внешней социальной деятельности, присвоения жизненного опыта, становления психических функций и развития в целом) личностью базовой системы ценностей и нормативов профессионального сообщества, составляющих основу социального поведения в профессиональной сфере. Данное определение отражает социальную сущность протекающего процесса – глубокое усвоение социальных принципов функционирования профессионального сообщества, которые становятся структурными элементами личности специалиста [6].

Профессиональная социализация осуществляется как целенаправленно в процессе обучения, так и спонтанно во взаимодействии людей, принадлежащих к одному профессиональному сообществу в формальной и неформальной обстановке. Такое общение является необходимым элементом

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

основного процесса социализации личности, влияние которого не прекращается с окончанием трудовой деятельности, но накладывает отпечаток на всю сознательную жизнь человека. Процессуальная модель профессиональной социализации студентов в образовательной среде вуза представлена на рис. [7].

Возможности социального управления образовательным процессом реализуются через систему организационно-культурных механизмов.

ЦЕЛЕПОЛАГАЮЩИЙ КОМПОНЕНТ				
Цель – профессиональная социализация будущих специалистов в образовательном пространстве вуза посредством первичной интеграции в профессиональную среду и включение в профессиональное сообщество				
Задачи:				
- формирование у студентов системы профессиональных нормативов поведения на основе системы интериоризированных социально-профессиональных ценностей;				
- развитие личностного и профессионального потенциала будущего специалиста как активного субъекта образовательного процесса				
СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ				
Гуманитарные и социально-экономические дисциплины	Профессиональные и специальные дисциплины	Учебно-производственная практика	Специализированные курсы	Дополнительные учебные программы;
ПРОЦЕССУАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ				
<u>Уровень университета</u> - анализ ГОС дисциплин - разработка концепции учебно-воспитательной работы со студентами - развитие системы студенческого самоуправления - повышение квалификации ППС		<u>Уровень институтов (факультетов)</u> - организация различных видов практик - поддержка студенческих инициативных проектов - организация учебно-воспитательной работы со студентами		<u>Кафедра́льный уровень</u> - включение студентов в НИР кафедр - внедрение инновационных методов обучения
КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЙ КОМПОНЕНТ				
<u>Критерии</u> Деятельностный, креативный, мотивационный, адаптивный	<u>Уровни</u> Низкий, средний, высокий		<u>Механизмы контроля</u> Социологическая диагностика Психологическое тестирование Административный контроль	
РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ КОМПОНЕНТ				
ПРОФЕССИОНАЛЬНО-СОЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ СПЕЦИАЛИСТ С СФОРМИРОВАННОЙ СУБЪЕКТНОЙ ЖИЗНЕННОЙ ПОЗИЦИЕЙ				

Рис. Процессуальная модель профессиональной социализации

Организационно-культурные механизмы управления профессиональной социализацией представляют собой систему социальных регуляторов процесса формирования специалиста, имеющих различное содержание в зависимости от этапа обучения. Структура организационно-культурных механизмов включает два неразрывно связанных элемента – субъект управленческого воздействия и комплекс методов, способов, приемов управления социальным объектом. Такое воздействие может осуществляться в явном или латентном виде, целенаправленно или стихийно, прямо или косвенно. В содержательном плане организационно-культурные механизмы управления профессиональной социализацией представляют собой совокупность методов, приемов, процедур, способов социального управления, позволяющих наиболее эффективным образом задействовать элементы организационной культуры, обеспечивать реализацию целей формирования профессионализма студента [8].

Здесь мы опираемся на рационалистический подход к изучению организационной культуры (Э. Шейн) и следующее ее определение: «организационная культура есть интегрированный набор базовых представлений, которые данная группа изобрела, случайно раскрыла, позаимствовала или достигла каким-либо иным путем в результате попыток, решения проблем адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, которые достаточно эффективно послужили организации, чтобы быть признанными, действенными и достойными закрепления и передачи новым поколениям членов организации» [9]. Она является атрибутом любой современной организации. Помогает качественно улучшать совместную деятельность организации и работников.

Организационная культура высшего учебного заведения представляет собой очень многогранное образование. Она

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

включает в себя ценности, представления, понятия и убеждения, связанные с управлением процесса обучения (организационная культура администрации вуза); связанные с методикой и содержанием обучения (организационная культура преподавательского состава); тех профессиональных специальностей, которым обучаются студенты и организационную культуру студенческих групп [10].

