

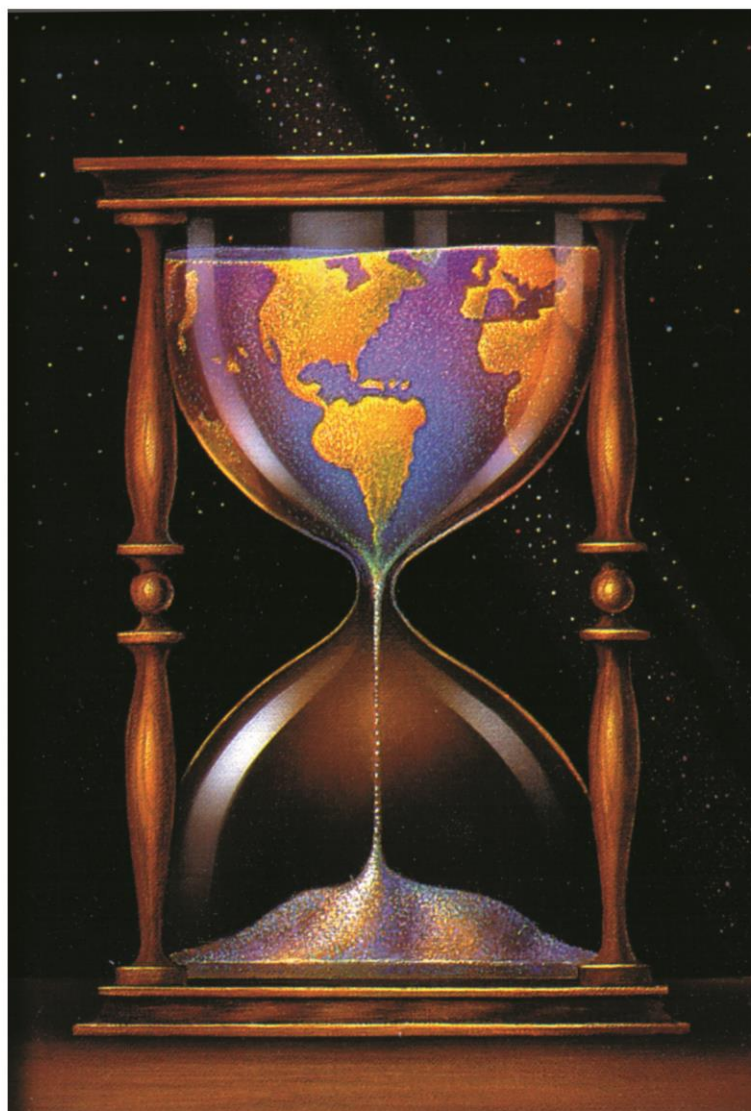
МЕНЕДЖЕР

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ГОУ ВПО
“ДОНЕЦКАЯ
АКАДЕМИЯ
УПРАВЛЕНИЯ И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ
СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ
ДОНЕЦКОЙ
НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ”

1(87)'2019

ISSN 2308-104X



«Менеджер», научный журнал 1(87)'2019

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»

Основан в 1998 году.

ISBN 978-966-430-134-0

ISSN 2308-104X

*«Менеджер», научный журнал» ГОУ ВПО «ДонаУиГС» включен в базу данных
Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)*

*Свидетельство о регистрации средства массовой информации
Министерства информации ДНР серия ААА № 000065 от 16.11.2016 г.*

*В соответствии с решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и
науки ДНР «Менеджер», научный журнал» включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в
которых должны быть опубликованы результаты диссертаций на соискание ученой степени
доктора и кандидата наук*

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Дорофиев Вячеслав Владимирович – главный редактор, д.э.н., проф., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Ободец Роман Васильевич – заместитель главного редактора, д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Балко Марина Владимировна – д.филол.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Барышников Лёля Петровна – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Безрукова Татьяна Львовна – д.э.н., проф., ФГБОУ ВО «ВГЛТ им. Морозова», г. Воронеж, Российская Федерация
Белоусов Виталий Михайлович – д.э.н., проф., ФГАОУ ВО «ЮФУ», г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация
Бессонова Елена Анатольевна – д.э.н., проф., ФГБОУ ВПО «ЮЗГУ», г. Курск, Российская Федерация
Братковский Мирон Леонидович – д.гос.упр., проф., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Броварь Александр Витальевич – д.и.н., доц., ГОУ ВПО «ДЮА», г. Донецк
Букреев Анатолий Митрофанович – д.э.н., проф., ФГБОУ ВО «ВГУ», г. Воронеж, Российская Федерация
Верига Анна Владимировна – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Волощенко Лариса Михайловна – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Ворушило Виктор Павлович – к.ю.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Гончаров Валентин Николаевич – д.э.н., проф., ГОУ ЛНР «ЛНАУ», г. Луганск
Губерная Галина Константиновна – д.э.н., проф., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Иванов Михаил Фёдорович – д.э.н., проф., ГОУ ВПО «ДонНАСА», г. Макеевка
Костровец Лариса Борисовна – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Моисеев Александр Михайлович – д.ю.н., проф., ГОУ ВПО «ДЮА», г. Донецк
Петрушевская Виктория Викторовна – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Петрушевский Юрий Люцианович – д.э.н., проф., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Подгорный Владимир Васильевич – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Седнев Владислав Владимирович – д.м.н., проф., Научно-методическое управление Генеральной прокуратуры, г. Донецк
Чернов Сергей Александрович – к.гос.упр., доц., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Тусупова Лейла Амангельдиевна – д.э.н., проф., Университет «Туран», г. Алматы, Республика Казахстан
Шичков Александр Николаевич – д.э.н., проф., ФГБОУ ВО «ВГУ», г. Вологда, Российская Федерация
Омельянович Лидия Александровна – д.э.н., проф., ГО ВПО «ДонНУЭТ», г. Донецк
Ободец Яна Викторовна – ответственный секретарь, к.гос.упр., ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк
Тонконоженко Юлия Александровна – технический секретарь, ГОУ ВПО «ДонаУиГС», г. Донецк

Адрес редакции:

83015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163-А.

Учредитель – ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и
государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики».

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов.

Ответственность за точность и достоверность приведённых фактов, цитат, фамилий несут авторы.

При переиздании ссылка на «Менеджер», научный журнал» обязательна.

Распространяется бесплатно по специальной рассылке.

Литературный редактор Л.Н. Полчанинова. Подписано к печати 28.03.2019 г.

Рекомендовано к опубликованию решением

Учёного Совета ДонаУиГС, протокол № 9 от 28.03.2019 г.

Напечатано ФЛП Рыжков Олег Дмитриевич.

Свидетельство о регистрации АА01 № 18228 от 28.10.2014 г.

83092, г. Донецк-92, ул. Независимости, 22/97.

Тираж 100 экз. Усл. печ. л. 26,16.

Периодичность изданий – 4 раза в год.

СО Д Е Р Ж А Н И Е

РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ

- Василенко Д.В.** Роль государственной региональной политики в преодолении асимметрии в административном территориальном членении 4
- Пожидаев А.Е., Суходольская Л.В.** Консалтинг как одно из направлений повышения конкурентоспособности экономики региона 11

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

- Маковецкий С.А.** Использование механизма инвестирования в образовательную деятельность, как фактор развития экономики Донецкой Народной Республики 16

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

- Барышникова Л.П., Филипюк О.А.** Модель управления ГЧП в сфере ЖКХ 24
- Беганская И.Ю., Чернобаева С.В.** Теоретико-методический подход к рассмотрению понятия «экспортный потенциал» 30
- Бухтиярова А.А., Кузьменко В.В.** Оптимизация организационно-методических аспектов льготного лекарственного обеспечения населения ДНР 35
- Лоскутова В.В.** Современные концептуально-управленческие подходы к инновационному развитию 42
- Науменко С.Н.** Формы организации системы государственных тендерных закупок ... 49
- Рудченко Т.И.** Современные аспекты влияния неравенства доходов на возможности экономического роста 54
- Цыганов А.Р., Кириенко О.Э.** Промышленный туризм: целесообразность и перспективы развития в Донецкой Народной Республике 62
- Чернецкий В.Ю.** Особенности формирования современной системы здравоохранения в Донецкой Народной Республике на основе изучения зарубежного опыта 70
- Шемяков А.Д.** Профсоюзы в условиях строительства новой государственности и их роль в развитии системы общественного контроля 82

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

- Довгань А.С.** Прирост товарооборота как фактор роста покупательной способности финансовых средств 93
- Петрушевская В.В., Шарый К.В.** Методический инструментарий финансово-экономической привлекательности субъектов хозяйственной деятельности 100
- Пушкарева Н.А.** Проблемы и перспективы развития налоговой системы Донецкой Народной Республики 107

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ

- Брадул Н.В.** Архитектурные подходы в управлении информацией образовательного учреждения 114
- Веретенникова О.В., Лемешко Е.В.** Возможность применения теории систем в исследовании особенностей функционирования предприятия 121
- Возиянова Н.Ю.** Маркетинговый инструментарий в развитии экспортного потенциала 127
- Губерная Г.К.** Маркетинг как система информационного обеспечения рыночного механизма динамического равновесия экономики 133
- Давлианидзе Я.С.** Реструктуризация предприятий угольной промышленности – современный способ адаптации к изменениям внешней среды 142
- Забаренко Ю.А.** Мировой опыт использования методов оптимизации налогообложения в деятельности предприятий 148
- Кретова А.В.** Теоретические взгляды на сущность и развитие управления 155
- Подгорный В.В.** Методологические основы концепции управления организацией ... 161

Припотень В.Ю. Анализ зарубежного опыта механизма поддержки развития корпоративной социальной ответственности в социальном предпринимательстве....	177
Ульяницкая О.В. Особенности системы реагирования на угрозы экономической безопасности предприятия	183

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ АСПЕКТЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Ганич А.В. Особенности развития трудового потенциала работников в организации	190
Тарусина Н.Э. Концепция подготовки специалистов по информационным технологиям для инновационного общества	196

ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Вишневская И.П. Современные подходы к оценке эффективности деятельности государственных служащих	206
Иовенко М.В. Направления по совершенствованию информационно-коммуникационных процессов в городских и районных администрациях	210
Мануилов И.А. Кейнсианская теория государственного регулирования экономики в условиях становления Донецкой Народной Республики	219

C O N T E N T S

REGIONAL GOVERNMENT AND LOCAL SELF – GOVERNMENT

Vasilenko D.V. Role of State Regional Policy in Overcoming the Asymmetry in Administrative Territorial Sectioning	4
Pozhidaiev A.Ye., Sukhodolskaia L.V. Consulting as One of Directions of Enhancing the Competitiveness of the Region's Economy	11

MECHANISMS OF PUBLIC ADMINISTRATION

Makovetsky S.A. Using the mechanism of investment in educational activities as a factor in the development of the economy of the Donetsk People's Republic	16
---	----

SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF PUBLIC ADMINISTRATION

Baryshnikova L.P., Filipyuk O.A. PPP management model in the housing and utilities sector	24
Beganskaya I.Yu., Chernobaeva S.V. Theoretical and methodical approach to the consideration of the concept of «export potential»	30
Bukhtiyarova A.A., Kuzmenko V.V. Optimization of organizational and methodological aspects of preferential drug supply for the population of the DPR	35
Loskutova V.V. Modern conceptual and managerial approaches to innovative development	42
Naumenko S.N. Forms of organization of the system of public tender purchases	49
Rudchenko T.I. Contemporary Aspects of Inequality of Proceeds and the Way They Influence Potentialities of Economic Growth	54
Tsyganov A.R., Kirienko O.E. Industrial Tourism: Expediency and Prospects of Development in Donetsk People's Republic	62
Chernetskiy V.Yu. Peculiarities of formation of System of Public Health in Donetsk People's Republic on the Basis of Learning the Overseas Experience	70
Shemiakov A.D. Trade Unions and Conditions of Establishing the New State System and Their Role in Developing Organs of Public Control	82

PROBLEMS OF FINANCIAL, CREDIT AND BANKING SYSTEM

Dovgan A.S. Enlargement of Sales the factor of Growing the Purchasing Power of Financial Assets	93
--	----

Petrushevskaya V.V., Sharyi K.V. Methodical Set of Instruments of Financial and Economic Attractiveness of Legal Entities.....	100
Pushkareva N.A. Problems and Prospects of Developing the Fiscal System of Donetsk People's Republic.....	107

BUSINESS, MANAGEMENT, MARKETING

Bradul N.V. Architecture approaches to managing information of an educational institution.....	114
Veretennikova O.V., Lemeshko Ye.V. Potentiality of Researching Peculiar Features of an Enterprise's Functioning.....	121
Voziyanova N.Yu. Marketing tools for the development of export potential.....	127
Gubernaia G.K. Marketing as the System of Information Supply of the Market Mechanism of Dynamic Economic Equilibrium.....	133
Davlianidze Ya.S. Restructurization of Enterprises of Coal Industry as the Modern Way of Adapting to Changes of the Outer Environment.....	142
Zabarenko Yu.A. Global Experience in Applying Methods of Optimization of Enterprises Taxation.....	148
Kretova A.V. Theoretical views on the nature and development of management.....	155
Podgornyi V.V. Methodological Foundations of Concept of an Organization's Management.....	161
Pripoten V.Yu. Analysis of the Overseas Experience in Backing the Development of Corporate Social Responsibility in the Social Business Sector.....	177
Ulianitskaia O.V. Peculiarities of the System of Response to Threats for an Enterprise's Economic Safety Social and Humanitarian Aspects of Management.....	183

SOCIAL AND HUMANITARIAN ASPECTS OF MANAGEMENT

Ganich L.V. Peculiarities of Developing the Labour Potential of Employees in an Organization.....	190
Tarusina N.E. Concept of Training Specialists in Information Technologies for the Innovative Community.....	196

RESEARCH PAPERS OF YOUNG SCIENTISTS

Vishnevskaya I.P. Modern approaches to evaluating the performance of public servants.....	206
Iovenko M.V. Directions for improving information and communication processes in city and district administrations.....	210
Manuilov I.A. Keynesian theory of state regulation of the economy in the conditions of the formation of the Donetsk People's Republic.....	219

УДК 332.12

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ПРЕОДОЛЕНИИ АСИММЕТРИИ В АДМИНИСТРАТИВНОМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ ДЕЛЕНИИ

**ВАСИЛЕНКО Д.В.,
канд. экон. наук, ст. преподаватель
кафедры теории управления и
государственного администрирования
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе Донецкой Народной
Республики»**

В статье показана сущность асимметрии в административном территориальном делении. Выделены основные причины появления феномена проблемных, неразвитых или депрессивных территорий. Отражено понятие государственной региональной политики. Систематизированы пути преодоления асимметрии в административном территориальном делении при помощи государственной региональной политики.

Ключевые слова: государственная региональная политики; асимметрия; территории; государство; развитие.

The article shows the essence of asymmetry in the administrative territorial division. The main causes of the phenomenon of problem, undeveloped or depressed areas are identified. The concept of the state regional policy is reflected. The ways of overcoming asymmetry in administrative territorial membership with the help of state regional policy are systematized.

Keywords: state regional policy; asymmetry; territories; state; development.

Постановка проблемы. Территория любого большого образования (крупной административно-территориальной единицы, в т.ч. области или региона) отличается широким многообразием основных факторов, способствующих демонстрировать её способность не только к устойчивому восприятию, но возможной нейтрализации (торможения) влияния как внешних, так и внутренних сил. Такая способность в полной мере оказывает воздействие на сохранение целостности названных территорий, выступающих частью общей территории государства. Как справедливо отмечается в работе [1, с.56]: «при всём разнообразии природных и иных характеристик любого современного федеративного государства его целостность, политическая и социальная стабильность зависят от степени регионального единства комплекса социальных благ и способности хозяйства каждой из территорий его обеспечивать». Однако, несмотря на, казалось бы, очевидное, по факту наблюдаются значительные различия в экономическом и социальном развитии многих территорий (начиная от областей или регионов и заканчивая крупными населёнными пунктами – городами). Сопряжено это с тем обстоятельством, что очень сложно добиться в действительности такой способности от сложившегося хозяйства на каждой территории. Каждый хозяйственный комплекс отдельной территории формировался под воздействием собственных условий (предпосылок) и факторов (причин и движущих сил) на протяжении различных временных периодов. В результате сложилась определённая видовая (отраслевая) структура, способная продуцировать лишь те товары, которые возможно производить в сложившихся обстоятельствах.

Анализ последних исследований и публикаций. Наличие экономической и правовой асимметрии в территориальном развитии усиливает комплекс противоречий как по

горизонталю между отдельными территориальными образованиями (регионами, районами, городами), так и по вертикали – между центром и регионами (территориями). Реальная асимметричность в большинстве государств означает, что отдельные территории не устраивает принятый среднестатистический уровень децентрализации, они стремятся к чему-то большему [3, с.50]. Поэтому центральная и местная власть должны договариваться о возможном балансе своих интересов с тем, чтобы не возникали центробежные силы на местах. Специалистам хорошо известно о том, что центробежные процессы определяют уровень развития региональных интересов, потребностей и амбиций и наоборот, а для того, чтобы такие процессы не набирали силы, необходимо реально заниматься децентрализацией. Под децентрализацией следует понимать передачу или делегирование ответственности за ряд ключевых решений, а, следовательно, и передачу соответствующих этой ответственности прав на нижние уровни управления, в нашем случае из центра на места (регионам и другим территориальным образованиям). Здесь следует согласиться с утверждением о том, что «если децентрализация предполагает издержки, то можно сравнить издержки и выгоды от децентрализации и выбрать эффективную модель. Эффект от децентрализации тем выше, чем больше межрегиональные различия в спросе на определённые общественные блага, чем ниже эластичность спроса на них. Издержки же децентрализации возникают (если возникают) только в виде потери части экономии от масштаба в сфере управления и в сфере производства общественных благ» [2, с.23].

Актуальность. Именно сложившиеся пропорции в территориальном и отраслевом разделении труда во многом определяют существующие различия в наборе условий (предпосылок) и факторов (причин и движущих сил) развития территорий, даже соседних. Как следствие возникают симптомы возможного разрушения территориальной целостности таких образований, основным проявлением которых является наблюдаемая асимметрия в административно территориальном делении и развитии отдельных территорий.

Целью работы выступает определение роли государственной региональной политики в преодолении асимметрии в территориальном административном делении.

Изложение основного материала исследования. Асимметрия в административно территориальном делении и развитии отдельных территорий приобретает такие формы, как экономическая асимметрия и правовая асимметрия в территориальном развитии. «Под экономической асимметрией понимается возможность регионов воздействовать на структуру производства и распределения благ таким образом, что итоговое распределение потребляемых благ становится устойчиво неравномерным. Под правовой асимметрией понимается существенно различная результативность воздействия регионов на политику государства в целом» [2, с.26].

Одним из проявлений асимметрии в административно территориальном делении и развитии отдельных территорий на практике становится возникновение территорий со специальным статусом (независимо от того, является ли государство унитарным, или федеративным [3, с.46]. Другим существенным обстоятельством, провоцирующим возникновение территорий со специальным статусом, становится спорадический характер протекания экономических процессов и появления экономических явлений, выпадающих из сложившегося ряда. В качестве примера можно привести последствия экономических реформ, направленных на изменения экономического способа производства (которые в массовом порядке были предприняты на территории бывшего Советского Союза). Среди таких последствий, которые болезненно отразились на динамике экономического развития большого количества территориальных образований, можно назвать: изменение форм собственности на средства производства, широкое применение конкурирующих начал в производственных отношениях, применение рыночных начал в ценообразовании на

основные факторы производства (природные, материальные и трудовые ресурсы) и прочие. В итоге на многих территориях появились признаки деградации: началось разрушение материальной базы, усилилась депопуляция населения, обострились экологические проблемы.

Постепенно из многих населённых пунктов начался широкий исход населения, над отдельными территориями навис «дамоклов меч» опустения. Обострились хронические проблемы территорий из-за разной скорости их развития. Одни территории успешно воспользовались сложившейся ситуацией и активно начали искать пути эффективного развития. Другие – не сумели «вписаться» в сложившийся тренд и начали постепенно, но уверенно отставать в своём развитии. Стал артикулироваться вопрос о предоставлении таким территориям некоторого статуса, пользуясь которым можно было бы попытаться кардинальным способом изменить сложившиеся тенденции. Представители научной общественности вместе с практиками занялись поиском формулировок, согласно которым такой статус стал бы возможен на практике. Последовал целый ряд предложений, в соответствии с которыми стало возможным выделить такие территории:

во-первых, как проблемные территории, где под проблемной территорией предложено понимать территорию, на которой имеют место проблемы общественного, экономического или экологического характера [4; 5, с.45], или территории, имеющие наихудшие социально-экономические показатели среди неразвитых и депрессивных территорий;

во-вторых, как неразвитые территории, где неразвитая территория представляет собой область экологически обусловленной и исторически сложившейся целесообразности «неинтенсивного» («экстенсивного») хозяйства [6, с.115], или территории, социально-экономические показатели состояния которых как минимум в течение многих лет (десятилетий) были ниже средних по стране;

в-третьих, как депрессивные территории, где под депрессивной территорией предлагалось понимать территорию, экономическое состояние которой в силу объективных, исторических условий существенно ниже среднего в стране) [7, с.65], или такие локальные образования, в которых через экономические, политические, социальные, экологические и другие причины перестают действовать стимулы саморазвития, следовательно, нет оснований рассчитывать на самостоятельный выход из кризисной ситуации; [8], или территории, социально и экономически развитые в прошлом, но положение которых устойчиво ухудшается на протяжении длительного периода времени и т.д.

Однако вопрос об отнесении отдельных территорий к категории проблемных, неразвитых или депрессивных остаётся по-прежнему дискуссионным в научно-методическом плане. Из-за неразработанности чётких критериев определения такого рода территориальных образований данная проблема уже достаточно продолжительное время решается половинчато. «Существующие методические подходы к оценке кризисных состояний и обоснованию мер по их преодолению делают акцент на достаточно длительном ухудшении (по сравнению с докризисным периодом) основных социально-экономических показателей жизнедеятельности на той или иной территории» [9, с.128], что является следствием их (критериев) расплывчатости и во многом делает их условными, касающимися лишь отдельных групп территорий.»

Чётких универсальных предельных уровней показателей социальной и экономической дифференциации развития отдельных частей страны, нарушений в структуре и пропорциях хозяйственных комплексов, концентрации использования некоторых видов ресурсов на отдельных территориях, разной скорости протекания экономических процессов, при достижении которых определяется необходимость непосредственного вмешательства государства, не существует. Наиболее распространёнными являются:

сравнения межтерриториальных диапазонов в обобщающих показателях в отношении к средним величинам показателей по стране, определения территорий с максимально большими отклонениями от средних и сравнение показателей между собой;

сравнения изменений долей структуры секторов экономики, структуры видов экономической деятельности, используемых на данной территории, и появления и сохранения асимметрии;

сравнения изменений качественных (удельных) показателей концентрации и специализации на отдельных территориях как следствия неравномерного размещения различных отраслей и сфер общественного производства и возникновения поляризации в развитии отдельных территориальных единиц при территориальном делении;

сравнения скоростей изменений (темпов прироста) основных показателей экономического и социального развития одной территории по сравнению с другой и возникновения экономических неравенств в территориальном развитии.

Приведенный перечень возможных характеристик параметров территориального развития, по которым можно судить о критериях критичности, не является окончательным и по-прежнему требует своей конкретизации. Поэтому, несмотря на, казалось бы, существующее понимание в среде научных работников и практиков необходимости наличия таких критериев, тем не менее, сохраняется общественный запрос на поиск более чётких методов оценивания, которые бы в полной мере отвечали своему назначению.

Таким образом, появление феномена проблемных, неразвитых или депрессивных территорий проявляется как вынужденная реакция на сложившуюся асимметрию в административно территориальном делении и развитии отдельных территорий, а также на несовершенные отношения между центральными органами власти и органами местного самоуправления на местах. Чрезмерная централизация властных полномочий на фоне асимметрии в административно территориальном делении и развитии отдельных территорий порождает неуверенность в своём будущем отдельных территориальных образований и неспособность самостоятельно не только решать возникающие проблемы, но и обеспечивать необходимый тренд в территориальном развитии.

Одной из причин появления проблемных, неразвитых или депрессивных территорий становится неглубоко продуманная государственная региональная политика. По своему назначению государственная региональная политика должна иметь дело с разрешением проблем, сопряжённых со значительными территориальными отличиями в уровнях экономического и социального развития и благосостояния населения, с экономическим возрождением территорий. Известно, что региональная политика проводится на следующих уровнях: государственная региональная политика; политика отдельных регионов. При этом государственная региональная политика представляет собой систему целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов, а политика отдельных регионов – систему целей и задач органов государственной власти на региональном уровне и органов местного самоуправления по управлению политическим, экономическим и социальным развитием [10, с.143].

В последние годы термин «государственная региональная политика» прочно вошёл в научный лексикон не только учёных, но и практиков. При этом используют этот термин в большинстве своём спонтанно, очень часто совмещая его с региональным управлением, или региональным развитием. Принципиальным моментом в этом случае относительно использования термина «государственная региональная политика» является понимание его в широком и узком значении. Если в широком понимании «государственная региональная политика» предполагает деятельность государственных институтов, направленную на создание экономических, организационных и правовых (административных) инструментов по соединению государственных и региональных

интересов относительно развития экономики и социума в целом по стране, то в узком смысле слова «государственная региональная политика» сводится к деятельности государственных институтов на уровне регионов по обеспечению соединения государственных и региональных интересов относительно развития экономики и социума непосредственно в масштабах отдельно взятого региона, или территориальных образований, входящих в его состав.

Если государственная региональная политика или государственная политика территориального развития предполагает разработку комплекса мер экономического, организационного и правового содержания, направленных на решение проблем, сопряжённых с ослаблением противоречий между существующими уровнями иерархии властных отношений, то региональная (местная) экономическая политика – разработку комплекса экономических целей и мер государства и органов регионального уровня управления, обеспечивающих решение долгосрочных (стратегических) и краткосрочных (тактических) задач развития в соответствии с интересами страны и населения, проживающего на установленной территории.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что государственная региональная политика или государственная политика территориального развития является тем стержнем, опираясь на который каждый регион, каждая отдельно взятая территория (территориальное образование) должны формировать возможные перспективы своего развития, опираясь при этом ещё и на существующие потенциалы: природный, производственный, трудовой, организационный, информационный и др. При этом «государственная региональная политика должна строиться на продуманной взвешенной системе долгосрочных и комплексных мер, обеспечивающих целенаправленное развитие интересов регионов в русле общенациональных и общегосударственных интересов. В этой системе доминирующая роль должна принадлежать разработке действенных механизмов, ибо политические решения, как бы амбициозно и эффективно ни звучали в предвыборных лозунгах, рано или поздно непременно натолкнутся на неотработанность экономических мер, за которыми стоят реальные судьбы людей, их будущее» [11, с.20-21].

Важным дополнением к изложенной выше мысли представляется точка зрения о том, что «если исходить из тезиса, что политика – это искусство компромисса, то государственная региональная политика – это искусство компромисса интересов государства и регионов. Взвешенная государственная региональная политика не должна отражать односторонние приоритеты как таковые ни государства, ни регионов» [12, с.6]. В этом случае посредством государственной региональной политики или государственной политики территориального развития государство реализует такую важную свою функцию морального авторитета, как гаранта социальной справедливости, направленную на преодоление существующих межтерриториальных различий в экономическом развитии.

Названная политика будет эффективной тогда, когда все регионы признают приоритет государственных интересов, само государство создаёт благоприятные условия для реализации местных интересов, а также будут обеспечиваться гарантии государственной поддержки развития отдельных территорий, не только получающих специальный статус, но и нуждающихся в помощи при решении важных местных проблем. Если первое условие не вызывает никаких сомнений и требует лишь чёткого определения и возможной территориальной локализации государственных интересов, а второе – ограничения чрезмерных аппетитов на властные полномочия в экономической сфере, то третье условие предполагает необходимость закрепления государственной региональной политики на длительный период времени. Сопряжено это с тем, что протекание экономических процессов на отдельных территориях не всегда совпадает с задаваемыми с центра параметрами и может существенным образом не только отличаться

от некоторых нормативных величин, но и варьироваться в значительных пределах в масштабах всего государства в разрезе административно-территориального членения.

Собственно последнее предопределяет необходимость в чёткой очерченности и легитимности возможных правил поведения между отдельными территориями и государством на принципах, например, эквивалентности, государственно-частного партнёрства и законопослушания при осуществлении управленческих воздействий на территориальное развитие, а не использование для этого местных эгоистических предпочтений и пробивной силы местных элит. В связи с этим можно предположить, что государственная региональная политика или государственная политика территориального развития должна основываться в значительной степени на разумном балансе государственных и территориальных интересов, а стержнем такой политики должна выступать деятельность, направленная на цивилизованное (основанное на разработке и соблюдении чётких правил) использование имеющихся преимуществ каждого в отдельности территориального образования. Баланс государственных и территориальных интересов должен основываться на рациональном сочетании властных полномочий с использованием уже существующих моделей распределения (разграничения) компетенций (полномочий) между уровнями власти. По крайней мере, на настоящее время известно о пяти моделях такого распределения [13, с.73-74], выбор которых зависит не только от формы государственного устройства (федеративного или унитарного), но и содержания складывающихся взаимоотношений как по вертикали, так и по горизонтали общественных отношений.

Так уж сложилось исторически, что государственная региональная политика или государственная политика территориального развития ранее на постсоветском пространстве охватывала все вопросы, касающиеся экономического и социального развития, причём независимо от степени децентрализации или концентрации властных полномочий. Однако с переходом к договорным отношениям во всех сферах, доминирующей стала политика, понимаемая в довольно узком сегменте, как сглаживание различий в уровнях развития отдельных районов. Бремя её реализации ложится в основном на центр [14, с.62].

В то же время, по мнению отдельных авторов, смысл государственной региональной политики должен быть существенно шире и касаться, в первую очередь, территориальной организации воспроизводства ресурсов. Именно территориальная организация воспроизводства ресурсов в масштабах всего государства должна быть положена в основу такой политики из-за необходимости обеспечения рационального не только потребления ресурсов, но и сохранения и по возможности наращивания экономического потенциала как в масштабах всего государства, так и в границах отдельных территориальных образований. К сожалению, пока что этого не происходит, поскольку «через региональную политику государство реализует свою функцию «гаранта социальной справедливости», преодолевающего региональные неравенства. И в этой своей ипостаси оно нередко входит в конфликт с самим собой, поскольку другие его функции и, соответственно, направления социально-экономической политики нередко основываются на соображениях экономической эффективности применяемых решений и в определённом смысле противостоят его социальной функции. Эта двойственность становится особенно заметной при проецировании проблемы непосредственно на региональный уровень» [12, с.11-12].

Поэтому нельзя не согласиться с точкой зрения о том, что выверенная государственная региональная политика является подспорьем экономического развития, сохранения территориальной целостности и поддержания национальной безопасности государства. Для её разработки необходимо проведение межрегиональных сопоставлений уровня социально-экономического развития, оценки потенциала регионов и определение

места каждого конкретного региона в общей совокупности. Базой таких сравнений должна послужить комплексная система показателей официальной статистики как целостная совокупность наиболее весомых индикаторов состояния и тенденций основных региональных процессов и явлений [15, с.51].

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Существующий мировой практический опыт свидетельствует о том, что в разные периоды в странах доминирует одна из составляющих государственной региональной политики: при экономическом росте внимание уделяется составляющей выравнивания, в кризисный период – стимулированию развития территорий. Как справедливо отмечал А. Гранберг, «золотое правило государственной региональной экономической политики: подтягивание отстающих, не тормозя передовых. Идея равномерности территориального развития не конструктивна. В современном экономическом пространстве России не достаёт регионов-локомотивов, полюсов и коридоров развития. Поэтому государство должно содействовать реструктуризации промышленных агломераций, формированию технополисов, свободных экономических зон и т.п., усиливающих структурное разнообразие экономического пространства, но вместе с тем способствующих его более эффективному функционированию» [16, с.56-57]. Поэтому выбор основных ориентиров в современном и перспективном территориальном развитии всегда будет оставаться важным вопросом. Тем более что ликвидация необоснованных различий в социально-экономических условиях развития любого государственного образования должна представлять собой одно из главных направлений государственной региональной политики.