В отличие от административно-хозяйственных и организационных механизмов регулирования процесса подготовки специалистов, воздействующих на конкретных участников образовательного процесса опосредованно, организационно-культурные механизмы непосредственно влияют на формирование личностных качеств будущего профессионала. Организационно-культурные механизмы управления опираются на принципы и законы социокультурной среды того вуза, в котором проходит профессиональная социализация студента, и поэтому не разрушают нормативы административного управления, а «встраивают» в них новые элементы, соответствующие постоянно меняющемуся контингенту обучающихся. Система организационно-культурных механизмов управления профессиональной социализацией студентов имеет сложную иерархическую структуру, элементы которой по-разному влияют на формирование личности специалиста на различных этапах образовательного процесса (табл.).

Таблица 1

Этапы образовательного процесса в системе организационно-культурных механизмов управления профессиональной социализацией студентов [11]

Этапы	Механизмы управления
1 этап	Основное значение имеют механизмы довузовской социализации и первичной адаптации студентов к избранной профессии
2 этап	Механизмы формирования личностного отношения к профессии, принятие профессионального выбора через личную позицию (интериоризация и ассимиляция нормативно-ценностной структуры профессиональной

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

	деятельности)
3 этап	механизмы интеграции с профессиональным сообществом, определяющие субъективную включенность в профессию, и индивидуализации (осознание своей профессиональной роли и статуса)

То есть учебные заведения являются одним из основных факторов, которые влияют на процесс социализации личности современного студента и молодой личности и именно вуз формирует социальную зрелость. На протяжении всего периода обучения в вузе студент подвергается непрерывному воздействию различных факторов, которые являются частью учебного заведения. Успешность процесса социализации, формируемая на этапе высшей школы, зависит от степени выраженности мотивации, основанной на интересе к профессии, осознанности и целенаправленности выбора специальности обучения, учебной деятельности и последующего трудоустройства. Соответственно, обозначение зависимости процесса и результата социализации студентов в период обучения в вузе от мотивационных факторов служит основой для формирования решений по усилению социализирующей роли высшей школы, осуществлению дальнейшей диагностики процесса социально-профессиональной социализации молодых специалистов [4].

Таким образом, в ходе исследования были сделаны выводы о том, организационная культура студенчества является востребованной в современных социокультурных условиях и уникальной предпосылкой для социализации личности. В зависимости от этапа обучения процесс формирования специалиста регулируется различными организационно-культурными механизмами, действие которых определяется присутствием конкретных факторов, находящихся в среде вуза или во внешнем по отношению к вузу социальном пространстве. Социальное управление профессиональной социализацией как процесс формирования специалиста возможно только на основе всей совокупности организационно-культурных механизмов,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

находящихся во взаимосвязи и имеющих различную интенсивность проявления на конкретных этапах образовательного процесса.

В процессе обучения постепенно снижается роль организационно-культурных механизмов, действующих в среде вуза, и повышается значимость освоения нормативно-ценностной базы будущей профессии, включения в профессиональное сообщество в качестве носителя профессиональной культуры. Основное влияние начинают оказывать организационно-культурные механизмы внешней среды, способствующие интериоризации нормативно-ценностной базы профессии и планированию профессиональной карьеры.

Повышение эффективности социального управления профессиональной социализацией как процессом формирования личности специалиста возможно только при учете всей совокупности организационно-культурных механизмов, находящихся во взаимосвязи и имеющих различную интенсивность проявления на конкретных этапах образовательного процесса.

Последующие исследования и разработки планируется посвятить детализации структуры и содержанию организационной культуры личности, необходимых студенту в учебной (научной), профессиональной (практической) и досуговой деятельности.

Список литературы

1. Смелзер Н. Социология : пер. с англ. / Н. Смелзер. – М. : Феникс, 1998. – 688 с.

2. Зборовский Г. Социология образования : уч. пос. / Г. Зборовский, Е. Шуклина. – М. : Гардарики, 2005. – 383 с.

3. Социализация личности молодого специалиста в современном образовательном пространстве / Ю. Хайруллина, Р. Хизбуллина // Регионоведение. – 2010. – № 1. – С. 149-150.

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

4. Хизбуллина Р. Обучение в вузе как процесс социализации: методологический аспект / Р. Хизбуллина // Молодой ученый. – 2014. – № 5. – С. 445-447.

5. Митина Л. Профессиональная социализация личности / Л. Митина, Р. Кричевский // Проблемы профессиональной социализации личности. – / под ред. Л. Митиной. – Кемерово, 1996. – 249 с.

6. Плетминцев В. Педагогическое обеспечение профессиональной социализации студентов колледжа / В. Плетминцев // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего. – 2013. – Т. 2. – № 11 (15). – С. 104-108.

7. Фалеева Л.В. Формирование организационной культуры студентов как фактор социализации личности : дис. на соиск. уч. ст. д. пед. наук 13.00.05 – Теория, методика и организация социально-культурной деятельности (по всем уровням образования) / Л. Фалеева. – М. : Автономное негос. образ. учр. ВПО «Московский гуманитарно-экономический институт», 2014. – 295 с.