Список использованных источников

1. Донченко Ю.В. Социально-экономические аспекты оценки и регулирования территориальной асимметрии в развитии административных районов / Ю.В. Донченко, А.В. Евченко, С.С. Железняков // Вопросы статистики. – 2004. – № 8. – С. 56-61.
2. Клисторин В.И. Экономические основания бюджетного федерализма / В.И. Клисторин // Регион: экономика и социология. – 2001. – № 4. – С. 18-34.
3. Туровский Р. Баланс отношений «Центр-регионы» как основа территориально-государственного строительства / Р. Туровский // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 12. – С. 43-50.
4. Итоги науки и техники: Серия География зарубежных стран. Том 16. – ВИНТИ, 1972. – 264 с.
5. Проблемные регионы ресурсного типа: прогнозирование и реализация программ освоения / под ред М.К. Бандмана, В.Ю. Малова. – Новосибирск, 1998. – 216 с.
6. Территориальная структура хозяйства староосвоенных регионов / Г.А. Приваловская, С.А. Тархов, А.И. Трейвиш и др. – М.: Наука, 1995. – 181 с.
7. Мансурова Г.И. Депрессивные регионы: основные понятия и причины перехода в депрессивное состояние / Г.И. Мансурова // Вестник УлГТУ. – 2015. – № 1. – С. 65-68.
8. Стеценко Т.А. Анализ региональной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econbooks.ru/books/part/19016>
9. Лексин В. Социальная разгрузка депрессивных территорий: северный вариант / В. Лексин, А. Швецов // Вопросы экономики. – 2001. – № 11. – С. 128-139.
10. Николаев М. Научные основы региональной экономической политики / М. Николаев, М. Махотаева // Федерализм. – 2003. – № 2. – С. 141-156.
11. Горегляд В. Финансовые проблемы региональной политики в России / В. Горегляд // Федерализм. – 2002. – № 4. – С. 6-38.

12. Суспицын С.А. Пространственная результативность государственного регулирования / С.А. Суспицын // Регион: экономика и социология. – 2003. – № 2. – С. 3-17.

13. Василенко В.Н. Распределение компетенций (полномочий) между органами государственной власти и органами местного самоуправления / В.Н. Василенко // Региональное (областное) самоуправление. Сборник научных трудов; НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований; Редкол.; Мамутов В.К. (отв. ред.) и др. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 166 с.

14. Пчелинцев О.С. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики / О.С. Пчелинцев, В.Я. Любовный, А.Б. Воякина // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 62-68.

15. Жиленкова М.М. Система показників оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України / М.М. Жиленкова // Статистика України. – 2005. – № 4. – С. 51-53.

16. Гранберг А. Экономическое пространство России: трансформации на рубеже веков и альтернативы будущего / А. Гранберг // Общество и экономика. – 1999. – № 5. – С. 49-65.

UDC 332.1

CONSULTING AS ONE OF DIRECTIONS OF ENHANCING COMPETITIVENESS OF THE REGION'S ECONOMY

**POZHIDAEV A.E.,
PhD in Public Administration, Associate
Professor, Head of the Department of State
Governance and Customs
Lugansk Taras Shevchenko National University;
SUKHODOLSKAIA L.V.,
Teacher of Public Administration
Lugansk Taras Shevchenko National University**

В статье рассмотрены консалтинговые услуги, которые давно являются неотъемлемой частью функционирования всей бизнес-системы в развитых странах. В результате проведенного исследования в статье обосновано, что рынок консалтинговых услуг вполне сопоставим с другими сферами бизнеса с точки зрения финансирования и прибыли. Доказано, что участие профессиональных консультантов происходит на постоянной основе в решении различных бизнес-задач, а рынок консалтинговых услуг является профессиональным и конкурентным.

Ключевые слова: анализ, ассортимент, конкуренция, консалтинг, менеджмент, поддержка, рекомендация, сервис, управленческий консалтинг, экономика.

The article demonstrates the consulting services which are an integral part of the functioning of the entire business system in developed countries for a long time. As a result of the study the article proves that the market of consulting services is quite comparable with other areas of business in terms of financing and profit. It is proved the participation of professional consultants is on a regular basis in solving various business problems, and the market of consulting services is professional and competitive.

Keywords: analysis, assortment, competition, consulting, management, support, recommendation, service, management consulting, economics.

Problem Statement. The ever-increasing complexity of the economic conditions of economic activity forms specific problems and the solution of which increasingly requires the development of

new methods of doing business. The entrepreneurs and investors are in need of specialists to participate in their activities which would bring new theoretical and practical mechanisms to improve their activities when the problems solve. The accumulated management experience, the ever-increasing importance of information, the increasing importance of acquired knowledge led to the complexity of their recommendations, types and methods of formation. The need which appeared to make a scientific decision has increased the importance of optimizing recommendations. For this reason, the question of the development of such activity as management consulting becomes relevant in our reality.

The analysis of last publications demonstrated that we need to use international experience in the process of development of management consulting. Native and international scientists have devoted their scientific works to theoretical and practical issues of information and advisory activities, they are: A. Van den Ben, G. Buford, V. Goncharov, G. Kaletnik, V. Mesel-Veselyak, V. Ryabokon, P. Sabluk, M. Fedorov and others.

The relevance of this article is caused to the fact that the modern market gives all new requirements for successful business, but in this regard, there are some problems such as economic, information or legal.

The purpose of this article is a scientific substantiation for the development of such range as consulting to improve the competitiveness of enterprises.

Research. Strengthening the influence of information and consulting technologies is a characteristic feature in the development of the state that is aimed at the implementation of the program of innovation and investment modernization of enterprises.

The study of international experience has demonstrated that the organization of consulting activities in the EU and America has significantly increased the efficiency of company management which is a prerequisite for the current stage of development of the CIS countries.

Economic and administrative reforms that orient the national economy to improve competitiveness are carried out in any state. This leads to the intensification of scientific activities and without it is impossible to carry out progressive structural reform that is aimed at sustainable development of the national economy.

Modern management has many ranges. Representatives of the classical school are A. Smith and D. Riccardo who popularized the policy of liberalism, and the brightest representative of the neoclassical was A. Marshall. And J. Keynes formed his concept of a market economy as an integrated system. But when we talk about management consulting the origins were such scientists as Frederick Taylor (early 20s of the XX century), in the 70s of the same century this range was engaged by P. Drucker, R. Metzger, etc.. Their work has formed a conceptual understanding of the categories that are used in real life in the management and in different research.

Modern approaches to consulting activity consist of two aspects:

consulting – as specific recommendations;

consulting – as a process of developing recommendations.

Thus, consulting exists as an object, and as a process it is performed. Under such conditions, the following approaches to management consulting can be formed:

- the first approach considers consulting as a broad functional process. Steele defines it as any form of assistance in relation to the process or structure in which the consultant is not responsible for the tasks but provides continuous assistance to those who are responsible for it [5].

- the second approach considers counseling as an individual specialized service and the number of requirements that it should have. If you systematically study Metzger's works you can see that he considers management consulting as a service provided by specially trained competent professionals who identify management problems at the customer, analyze them and offer solutions.

According to the European Federation of Management Consultancies Associations (FEACO) [4], the American Association of Economic and Management Consultants (AMCF) [2], and the Institute of Management Consultants, these two approaches are complementary. They define

management consulting as the provision of independent assistance, analysis, estimate and solutions to existing problems in the organization.

The invitation of a consultant for cooperation is prestigious and testifies to the good business reputation of many companies in countries with developed economies in the era of globalization.

The methodology of management consulting consists of several aspects under modern market conditions: from the formation of the problem to the documentation of the results [3]. Respectively, the consultation process regardless of the problem consists of the following stages: analysis, synthesis, information assessment of the proposed recommendations. The procedures performed by the consultants are different under each of the selected stages of the consultation process.

The importance of consulting consists of the methodology for providing information support to enterprises which should be suitable for a wide range of consulting tasks; able to identify and form recommendations when complex tasks arise; available for use and study; flexible, capable of change in order to ensure greater efficiency and consequently improve the quality of services provided. At this stage of development of the science of management consulting, consulting methodology is based on the General theory of systems, mathematical models, logic and algorithms, decision theory, etc.

The main task of the information and consulting methodology is to provide methods for solving consulting problems to persons who form recommendations for the elimination of emerging problems.

Based on this, the provision of consulting services can be considered as a sequence of actions to identify consulting problems, their assessment and formation of recommendations for their elimination with a given degree of detail. However, it should be recognized that management consulting as one of the types of intellectual property has its own characteristics [1]:

- the product of consulting activities are recommendations for solving consulting problems;
- consulting procedures go through the stages of transformation;
- different specialists are involved in different stages of the consultation process and it depends on the existing problems;
- incorrectly set consulting tasks create barriers to the formation of consulting recommendations but at the same time they create a wide range for the manifestation of creative abilities of the consultant;
- consulting problem is a component in ordered hierarchy of problems and it is a part of the problems of a higher level;
- consulting by its nature has a multivariate nature and it is formed on the basis of scientific knowledge in the process of various recommendations.

The possibility of consulting problems of different levels is due to the use of different principles, the main of which are: the principle of hierarchy of the description of problems, multi-stage counseling, typing and unification of consulting advice and methods of counseling.

All these principles are used in the implementation of the relevant information and consultation process plan. This plan is presented in the form of a logical scheme and displays the sequence of operations during the management consulting.

One of the examples of information consulting can be modeling, optimization, forecasting, adjustment of management processes. Each procedure has a certain set of parameters formed on the basis of outgoing data, mathematical models, consulting recommendations and criteria for their estimate. This algorithm remains unchanged for different problems and levels throughout the consultation process.

In our opinion it is necessary to generalize the theory and methodology of providing information support to enterprises as one of the main directions of development of management science of the twentieth century because at different stages of the consulting process use various sets of works.

Consulting is a purposeful process of providing services by a person which forms unique recommendations, develops strategies, determines goals and objectives of their achievement on the basis of the received information, personal experience and knowledge.

The effectiveness and quality of the services depends on the professional qualities of the consultant. So the particular importance is the relationship between the consultant and the consumer and this relationship will be manifested in their fruitful cooperation. As a result of successful completion of the consulting work the customer will not identify success with the quality of the work but with the personality of the consultant. Such personalization is due to the need to allocate consultants as in the market of consulting services buy not the service but the consultant who provides it.

The definition of consulting as an information and consulting process makes it possible to understand the essence of the consulting methodology the main task of which is to provide the consultant with methods for solving consulting problems-quantitative, qualitative, based on the General theory of systems, the theory of algorithms, mathematical logic, etc.

Every consumer wants to take a quality service that is why management consultant needs to provide clear and optimum recommendations to conduct effective counseling. The scheme of optimization of consulting recommendations is on figure 1.

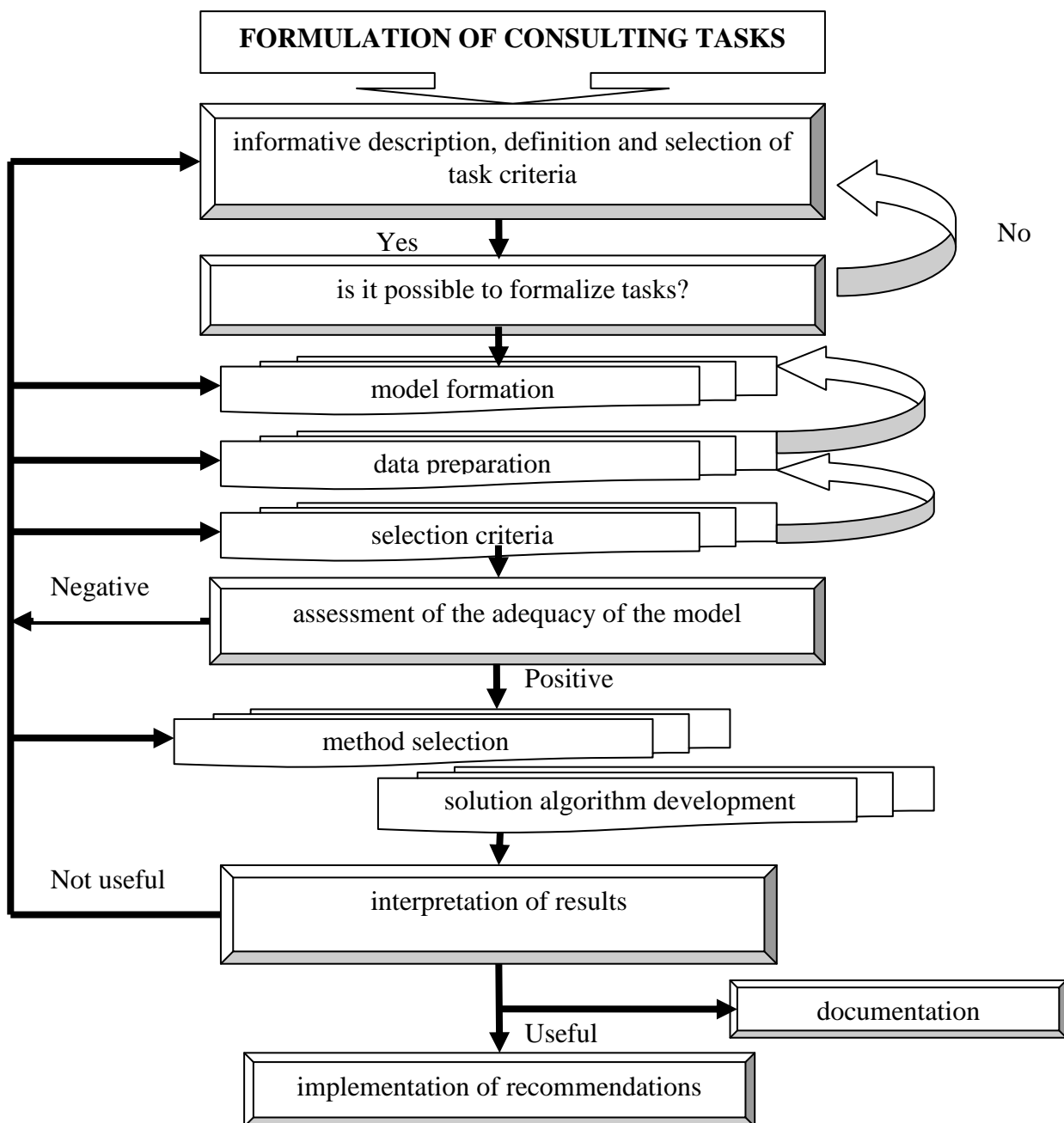


Fig.1. Scheme of optimization of consulting recommendations

Conclusions on this research and directions of further development in this range. The study demonstrated that to attract information and consulting services is one of the most important mechanisms to improve the competitiveness and efficiency of modern enterprises.

After examining the international experience of consulting it can be concluded that developed countries pay great attention to management consulting, so they move to a new innovative level of their development. For European and American companies the involvement of a consultant is an indicator of a high level of business reputation and prestige of the company.

However, the CIS market of consulting services is at a very low level due to a number of unresolved problems.

Список использованных источников

1. Association of Consultants for Economics and Management (ACEM) [Electronic resource]. – Access mode: <http://akeu.ru>
2. Association of Management Consulting Firms (AMCF) [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.amcf.org>
3. Buford, J.A. Management in Extension: OSU Extension /J.A. Buford, A.G. Bedeian, J.R. Lindner. – Ohio USA, 1995. – 337 p.
4. European Federation of Management Consultancies Associations [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.feaco.org/>
5. Steele F. Consulting for Organizational Change / F. Steele. – Amhest, MA: University of Massachusetts Press, 1975. – P. 3.

УДК 338.24.01

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

МАКОВЕЦКИЙ С.А.,
канд. экон. наук, преподаватель кафедры
гражданского права и процесса
ГОО ВПО «Донецкая академия внутренних
дел МВД ДНР»

В статье рассмотрен концептуальный подход к изучению возможности увеличения предоставления образовательных услуг иностранным гражданам. Произведен анализ угроз и возможностей привлечения иностранных инвестиций в экономику Донецкой Народной Республики посредством механизма использования потенциала образовательных организаций высшего профессионального образования.

Ключевые слова: потенциал образовательных учреждений высшего профессионального образования, иностранные инвестиции, инвестиции в образование, программа по привлечению абитуриентов из Российской Федерации, Абхазии, Южной Осетии и стран Средней Азии, конкурентоспособность образования.

The article considers a conceptual approach to exploring the possibility of increasing the provision of educational services to foreign citizens. The analysis of threats and opportunities to attract foreign investment in the economy of the Donetsk People's Republic through the mechanism of using the potential of educational institutions of higher professional education has been made.

Keywords: the potential of educational institutions of higher professional education, foreign investment, investment in education, a program to attract applicants from the Russian Federation, Abkhazia, South Ossetia and the countries of Central Asia, education competitiveness.

Постановка проблемы. Инвестиционная деятельность – это деятельность субъектов на рынке инвестиций, целью которых является расширение экономического потенциала объекта инвестиций с помощью наиболее эффективных форм вложения капитала в рамках общей стратегии развития. Современная экономика все больше основывается на интеллектуальном капитале, знаниях и информации. В таких условиях человеческие ресурсы и интеллектуальный потенциал нации становятся главным богатством любой страны и главным инструментом в обеспечении национальной конкурентоспособности.

Государственные образовательные учреждения высшего профессионального образования Донецкой Народной Республики имеют значительный потенциал расширения предоставления образовательных услуг платежеспособным иностранным гражданам. Привлечение значительных иностранных инвестиций является толчком для развития многих отраслей народного хозяйства страны.

Анализ последних исследований и публикаций. Как самостоятельный раздел экономического анализа теория человеческого капитала оформилась только на рубеже 50-60 гг. XX в. В её выдвижении заслуга принадлежит известному американскому экономисту Т. Шульцу, а базовая теоретическая модель была разработана Г. Беккером. Важное значение в дальнейшем имели работы И. Бен-Порета (Ben-Porath, Yoram), М. Блауга, Э. Лэзера (Lazear, Edward), Р. Лэйарда (Layard, Richard), Дж. Минцера, Дж. Псахаропулоса, Ш. Розена (Rosen, Sherwin), Ф. Уэлча (Welch, Finnis), Б. Чизуика. Кудрякова Н.В. провела оценку экономической эффективности в систему

профессионального образования, Е.В. Анишин, М.Н. Янцов, М.А. Шашенкова с разных позиций раскрывают проблемы формирования человеческого капитала, дается оценка эффективности его использования, устанавливается связь оплаты труда с уровнем человеческого капитала.

В работах О.П. Королева, Ю.В. Хадиуллина, М.В. Черепанова дается оценка увеличения потенциала обученного человека.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что изменение социально-политических и экономических условий в Донецкой Народной Республике способствует возникновению новых подходов в области профессиональной подготовки кадров, оценки качества и экономической эффективности образования. Крайне необходимый переход к инновационной экономике, который основан на знаниях, обуславливает возрастание требований к человеческому капиталу, одной из важнейших составляющих которого является образование. Образование из отрасли принципиально затратной постепенно превращается в равноправного партнера, отрасль, которая может стать локомотивом развития определенного региона и страны в целом.

Проблема создания условий для повышения инвестиционной привлекательности сферы высшего профессионального образования является актуальной, а ее теоретическое исследование и решение позволит образовательным учреждениям и предприятиям более эффективно использовать свои ресурсы в деле развития экономики ДНР.

Таким образом, проблема разработки механизма привлечения инвестиций в образовательную сферу, и прежде всего иностранных, как фактора развития промышленной территории является актуальной.

Цель статьи: исследование возможности улучшения механизма привлечения инвестиций в образовательную деятельность и его влияние на развитие экономики страны.

Изложение основного материала исследования. До начала 2014 г. Донецкая область была одним из самых развитых промышленных регионов Украины – производила 19,7% продукции обрабатывающей промышленности Украины.

Донбасс в структуре промышленного производства Украины обеспечивал 24,6% общего объема производства, в том числе: Донецкая область – 18,5%, Луганская – 6,1%. Экономика Донецкой области была представлена 150 отраслями, на её территории находилось более 2000 промышленных предприятий, 800 из которых обеспечивали 23% экспортных поступлений Украины.

Область имела положительное сальдо внешней торговли. Прямые иностранные инвестиции за последние 5 довоенных лет увеличились в 3,7 раза, в то время как в целом по Украине – в 2,65 раза. Официальные межбюджетные трансферты в Донецкую область составляли в 1,1-2,2 раза ниже средних значений по стране [1, с.8].

Но на современном этапе развития Донецкой Народной Республики (далее ДНР), образованной вопреки военному перевороту в г. Киеве, резко обостряется проблема наполнения государственного бюджета.

Причины такого положения условно можно разделить на юридические и экономические.

К юридическим факторам относится прежде всего неопределённый политический статус территории – непризнанность ДНР, что влечёт за собой невозможность официальной перерегистрации предприятий и доступа к счетам, экспортным возможностям, угрозу конфискации собственности владельцев, находящихся под юрисдикцией Украины, при осуществлении предпринимательской деятельности на территории Республики.

К экономическим факторам относятся: разрушение в разной степени предприятия и уничтожение некоторых вследствие боевых действий; нарушение работы сферы

хозяйствования вследствие потери части экономических связей; транспортная блокада со стороны Украины; низкий платежеспособный спрос внутреннего рынка; недостаток оборотных средств у предприятий; низкая рентабельность производства; отсутствие или недостаточный объем инвестиций в экономику; недостаток в обеспеченности сырьем; неопределенность в рынках сбыта продукции; проблемы при организации внешнеэкономической деятельности; фактическое отсутствие конкуренции на территории как стимулирующего фактора.

Военные действия и политика Украины, направленная против Донбасса в течение последних лет, привели к резкому сокращению промышленного производства ДНР по отношению к предыдущему периоду. Появились проблемы, связанные с поставкой сырья и отгрузкой произведенной продукции, а также разрушением производственной инфраструктуры, что отрицательно сказалось на всей экономике Республики.

Одним из решений сложившейся ситуации в кратчайшие сроки без значительных капитальных вложений может стать стимулирование небольших производств. Рассмотрим более подробно одну из них, а именно: сферу высшего профессионального образования.

Колоссальный кадровый потенциал кафедр донецких университетов, который будет только множиться ввиду наличия аттестационных диссертационных советов по данным сферам, а также наличие целого ряда научно-исследовательских институтов, таких как Институт физико-органической химии и углехимии им. Л.М. Литвиненко, Институт проблем искусственного интеллекта, Институт прикладной математики и механики, Донецкий государственный научно-исследовательский, проектно-конструкторский и экспериментальный институт комплексной механизации шахт и др. создают благоприятные условия для подготовки высококвалифицированных специалистов технических и естественных наук [2].