8. Мишина Г. Организационная культура вуза как механизм управления процессом социализации / Г. Мишина // Вестник университета. – М. : ГУУ, 2011. – № 6. – С. 65-67.

9. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. СПб. : Питер, 2002. – 336 с.

10. Рыбченко М. Организационная культура ВУЗа глазами студентов / М. Рыбченко С. Кошевенко / Современные научные исследования и инновации. – 2013. – № 3 [Электронный ресурс]. URL:<http://web.snauka.ru/issues/2013/03/22847>.

11. Парменов А. О проблемах социализации и морального выбора личности в современном обществе / А. Парменов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего. – 2014. – № 4. – С. 35-39.

ПОЛИТИКО-ПРАВОВАЯ СРЕДА

РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Чернобаева С.В.

аспирант

ГОУ ВПО «Донецкий государственный

университет управления»,

г. Донецк

Условием стабильного экономического развития региона является его взаимодействие с внешним миром. Для Донецкого региона в условиях политической нестабильности и экономической блокады принципиально важным является развитие внешних связей с другими странами. Решение проблемы внешнеэкономической деятельности подразумевает: выход на новые рынки сбыта, налаживание логистических схем поставки сырья и восстановление инфраструктур городов региона, модернизацию производства за счет привлечения инвестиций, создание рабочих мест (которые сегодня в дефиците), повышение жизненного уровня населения и др.

Целью данного исследования является выявление возможности участия во внешнеэкономической деятельности непризнанного региона, определение основных проблем и перспектив их решения в реализации экспортного потенциала региона.

Экспортный потенциал региона - это способность региональной экономической системы экспортировать существующие или произведенные ресурсы и продукты, которые являются конкурентоспособными на мировых рынках. По своей экономической сути, экспортный потенциал Донецкого региона призван стать инструментом активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ Донецкой региональной экономики в международном разделении труда, стать

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

способом развития страны, стабильного и ускоренного качественного экономического роста.

Обретение Донецким регионом политической независимости стало основным побудительным фактором его участия в мировом интеграционном процессе, который ведёт к либерализации внешней торговли и создает возможности, как для макроэкономической стабилизации, так и следующей структурной перестройки экономики, что позволяет активно использовать преимущества международного разделения труда, специализации и кооперации производства [4].

Развивая экспортный потенциал, Донецкому региону приходится сталкиваться с проблемой политической непризнанности. В экономической науке существует две теории, которые определяют возможности и ограничения непризнанных государств, для Донецкого региона в условиях современных вызовов актуальна декларативная теория. Декларативная теория не решает вопрос злоупотребления странами правом признавать или не признавать государства по своему собственному усмотрению, а также не дает ответ на вопрос – зачем же вообще институт признания нужен [3].

Из декларативной теории признания государства следует, что для образования государства необходимо и достаточно: наличия фиксированных границ и постоянного населения; присутствия системы государственного управления, обладающей суверенитетом; возможности для вступления в отношения с другими государствами. Из этого следует, что Донецкая Народная Республика (ДНР), как непризнанное государство может осуществлять ВЭД. Например, в США в 1979 году был принят Закон об отношениях с Тайванем. США, официально не признавая Тайвань, поддерживают с ним отношения через Американский институт по Тайваню, который представляет собой частную некоммерческую компанию. Он уполномочен выдавать

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

американские визы, принимать заявки на оформление паспортов, оказывать помощь американским гражданам и защищать торговые и деловые интересы США на острове. По сути, это неофициальное американское дипломатическое представительство.

В результате разделения индустрии региона, физического разрушения большого количества предприятий и инфраструктуры в результате боевых действий, экономической войны между Украиной и ДНР значительно упал выпуск промышленной продукции практически по всему ассортименту товаров. Основными торговыми партнерами в 2015 году стали Российская Федерация, Луганская Народная Республика и Грузия (рис.1) [2].

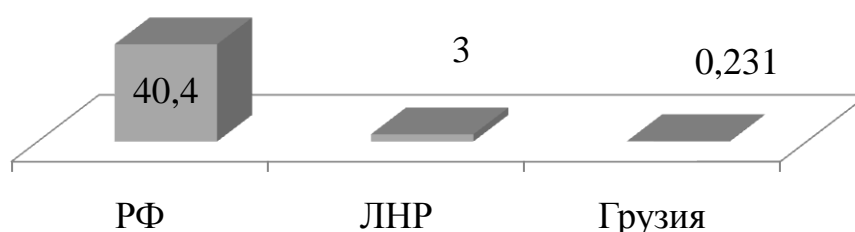


Рис. 1. Основные партнеры товарооборота Донецкого региона в 2015 году, млрд. руб.