К сожалению, основываясь на показателях количества учеников в учебных заведениях среднего образования, в ближайшие годы нас ожидает спад количества поступающих в Государственные образовательные учреждения высшего профессионального образования (ГОУ ВПО). Так, если считать, что все получившие среднее образование поступят в ГОУ ВПО на территории ДНР, то в 2019 г. это будет примерно 23800 человек, к 2020 г. – 21700 человек, к 2021 г. – 20000 человек [3]. Можно наблюдать заметную регрессию, что подтверждается и количеством поступающих в ГОУ ВПО ежегодно. Так, в 2008 г. это 21000 человек, в 2009 г. – 17500 человек, в 2010 г. – 18900 человек, в 2011 г. – 13300 человек [4].

При увеличении лицензионного объема в ГОУ ВПО одновременно происходит снижение количества абитуриентов. Так, в Донецком национальном техническом университете лицензионный объем равен 3220 человек для бакалавриата и 2497 человек для магистратуры [5]; в Донецком национальном университете это 4646 человек и 4031 человек соответственно [6]; в Донбасской национальной академии строительства и архитектуры это 1960 человек [7].

Помимо демографического фактора своё влияние оказывают и социальные: нежелание идти на специальность, после получения которой возникают проблемы с трудоустройством. Не каждый имеет возможность и желание уехать работать в другой город, не говоря о стране. К примеру, на территории ДНР выпускают такие уникальные, но маловостребованные в Республике специальности, как мехатроника и робототехника, нанофизика, компьютерная аэрогидродинамика и теплофизика, нефтедобыча, газодобыча и др. Кадры, готовящие молодых специалистов по таким направлениям нельзя терять, так как на их подготовку уходят десятилетия, но уменьшение количества абитуриентов может привести к их сокращению.

Выходом из сложившейся ситуации и одновременным решением проблемы с наполнением бюджета является привлечение абитуриентов из ряда регионов Российской Федерации, Абхазии, Южной Осетии и стран Средней Азии.

Следует сразу заметить, что мы не будем создавать конкуренцию образовательным учреждениям высшего профессионального образования, т. к. будем предоставлять возможность учиться тем, кто вследствие материального положения не имеет возможности поступить на аналогичное направление в РФ и странах Средней Азии. Например, обучение РФ на технической специальности ≈ 120000 рублей в год [8], проезд в общественном транспорте 17 рублей, аренда жилья – 20000 рублей в месяц (г. Ростов). В Казахстане обучение поступившему обойдётся в ≈ 93000 рублей в год [9], проезд – 16 рублей, аренда жилья – 15000 рублей в месяц (г. Астана). В Узбекистане стоимость обучения составляет 50000 рублей в год [10], проезд – 9 рублей, аренда жилья – 18000 рублей в месяц (г. Ташкент) (все суммы взяты с учётом курса национальных валют к российскому рублю к моменту написания статьи). В то же время в Донцке стоимость обучения на технических специальностях составляет от 16000 до 22000 рублей в год, проезд – 3 рубля в городском электротранспорте, 10-11 рублей в автобусах, аренда жилья – ≈ 6000 рублей в месяц. То есть затраты за 4 года обучения по образовательной программе бакалавриата и 2 года магистратуры значительно ниже по сравнению с соответствующими периодами в вышеуказанных государствах, тем самым давая возможность менее обеспеченным абитуриентам возможность получить высшее образование.

Основываясь на контрольных цифрах приёма в ДНР, можно констатировать наличие недобора в ГОУ ВПО в прошлых годах. КЦП для ДонНТУ составляет 1171 человек для бакалавриата и 529 человек для магистратуры [5]; для ДонННУ это 2154 и 999 человек соответственно [6], а для ДонНАСА это количество составляет 1285 человек [7]. Основываясь на показателях набора за последние годы, можно сделать вывод о наличии возможности принять абитуриентов из-за рубежа – при условии получения разрешения на обучение иностранных граждан, тем самым обеспечить нагрузку для профессорско-преподавательского состава.

По предварительной оценке один поступивший студент в год потратит в ДНР ≈ 100000 рублей. Сюда включены затраты на обучение, аренду жилья, транспортные услуги, питание и сопутствующие предметы быта. В Ростове за тот же период эти затраты составили бы ≈ 300000 -500000 рублей, что ещё раз показывает перспективность реализации предложенных программ по предоставлению высшего образования абитуриентам из-за рубежа.

Для Республики привлечение такого рода инвестиций может оказаться толчком для большинства сфер хозяйствования, например, таких, как жилищно-коммунальная, транспортная, продовольственная сферы и др. Речь идёт не только о затратах приезжих студентов. Увеличение набора в ГОУ ВПО поможет создать новые рабочие места и укрепить уже существующие. Улучшение материального положения сотрудников сферы образования послужит для них толчком к увеличению потребительской корзины, а это, в свою очередь, согласно круговороту доходов и расходов: «расходы одного – являются доходом другого», даст увеличение ВВП страны.

Выдвигая такое предложение, стоит сказать и о возможных трудностях его реализации и путях их преодоления.

Прежде всего у абитуриентов может возникнуть вопрос о признании диплома, полученного по программе привлечения. Решением проблемы непризнанности может стать Указ Президента РФ от 18.02.2017 №74 «О признании в Российской Федерации документов и регистрационных знаков транспортных средств, выданных гражданам Украины и лицам без гражданства, постоянно проживающим на территориях отдельных

районов Донецкой и Луганской областей Украины». Согласно ст. 1 Указа, временно, на период до политического урегулирования ситуации в отдельных районах Донецкой и Луганской областей Украины на основании Минских соглашений устанавливается, что в Российской Федерации признаются действительными документы, удостоверяющие личность, документы об образовании и (или) о квалификации, свидетельства о рождении, заключении (расторжении) брака, перемене имени, о смерти, свидетельства о регистрации транспортных средств, регистрационные знаки транспортных средств, выданные соответствующими органами (организациями), фактически действующими на территориях указанных районов, гражданам Украины и лицам без гражданства, постоянно проживающим на этих территориях [11]. То есть дипломы об окончании ГОУ ВПО на территории ДНР могут считаться действительными в РФ.

Немаловажным является вопрос престижности дипломов. Безусловно, современная молодёжь стремится поступить и окончить наиболее известный и уважаемый ГОУ ВПО. С другой стороны, престижность заведения не всегда коррелирует со знаниями. Для решения этой проблемы следует провести разъяснительные мероприятия, доведя до сведения абитуриентов информацию, что на территории Республики уровень образования ничуть не пошатнулся, остался на прежнем уровне. Также следует указать о наличии высококвалифицированного кадрового состава, готового предоставить высококачественное образование даже в таких востребованных направлениях, как нефтедобыча и газодобыча и др., как указывалось выше. В данный комплекс мероприятий можно включить Дни открытых дверей, рекламу в СМИ и интернете в РФ и странах Средней Азии, различные презентации на сайтах Министерства образования ДНР и соответствующих ГОУ ВПО, входящих в программу по приёму абитуриентов из-за рубежа.

Следующим негативным фактором может послужить незнание сложившейся криминогенной ситуации на границе. Ежедневно в телевизоре, газетах, радио и интернете можно услышать о происходящей на территории Республики агрессии со стороны Украины, обострение конфликтов в Сирии и т. д. Для решения этой проблемы до контингента абитуриентов необходимо донести, что боевые действия ведутся на границе, в то время как центральные районы, где основные местонахождения ГОУ ВПО, остаются достаточно удобными для проживания.

Также стоит упомянуть о возможности дистанционного обучения, то есть взаимодействие преподавателя и студента будет осуществляться на расстоянии. Такая форма будет содержать все присущие учебному процессу компоненты: цели, содержание, методы, организационные формы, средства обучения. Основным способом реализации такого обучения может стать международная сеть интернета, которая предоставляет огромные возможности интерактивности. Такое обучение имеет множество положительных черт. Оно позволит:

1. Снизить затраты на проведение обучения.
2. Сократить время на обучение (время в дороге на учёбу).
3. Участник самостоятельно может планировать время, место и продолжительность занятий.
4. Проводить обучение большого количества человек.
5. Повысить качество обучения за счет применения современных средств, объёмных электронных библиотек и т. д.

Не стоит забывать о заочной форме обучения, которая также обладает множеством положительных сторон:

1. Стоимость обучения на заочном отделении ниже стоимости очного обучения.
2. Конкурс среди студентов-заочников ниже в сравнении с аналогичной специальностью дневного отделения.

3. Важное преимущество, которое трудно получить студенту дневной формы – опыт и стаж работы. Студент-заочник может наработать его уже во время учёбы, а после получения диплома продвинуться по карьерной лестнице или перейти на должность, связанную непосредственно с полученной специальностью.

4. Людям, имеющим семью, проще учиться заочно, уделяя время и семье, и образованию.

5. Заочнику проще решить вопрос прохождения практики – практику такой студент проходит на собственном рабочем месте, где не нужно дополнительно вникать в специфику работы предприятия.

6. Полученные знания можно сразу применять на рабочем месте и вследствие этого уверенно двигаться вперед по карьерной лестнице.

7. Заочное обучение дает возможность общения с практиками, которые могут поделиться опытом и помочь советом.

8. У студентов-заочников формируются такие важные качества характера, как самоорганизованность и дисциплина.

9. Заочное образование даёт возможность оптимальной смены профессии, и затраты будут гораздо меньше, чем обучение и содержание студента, обучающегося на очном.

10. Дипломы очной и заочной формы идентичны.

Следующей проблемой может стать нежелание стран направлять своих потенциальных абитуриентов на обучение в ДНР. Как уже указывалось выше, ГОУ ВПО Республики могут принимать на обучение лиц, которые вследствие своего материального положения не могут оплачивать обучение на соответствующих направлениях подготовки у себя на Родине. Помимо этого, следует отметить, что мы готовы принять лишь малую долю того объёма абитуриентов, которые ежегодно поступают в ГОУ ВПО РФ и стран Средней Азии. В подтверждение этого приведём данные количества студентов в некоторых государствах, на которых будет сосредоточено наше внимание при реализации предложенной программы. В Российской Федерации это число составляет $\approx 5,3$ млн человек [8], в Казахстане – ≈ 459 тыс. человек [12], в Узбекистане – ≈ 288 тыс. человек [13]. Следует отметить, что в 2017 году в Узбекистане на бакалавриат подали заявления на поступление 786 тысяч абитуриентов, из которых только 80 тысяч были приняты [13]. Как мы видим, при таком количестве студентов, если мы, условно, будем принимать на обучение 10 тысяч человек в год, ГОУ ВПО Донецкой Народной Республики не станут серьезными конкурентами для университетов вышеуказанных стран, а только, наоборот, – по окончании обучения на Родину вернутся высококвалифицированные кадры.

Также необходимо сказать, что уже обучающиеся по предложенной программе студенты могут привлечь новых абитуриентов и послужить тем самым лучшим средством для преодоления проблем, указанных выше.

Автор предлагает создать программу по привлечению абитуриентов из Российской Федерации, Абхазии, Южной Осетии и стран Средней Азии, тем самым произвести стимуляцию сферы высшего профессионального образования технических и естественных направлений подготовки. Плата за обучение студентов может являться достаточно значительным инструментом инвестирования в экономику страны. И действительно, 1 000 иностранных студентов, обучающихся на технических специальностях, потратят примерно 100 млн рублей в год, что является прямыми инвестициями. Это повлечёт за собой увеличение ВВП Республики на 400 млн рублей, согласно эффекту мультипликатора.