Экономическими партнерами Донецкого региона в 2015 году стали 53 страны мира, а приоритетным на 2016 год для региона остается всесторонняя поддержка субъектам ВЭД, связанных с установлением партнерских отношений с различными странами. За 2015 год из ДНР было экспортировано 1,4 млн. тонн продукции на сумму 11,3 млрд. руб. (рис. 2). В частности, количество предприятий, осуществляющих ВЭД, с мая 2015 года увеличилось в 30 раз (с 31 компании до 989) [2].

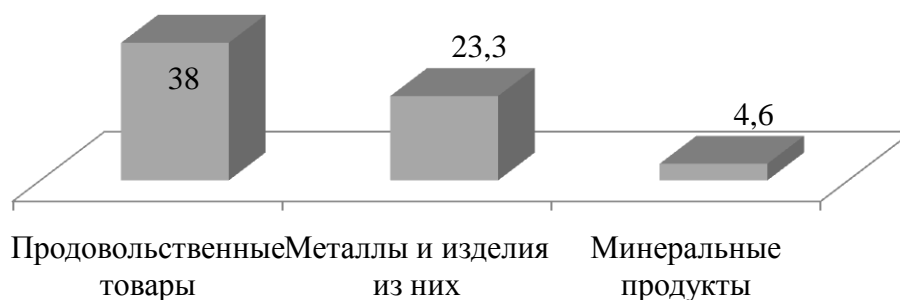


Рис. 2. Структура экспорта Донецкого региона в 2015 года, %.

В сложной ситуации находится регулирование отношений между таможней и субъектом ВЭД в условиях непризнанности. Увеличились расходы из-за отсутствия сертификата происхождения (СТ-1), теперь при экспорте необходимо оплатить 18% НДС и 14,6% пошлину. Такой же проблемой выступают и TIR-карты, получить которые теперь стало невозможным [2].

Сложным является также процесс расчета по внешнеэкономическим операциям, т.к. Центральный Республиканский Банк (ЦРБ) осуществляет денежный перевод только через посредника – Некоммерческую организацию или Небанковскую кредитную организацию (НКО). Расчет через НКО осуществляется по схеме на рис. 3.

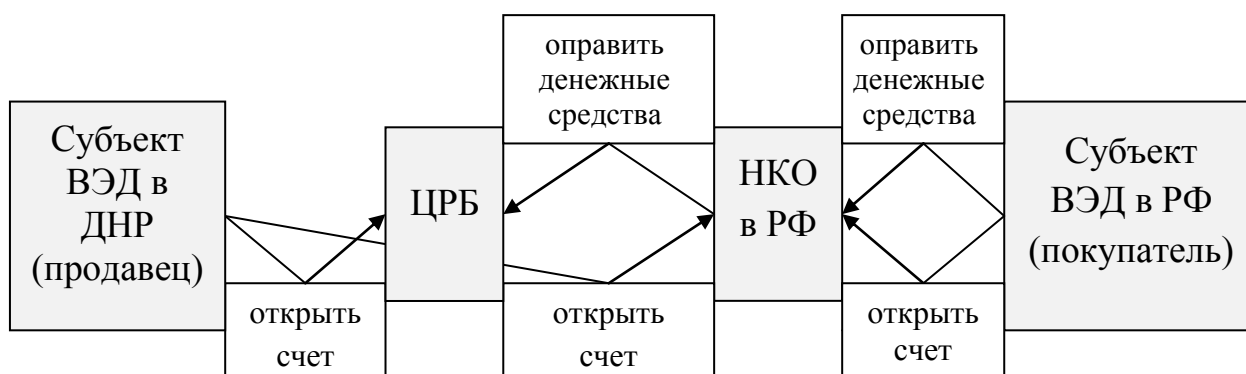


Рис. 3. Схема расчета за экспортную операцию с контрагентом из РФ.

Еще одна проблема - невозможность полноценного использования предприятиями собственных транспортных средств и оптимальных логистических схем перевозки грузов,

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

использования собственных подъездных и магистральных железнодорожных путей для осуществления внешнеэкономических процессов. Это ведет к дополнительным расходам хозяйствующих субъектов, связанных с использованием наемных транспортных средств, поиском новых маршрутов поставок, погрузочно-разгрузочными работами при осуществлении смешанных перевозок.

Для решения проблемы реализации экспортного потенциала региона, необходимо сделать следующие шаги, которые уже имели место в мировой истории.

Необходимо сформировать эффективную систему государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью. Для регулирования внешнеэкономической деятельности крупных компаний можно установить государственную монополию внешней торговли (по крайней мере, на период военного конфликта), которая может реализовываться путем создания государственных компаний-экспортеров с предоставлением им исключительного права заключать агентские соглашения с крупнейшими производителями экспортной продукции. Такой подход особенно подойдет для крупной промышленности в регионе. Эти предприятия, собственником которых будет ДНР, целесообразно создать на территории одной из стран Таможенного союза. Фактически они будут зарегистрированы в России, Белоруссии или Казахстане, но непосредственно подчиняться правительству ДНР. По аналогичному принципу действовал Советский Союз, который долгое время также никем не признавался [1].

Очень важным является участие в интеграционных объединениях. Отсюда, одним из значимых направлений развития ВЭД должно стать вступление Донецкого региона в интеграционные объединения, создаваемые непризнанными государствами - например, Межпарламентскую ассамблею

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

непризнанных государств, в Таможенный и Евразийский экономический союзы. В свою очередь, для обеспечения такой интеграции нужно рассмотреть возможность гармонизации стандартов ВЭД, действующих в ДНР (украинских стандартов на сегодняшний день), со стандартами, принятыми в этих интеграционных структурах [1].

Вывод. Донецкий регион находясь в положении экономической блокады и политической непризнанности развивается во всех направлениях. Не исключением является и внешнеэкономическая деятельность региона. Реализация экспортного потенциала в условиях политической нестабильности сложный и дорогостоящий процесс, поэтому улучшение условий и решение проблем ведения ВЭД на сегодня главная задача. Реализация всех вышеперечисленных мер развития ВЭД позволит перейти в будущем от торговой модели реализации экспортного потенциала к воспроизводственной. Преимущества данной модели состоят в том, что она позволит привлекать иностранные инвестиции, управленческий опыт и новые технологии, создаст благоприятные условия для выхода продукции хозяйствующих субъектов Донецкого региона на новые сегменты внешних рынков.

Список литературы

1. *Актуальные проблемы развития внешнеэкономической деятельности Донбасса и предпосылки для их решения.*

[Электронный ресурс]:– Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23930501>.

2. *Министерство экономического развития ДНР.*
[Электронный ресурс]:– Режим доступа: <http://mer.govdnr.ru/>.

3. *Непризнанные государства как политико-правовой феномен: особенности их правосубъектности и действия принятых ими актов.* [Электронный ресурс]: – Режим доступа:

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fdspace.onua.edu.ua%2Fbitstream%2Fhandle%2F11300%2F225%2FYatskova_nepriznan_gosudarstva.pdf%3Fsequence%3D1&name=Yatskova_nepriznan_gosudarstva.pdf%3Fsequence%3D1&page=1&lang=ru&c=573ee07399a0.

4. Экспортный потенциал Украины: формирование и эффективное использование в современных условиях. [Электронный ресурс]:– Режим доступа: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/24486/32-Pankrateva.pdf?sequence=1>.

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ
ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Яблонская Н.Г.

***старший преподаватель кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности***

Морозова В.К.

***студентка кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности***

***ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,***

г. Донецк

Экспортная деятельность имеет большое значение для экономики государств, поскольку является важным инструментом наполнения бюджета и как следствие - многие регионы являются экспортоориентированными. В связи с этим, развитие экспортного потенциала региона в перспективе представляет значительный научный и практический интерес. Особое внимание необходимо

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

уделить структурным составляющим экспортного потенциала региона и определению его оценки в развитии внешнеэкономического потенциала страны.

Цель исследования - рассмотрение элементов структуры экспортного потенциала региона и выявление проблем его формирования.

Решение проблемы формирования экспортного потенциала региона в современной отечественной экономической литературе еще не получило должного освещения. Среди авторов, исследовавших данный вопрос, можно выделить: Брикова И.В, Сейфуллаева М.Э, Капицына В.М, Зоркова Н.А., Михайловского В.П, Медведева П.М, Елькина И.В, Третьяка В.В.

Под внешнеэкономическим потенциалом, в общем виде, понимается конкурентоспособность товаров и услуг, производимых в регионе, на мировом рынке и возможности применения технологических, интеллектуальных, природных, трудовых и других ресурсов территории в составе мировых хозяйственных связей[1].

Категория «экспортный потенциал» является достаточно сложной, поскольку включает как природно-сырьевую базу, так и состояние экономики региона, обеспечивающих научно-техническое, технологическое, промышленное, социальное и культурное развитие, что позволяет достигнуть стабильных темпов экспортного производства и высокого уровня жизни населения с учетом настоящих рыночных условий и в расчете на перспективу.