То есть эффекту, при котором приращение инвестиций в одной из отраслей народного хозяйства вызывает приращение потребления и дохода в сопряженных с нею отраслях [14]. Так, при увеличении инвестиций на 1% будет наблюдаться рост ВВП на

4%. В свою очередь, приведет к увеличению пополнения бюджета за счет налоговых поступлений на 120 млн рублей в год.

В Донецкой Народной Республике есть все необходимые предпосылки и условия для развития целого кластера по предоставлению образовательных услуг и стимулирования экономики.

Список использованных источников

1. Половян А.В. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / А.В. Половян, Р.Н. Лепа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econri.org/download/monographs/2017/Ekonomika-DNR.pdf>. – (Дата обращения: 18.03.2019).

2. Научно-исследовательские институты ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/nii>. – (Дата обращения: 18.03.2019).

3. Статистика обучающихся в среднеобразовательных учреждениях Донецкой области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://donetskstat.gov.ua/statinform1/osvita2.php>. – (Дата обращения: 18.03.2019).

4. Статистика обучающихся в высших учебных заведениях Донецкой области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://donetskstat.gov.ua/statinform1/osvita4.php>. – (Дата обращения: 18.03.2019).

5. Контрольные цифры приёма граждан для получения высшего профессионального образования за счёт ассигнований Республиканского бюджета в Государственном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Донецкий национальный технический университет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://donntu.org/goszakaz-2017>. – (Дата обращения: 18.03.2019).

6. Таблица контрольных цифр приёма «Донецкий национальный университет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/ADMIN/Desktop/ДонНУ_КПЦ%20на%202017%20на%2014.07.2017%20исправленное.pdf. – (Дата обращения: 18.03.2019).

7. Данные контрольных цифр приёма «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://donnasa.org/img_view.php?lng=r&img_name=kontr_tsifry_priema_2017-18.jpg. – (Дата обращения: 18.03.2019).

8. Каракчиева И.В. Стоимость обучения в вузах России: динамика, основные тенденции / И.В. Каракчиева, Т.А. Южакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.applied-research.ru/ru/article/view?id=7451>. – (Дата обращения: 18.03.2019).

9. Стоимость обучения в вузах Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edukation.kz/abiturientu/stati/item/2387-stoimost-obucheniya-v-vuzakh-kazakhstana>. – (Дата обращения: 18.03.2019).

10. Стоимость контрактного обучения в вузах Узбекистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.goldenpages.uz/abiturient/education_price. – (Дата обращения: 18.03.2019).

11. О признании в Российской Федерации документов и регистрационных знаков транспортных средств, выданных гражданам Украины и лицам без гражданства, постоянно проживающим на территориях отдельных районов Донецкой и Луганской областей Украины: Указ Президента РФ от 18.02.2017 г. №74 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2017/02/19/donbas-dok.html>. – (Дата обращения: 18.03.2019).

12. Высшие учебные заведения Республики Казахстан в 2015/2016 учебном году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.zakon.kz/4771383-vysshie-uchebnye-zavedeniya-rk-v.html>. – (Дата обращения: 18.03.2019).

13. Количество студентов в Узбекистане [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://repost.uz/goskomstat-students>. – (Дата обращения: 18.03.2019).

14. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://big_economic_dictionary.academic.ru/18296#sel=5:9,5:12. – (Дата обращения: 18.03.2019).

УДК 005.591.6:332.81

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ГЧП В СФЕРЕ ЖКХ

БАРЫШНИКОВА Л.П.,
д-р экон. наук, доцент кафедры
маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»;
ФИЛИПЮК А.О.,
ассистент кафедры
маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье рассматриваются проблемы управления государственно-частным партнёрством в сфере ЖКХ. Выделены необходимые мероприятия по их устранению. Освещены формы государственно-частного партнёрства, которые могут быть использованы в данной сфере. Предложена модель управления государственно-частным партнёрством в сфере ЖКХ.

Ключевые слова: *государственно-частное партнёрство; полигоны; формы государственно-частного партнёрства; модель управления.*

The article deals with the problems of public-private partnership management in the sphere of housing and communal services. The necessary measures to eliminate them have been identified. The forms of public-private partnership that can be used in this field are highlighted. A model of public-private partnership management in the housing sector is proposed.

Keywords: *public-private partnership; polygons; forms of public-private partnership; management model.*

Постановка проблемы. Во многих странах инфраструктура коммунального сектора не в полной мере удовлетворяет темпам экономического развития. При этом развитие коммунальной инфраструктуры осложняется проблемами, характерными для всей экономики: недостаточность государственного финансирования, сложности с привлечением инвестиций и необходимость обеспечения ускоряющегося спроса на инфраструктурные услуги.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами моделирования управленческих решений занимались такие учёные, как М.Г. Илларионов «Применение метода анализа иерархий в принятии управленческих решений» [5]. Модели государственно-частного партнёрства в жилищно-коммунальной сфере были рассмотрены Н.И. Сулягиной [6]. Шевченко А.А. рассматривала возможные формы ГЧП как источники и риски финансирования инфраструктуры [4].

Актуальность. На сегодняшний день существуют проблемы в обеспечении надлежащего предоставления услуг со стороны государства в области работы коммунальных служб. Требуется переориентация моделей управления проектами в сфере строительства и ЖКХ на новые способы. Такие вопросы, как утилизация и переработка твёрдых бытовых отходов (ТБО) требует надлежащего контроля и использования современных моделей управления.

Цель статьи – поиск модели управления государственно-частным партнёрством в сфере ЖКХ.

Изложение основного материала исследования. Существующая потребность в повышении эффективности использования государственных бюджетов привела к необходимости реализации проектов ГЧП. Формы ГЧП характеризуются увеличением степени ответственности и риска от государственного к частному сектору (табл. 1).

Согласно классификации Всемирного банка [1], формы ГЧП различаются по виду контрактов, заключаемыми между сторонами, а именно: контракты на управление и аренду, проекты гринфилд (Greenfield), браунсфилд (Brownfields), грейфилд (Greyfield), а также продажа активов. Согласно другим классификациям, выделяют лизинг, частную финансовую инициативу и франшизу.

Проекты Greenfield, Brownfields, Greyfield отличаются по сроку перехода права собственности и по субъекту управления сооружаемым объектом. ГЧП-контракты, в которых объекты строятся «с нуля», называются гринфилд-проектами (greenfield projects), при реконструкции объектов – браунфилд-проектами (brownfield projects), развитие морально устаревших и экономически невыгодных объектов – грейфилд-проекты (greyfield projects) [4].

Наиболее перспективной и наиболее часто используемой в ЖКХ является такая форма ГЧП, как концессии. Однако, учитывая существующую ситуацию на территории ДНР, перспективными являются такие формы сотрудничества в сфере ЖКХ, как сервисные и управленческие контракты, лизинг, проекты Greenfield, Brownfields, Greyfield. Каждая из этих форм перспективна по ряду критериев, ключевыми из которых являются показатели риска, прибыльности, срока окупаемости, а также социального и экологического эффекта.

Существующая потребность в повышении эффективности использования государственных бюджетов привела к актуальности реализации проектов ГЧП, перенесению финансовых рисков на частную компанию, внедрению технологий, позволяющих минимизировать бюджетные средства и максимизировать прибыль.

Особого внимания заслуживает отрасль ЖКХ. Одной из главных проблем в отрасли является управление и утилизация ТБО. На всей территории Республики можно выделить следующие проблемы управления и утилизации ТБО:

1. Закрытие существующих полигонов при переполнении имеющихся. Из 30 полигонов ТБО действующими являются 23.
2. Максимальное использование проектных мощностей.
3. Получение недостоверных данных вследствие отсутствия необходимого измерительного оборудования.
4. Невозможность повторного использования в производстве отходов из-за устаревшей системы сбора и вывоза ТБО.
5. Наличие среди ТБО веществ, представляющих опасность для окружающей среды (отработанные или испорченные люминесцентные лампы, батарейки и аккумуляторы от бытовых приборов, лекарственные препараты, остатки различной бытовой химии, лакокрасочной продукции и другие).
6. Состояние большинства полигонов не соответствует современным экологическим и санитарно-гигиеническим требованиям [3].

Согласно рис. 1, наибольшая концентрация свалок и полигонов в таких городах, как: Донецк, Макеевка, Дебальцево и др.

Согласно статистическим данным, на территории ДНР ежегодно размещается около 75-80% всех образующихся отходов (рис. 2).

Таблица 1

Характеристика форм ГЧП

№ шор.	Формы ГЧП								
	Особенности	Сервисные контракты (аутсорсинг) (Service Contract (outsourcing))	Управленческие контракты (Management Contract)	Проекты гриффилд (Greenfield projects)	Проекты браунфилд и гриффилд (Brownfields, Greyfield projects)	Конгессии (Concession)	Лизинг и аренда (Lease or aftermage)	Франчайзинг (Franchise)	Частная финансовая инициатива (Private Finance Initiative (PFI))
1	Сфера применения	Вспомогательные услуги	Операционное управление	Инвестиции в новые объекты	Инвестиции в уже существующие объекты	Весь спектр операций	Инвестиции в уже существующие объекты	Инвестиции в уже существующие объекты	Инвестиции в новые и уже существующие объекты
2	Продолжительность	1-3	2-5	10-15	10-15	25-30	10-15	Неопределенный	25-30
3	Капиталовложения	Государственные	Государственные	Частные	Частные	Частные	Частные	Частные	Частные
4	Ответственность	Государственная	Смешанная	Частная	Частная	Частная	Частная	Частная	Частная
5	Собственность за активы	Государственная	Государственная	Государственная	Государственная	Государственная	Государственная	Государственная	Государственная
6	Риски для частного сектора	Минимальные	Минимальные	Средние	Средние	Максимальные	Средние	Средние	Максимальные
7	Риски для государственного сектора	Максимальные	Максимальные	Средние	Средние	Минимальные	Средние	Минимальные	Минимальные
8	Преимущества	Делегированные полномочий	Делегирование полномочий	Надежное партнерство	Надежное партнерство	Наиболее развитая форма ГЧП	Эффективное использование ванные неэффективности	Развитие малого и среднего бизнеса	Надежное партнерство
9	Недостатки	Отсутствие долгосрочной стратегии	Отсутствие долгосрочной стратегии	Длительный период реализации. Низкая мотивация частного сектора	Длительный период реализации. Низкая мотивация частного сектора	Длительный период реализации. Низкая мотивация частного сектора	Низкая мотивация частного сектора	Низкая мотивация частного сектора. Неполнота вопроса	Длительный период реализации. Низкая мотивация частного сектора

[Разработано автором на основании источника 1]

Для устранения существующих проблем необходима реализация следующих мер:

1. Создание стратегии по обращению с ТБО, направленную на предотвращение и уменьшение негативного воздействия отходов на окружающую среду и здоровье человека.
2. Строительство новых региональных полигонов ТБО.
3. Внедрение системы раздельного сбора отходов.
4. Внедрение системного подхода управления, а также дополнительного и серьёзного финансирования.
5. Использование форм ГЧП как дополнительного источника финансирования.