В структуре экспортного потенциала можно выделить следующие составляющие: активную и пассивную. Часть экспортных возможностей хозяйственной системы представляет собой активную часть экспортного потенциала - фактические показатели экспорта. Эта часть экспортного потенциала напрямую воздействует на экономический потенциал региона. Пассивная часть, в свою очередь, состоит из нереализованных экспортных

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

возможностей, которые характеризуют вероятный прирост экспорта в будущем. Определенные особенности экспортного потенциала региона зависят от региональной специфики.

По мнению Зорковой Н.А. экспортный потенциал региона - это показатель уровня развития национальных и региональных производительных сил, определяющий степень их включения в международное разделение труда.

В свою очередь, М. Э. Сейфуллаева и В. М. Капицин считают, что экспортный потенциал региона является совокупной характеристикой, включающей в себя ряд составляющих: промышленный, организационно-технический, ресурсно-сырьевой, маркетинговый, финансовый, кадровый, социально-культурный, инфраструктурный, инвестиционный, научный и инновационный потенциалы. Представленный подход достаточно полно раскрывает структуру экспортного потенциала региона и определяет его составляющие [2].

Савельев И. И. рассматривает структуру экспортного потенциала на уровне региона как категорию, которая сочетает толкование таких экономических составляющих: финансовый потенциал, промышленные ресурсы, маркетинговый потенциал, конкурентоспособность [3]. Каждая из составляющих имеет свои особенности.

Исходя из анализа научной литературы, структурные составляющие экспортного потенциала региона условно можно представить в виде следующей схемы (рис.).



Рис 1. Структура экспортного потенциала региона

Предложенный подход раскрывает экспортный потенциал как определенный набор экспортных ресурсов, участвующих в производстве и подготовленных к реализации. Также в данной структуре имеет место маркетинговая составляющая экспортного потенциала региона, которая характеризует перспективные маркетинговые возможности. Однако в данной схеме не учитываются социокультурная, инфраструктурная, научная и инновационная составляющие экспортного потенциала региона. Описание каждой из этих групп представлено в табл.

Таблица

Характеристика неучтенных составляющих экспортного потенциала региона

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Составляющие	Характеристика
Социокультурная	Демографические процессы, культурно-историческое наследие, посещаемость культурных учреждений, уровней образования, материальное положение, стратификация населения.
Инфраструктурная	Наличие качественных дорожных сообщений, развитой автодорожной системы, обеспеченность услугами транспорта (ж/д, автотранспорта, морского, речного и авиатранспорта), торговли, связи.
Инновационная	Удельный вес организаций, выполняющих исследования и разработки, в общем числе предприятий и организаций; доля персонала, занятого исследованиями и разработками в общей численности занятых в экономике; участие населения в создании новшеств.

Данные таблицы свидетельствуют о значимости перечисленных элементов в формировании экспортного потенциала региона. Таким образом, игнорирование вышеперечисленных составляющих приведет к возникновению системных проблем в формировании экспортного потенциала, получению недостоверных данных, неполной оценке состояния экспортного потенциала в целом.

Таким образом, экспортный потенциал региона служит главным индикатором его конкурентоспособности и является подтверждением реальных конкурентных преимуществ, а его практическая реализация способствует продвижению региональных интересов на уровень мирового хозяйства. Теоретические исследования, оценка и разработка наиболее приемлемого варианта учета структурных составляющих экспортного потенциала имеет важное значение, так как позволяет выбрать правильную внешнеэкономическую стратегию развития экономики региона.

Список литературы

1. Елькин И. В. Оценка и перспективы развития экономики региона с экспортной ориентацией: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / И. В. Елькин // Иркутск, 2010.– 24 с.

2. Сейфуллаева М.Э., Капицын В. М. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики//Регион. - 2006. - №3. - С.93 - 111.

3. Савельев И. И. Развитие экспортного потенциала региона (на примере Владимирской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. И. Савельев.– Владимир, 2011.– 24 с.

4. Кирсанов В. В. Сравнительный анализ и оценка экспортного потенциала региона: на примере Республики Татарстан: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / В. В. Кирсанов.– Казань, 2005.– 24 с.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕГО
ИНВЕСТИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Яблонская Н.Г.
старший преподаватель кафедры менеджмента
внешнеэкономической деятельности
ГОУ ВПО «Донецкий государственный
университет управления»,
г. Донецк*

Данные официальной статистики свидетельствуют о наличии асимметричности и диспропорции в распределении иностранных инвестиций на современном этапе развития мировой экономики. Основная причина наличия такой тенденции - желание инвестора

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

получить наибольшую выгоду от осуществления инвестиционных вложений. В такой ситуации конкуренция и борьба за инвестиционные ресурсы побуждает реципиентов сформировать наиболее привлекательные инвестиционные предложения в существующих региональных экономических системах.

Целью исследования – рассмотрение особенностей региональной экономики и определение проблем внешнего инвестирования.

В 50-е годы XX столетия в Соединенных Штатах Америки Уолтер Айзард основал региональную науку – региональную экономику, которая сформировалась на пересечении экономики и экономической географии. Спустя десятилетие эта наука получила распространение в Советском Союзе и базировалась на исследовании экономического развития регионов с целью дальнейшего планирования организации хозяйства в рамках определенной территории. Сегодня объектом исследования дисциплины «региональная экономика» являются особенности размещения производственных сил и экономики регионов. Главная цель региональной экономики - поиск компромисса между экономическими интересами государства в целом и его регионами.

Проблема привлечения внешних инвестиций актуальна для большинства стран мира. Так, ускорение темпов экономического развития государства, расширение и создание новых предпринимательских структур требует большего количества инвестиционных ресурсов для предприятий региона. В условиях нехватки внутренних инвестиций, приток внешних иностранных инвестиций позволяет использовать аккумулированные за границей средства в целях развития конкретного предприятия, а с течением времени развития региона и страны.

Глобальные тенденции инвестирования регионов свидетельствуют о росте прямых иностранных инвестиций на 36% в 2015 г. и достижении суммы в 1,7 трлн. долл. США. Необходимо

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

отметить, что это наиболее высокий показатель с момента финансово-экономического кризиса в 2008-2009 гг., который охватил практически все страны мира. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) опубликовала отчет по мониторингу глобальных инвестиций, в котором зафиксировано, что развитые страны, включая США и ЕС получили внешних инвестиций в 4 раза больше по сравнению с 2014 г. за счет проведения слияния и поглощения компаний находящихся в разных странах. Темп роста этого показателя в ЕС составил 68% и на 14% увеличились инвестиции во вновь создаваемые производства, что свидетельствует о наращивании капиталовложений в производственные активы на фоне улучшения макроэкономической и финансовой ситуации.

Прямые иностранные инвестиции в развивающиеся страны выросли на 5% и достигли рекордного значения – 741 млрд. долл. США. Однако 30% глобальных инвестиций - 548 млрд. долл. США было вложено в развивающиеся страны Азии. В этом регионе за счет корпоративных реструктуризаций, проведенных Cheung Kong Holdings и Hutchison Whampoa значительную часть средств получил Гонконг. В Китае наблюдалось снижение инвестирования в производственном секторе, которое было компенсировано его ростом в сфере услуг. Приток ПИИ в Сингапур сократился на 4%, а в Индию – наоборот, увеличился практически вдвое.

Геополитическая ситуация в странах с переходной экономикой привела к падению прямых иностранных инвестиций на 54% (22 млрд.долл. США) за счет снижения доверия инвесторов. В России ПИИ сократились на 92%, а в Казахстане на 66%, что произошло по причине падения цен на сырьевые товары. Однако, необходимо отметить, сохранение финансирования в добывающую промышленность: британский частный инвестиционный фонд Gaetano Holdings Ltd приобрел российскую компанию Komi Oil Ltd, а малазийская государственная компания Petroliam Nasional Berhad

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

заплатила 2,25 млрд долл. США за часть в Azerbaijan Gas Supply Co[1].

Среди факторов, оказывающих влияние на масштабы и направления внешнего инвестирования можно выделить: геополитические риски и региональную напряженность; изменчивость мировых финансовых рынков; падение экономической активности, снижение курса национальных валют и продажи активов развивающихся стран с целью реструктуризации.

Таким образом, необходимое условие функционирования региональной экономики - поиск оптимальных методов управления ее развитием, основывающихся на смене приоритетов от поддержки определенных направлений развития к формированию возможности самообеспечения финансовыми ресурсами в перспективе. К сожалению, исследование глобальных тенденций внешнего инвестирования свидетельствует о том, что не всегда имеющаяся в регионе производственная инфраструктура может стать объектом иностранных инвестиционных вложений, поскольку на принятие инвестиционного решения влияет совокупность различных факторов. В данной ситуации решить проблему нехватки инвестиций в регионах возможно путем грамотного составления инвестиционного паспорта и презентации инвестиционного потенциала региона, разработки алгоритма взаимодействия с потенциальным инвестором с учетом региональных интересов и формирования благоприятного инвестиционного климата.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Проблемы мирового и геоэкономического развития

Duschesen O.	Effectivety of recruitment, induction and development of European school teachers and educational advisers	5
Ангелова Д.С.	Особенности формирования внешнеэкономической политики государства.....	10
Кулик Е.И., Эйчинас М.С.	Перспективы юаня как мировой валюты.....	15
Погребняк Ю.В.	Определение факторов, влияющих на межрегиональное и трансграничное сотрудничество	19
Беганская И.Ю.	Применение концепции КСО в стратегическом управлении: эволюция.....	23
Николаева О.Н., Гоголева Ю.С.	Безналичные формы международных расчетов.....	31
Николаева О.Н., Изотова М.А.	Сущность и особенности аккредитивной формы международных расчетов.....	36
Семенова Т.В.	Международная товарная торговля: тенденции роста в XXI столетии.....	41
Черная Л.В., Клышта А.М.	Международные кредитные операции: банковские гарантии.....	47
Черная Л.В., Россолов В.В.	Формы и способы международных расчетов.....	54
Яблонская Н.Г., Теодорский И.В..	Возможные инвестиционные стратегии развивающихся стран в условиях кризиса.....	60

**Секция 2 . Теория и практика современного менеджмента
внешнеэкономической деятельности**

Воробьёва Л.А.	Административная этика как психологический ресурс	64
Дмитренко Е.В.	Внешнеэкономическая деятельность металлургической отрасли.....	67
Евсееко В.А.	Теоретические и практические аспекты аудита внешнеэкономических операций.....	73
Кулешова Л.В., Алпатов А.К.	Процедура работы конкурентов при осуществлении внешнеэкономических операций	78
Кулешова Л.В., Волчков С.М.	Особенности определения таможенной стоимости.....	83
Кулешова Л.В., Миронова Ю.С.	Роль банковских учреждений в обслуживании внешнеэкономических операций.....	89
Кулик Е.И., Кондрашов С.С.	Необходимость использования эффективной системы бюджетирования на предприятиях.....	91
Малик М.А., Яковенко А.Р.	Современные подходы к разработке маркетинговой стратегии предприятия – субъекта внешнеэкономической деятельности.....	95
Мариевский Ю.А.	Digital marketing и коммуникации как инструменты современного бизнеса.....	100
Науменко А.А., Легенький Е.Р.	Механизмы осуществления внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия	102

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Науменко С.Н., Мамона Т.В.	Конкурентоспособность товара на внешнем рынке.....	106
Николаева О.Н., Вазюля И.Ф.	Хеджирование как метод страхования валютных рисков в ВЭД.....	110
Разбейко Н.В.	Совершенствование таможенных процедур в ДНР	114
Соколова М.Н.	Процессный подход в реализации внешнеэкономической деятельности компании.....	12
Яблонская Н.Г., Касьяненко О.А.	Условия формирования инвестиционной привлекательности предприятия	125

Секция 3. Рыночная трансформация экономики региона

Агафоненко О.Ю.	Современная структура региональных экономических систем	131
Банченко В.А.	Теоретико-методические основы управления государственным внешним долгом	137
Беганская И.Ю., Скидан А.А.	Преимущественное использование корпоративной и социальной ответственности в стратегическом управлении	141
Бондарь Я.В.	Проблемы бизнес планирования на промышленных предприятиях региона ...	143
Коваль А.А.	Влияние трансформационных процессов на становление высшего образования региона	150
Кондрашова Т.Н., Кондрашов С.С.	Внедрение бюджетирования на предприятии	156
Кондрыкинский С.В.	Инструментарий формирования государственной молодежной политики.....	160

Развитие ВЭД в условиях интеграционных и глобализационных процессов

Климова П.А..	Социальное партнерство как инструмент развития механизма социальной ответственности	165
Кулик Е.И., Пожидаева А.С.	Перспективы рыбной отрасли в регионах ДНР.....	168
Кулик Е.И.	Конкурентоспособность национальной экономики – залог успешного развития.....	171
Леонова Е.И.	Диверсификация как способ решения финансовых проблем в системе высшего образования	176
Мишина Ю.А.	Корпоративная социальная ответственность как инструмент оценки социальной ответственности бизнеса	183
Можаровская П.П., Бондарева В.И.	Корпоративная социальная ответственность на примере предприятия ООО ПКФ «ОНИКС».....	187
Науменко С.Н., Аммаева А.М.	Международный опыт прокрьемента РФ	191
Науменко С.Н.	Система тендерных закупок Европы: имплементация международного опыта в ДНР.....	197
Черная Л.В.	Формирование организационной культуры личности как фактор профессиональной социализации студенческой молодежи.....	201
Чернобаева С.В.	Политико-правовая среда развития экспортного потенциала региона.....	213
Яблонская Н.Г., Морозова В.К.	Проблемы формирования структуры экспортного потенциала региона.....	220
Яблонская Н.Г..	Актуальные проблемы внешнего инвестирования региональной	