6. Введение утилизационного сбора (на утилизацию товаров, тары и упаковки).
7. Строительство мусороперерабатывающего завода.
8. Создание целевого Республиканского экологического фонда, который может стать источником финансирования [3].
9. Создание модели управления ГЧП в сфере ЖКХ
10. Создание модели управления ГЧП в сфере ЖКХ

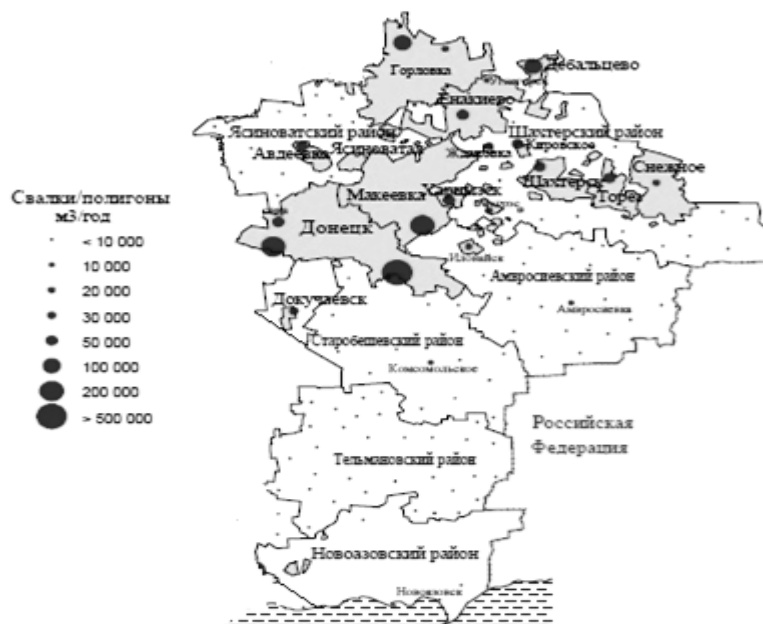


Рис. 1. Расположение свалок/полигонов ТБО на территории ДНР

Модель управления ГЧП в сфере ЖКХ позволит выбрать ту форму реализации проекта, которая даст максимальный результат. Для эффективного управления проектами ГЧП необходима хорошо продуманная модель управления (рис. 2), элементами которой, согласно закону о ГЧП и МЧП в ДНР, являются:

- договор о ГЧП, договор о МЧП – договор между публичным и частным партнёрами;
- проект ГЧП, МЧП – проект, планируемый для реализации совместно публичным партнёром и частным партнёром на принципах ГЧП и МЧП;
- публичный партнёр – ДНР, от имени которой выступает Совет Министров ДНР или уполномоченный им орган исполнительной власти на уровне ГЧП, либо орган местного самоуправления на уровне МЧП;
- частный партнёр – физическое лицо-предприниматель, юридическое лицо ДНР, юридическое лицо-нерезидент, зарегистрированные согласно законодательству ДНР.

Согласно закону в ДНР, формы сотрудничества – это договор о ГЧП и МЧП, а также концессия. В результате такого сотрудничества подразумевается эксплуатация, модернизация и техническое обслуживание объекта договора.

Взаимовыгодное сотрудничество возможно осуществить в сферах, не противоречащих закону. Сферы, которые потенциально совместимы с реализацией проектов в сфере ЖКХ – это:

- социальное обслуживание;
- промышленное производство;
- научная, научно-техническая, инновационная деятельность;
- строительство и эксплуатация транспортной инфраструктуры.

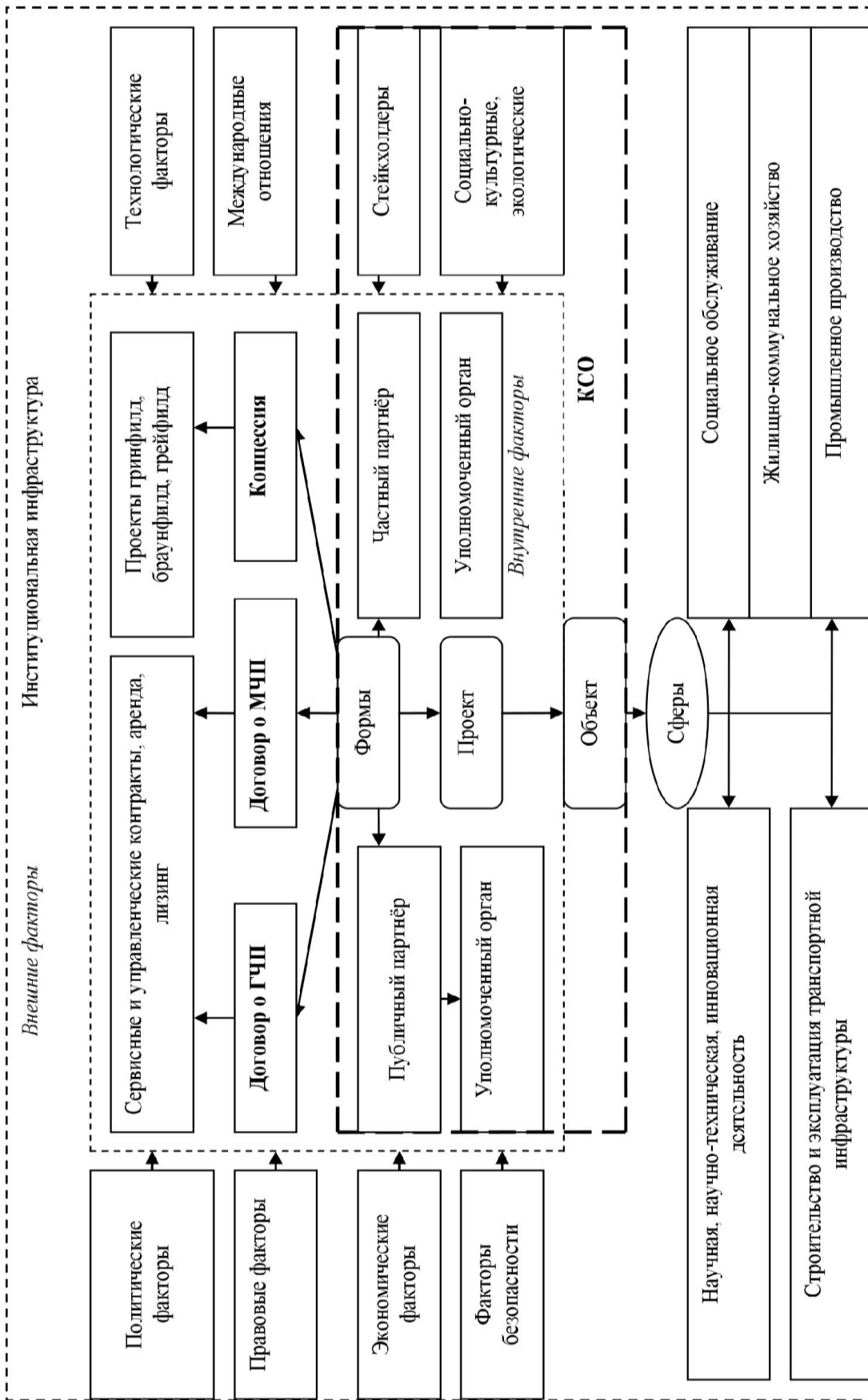


Рис. 2. Модель управления ГЧП в сфере ЖКХ

На реализацию форм ГЧП прямо или опосредованно влияют как внутренние, так и внешние факторы. К внешним относятся такие факторы: политические; правовые; экономические; экологические; безопасности; стейкхолдеры; технологические; социально-культурные. Внутренние факторы – это модель управления проектами ГЧП, иерархическая структура, система организации реализации проектов, связи между участниками форм сотрудничества.

Каждый из участников сотрудничества преследует свои интересы. Предложенная модель управления даёт возможность определить поле для взаимодействия каждого из участников процесса, очертить факторы, влияющие на процесс взаимодействия, а также выявить область внедрения КСО (корпоративной социальной ответственности).

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, представленная модель управления формами ГЧП в сфере ЖКХ на основе управленческих и экономических задач дала возможность выявить наиболее перспективные формы на начальном этапе реализации ГЧП.

Сервисные и управленческие контракты, лизинг и аренду можно использовать на начальном этапе в решении проблем в сфере ЖКХ таким образом, чтобы максимально эффективно использовать уже имеющиеся объекты ЖКХ. Такие формы ГЧП, как концессия, проекты гринфилд, браунфилд, грейфилд требуют большего времени и вложения больших средств уже на следующем этапе. Поиск моделей управления формами ГЧП в сфере ЖКХ требует систематизации и углубления в анализ эффектов от функционирования таких проектов, детальную оценку экономической и социальной выгоды, оценку расчёта стоимости таких проектов и рекомендаций по устранению имеющихся недостатков.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org/>
2. Официальный сайт Азиатского банка развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.adb.org/>
3. Официальный сайт Госкомэкополитики при Главе ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gkecopoldnr.ru/>
4. Шевченко А.А. Источники и риски финансирования инфраструктуры / А.А. Шевченко // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», 2016 г. – Т. 8. – № 6. – С. 6-7.
5. Илларионов М.Г. Применение метода анализа иерархий в принятии управленческих решений / М.Г. Илларионов // Актуальные проблемы экономики и права, 2009 г. – № 1.
6. Сулягина Н.И. Модели государственно-частного партнёрства в жилищно-коммунальной сфере / Н.И. Сулягина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2012 г. – № 2 (1). – С. 254-261.

УДК 339.564

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАССМОТРЕНИЮ ПОНЯТИЯ
«ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»****БЕГАНСКАЯ И.Ю.,****д-р экон. наук, доцент, зав. кафедры
менеджмента внешнеэкономической
деятельности****ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»;****ЧЕРНОБАЕВА С.В.,****преподаватель кафедры
менеджмента внешнеэкономической
деятельности****ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»**

В статье разработан концептуальный подход к рассмотрению категории «потенциал», следуя логике которого исследованы теоретические подходы к трактовке экспортного потенциала экономической системы, определены факторы воздействия, проанализированы направления развития экспортного потенциала в рамках классических моделей внешней торговли, обоснованы акцентные направления формирования системы управления экспортным потенциалом экономической системы.

Ключевые слова: потенциал; экспорт; экспортный потенциал; экономический потенциал; кадровый потенциал.

The article developed a conceptual approach to the consideration of the “potential” category, following the logic of which theoretical approaches to the interpretation of the export potential of the economic system were investigated, impact factors were identified, directions for developing the export potential in the framework of classical foreign trade models were analyzed, and system.

Keywords: potential; export; export potential; economic potential; personnel potential.

Постановка задачи. Поиск направлений экономического развития с учётом возможностей, предоставляемых мировой экономикой в процессе глобализации, актуализирует вопросы внешней торговли стран и регионов, в частности, экспортной деятельности. Рассматривая данную категорию как фактор экономического роста, влияющий на интеграцию страны в мировое хозяйство, нельзя не согласиться с мнением Мельник Т.Н., которая отмечает, что «экспорт приобретает признаки потенциала, т.е. скрытой способности обеспечивать достижение поставленной цели и решения определённой проблемы общественного развития» [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретико-методологические, а также прикладные аспекты формирования и развития экспортного потенциала экономических систем отражены в работах отечественных и зарубежных экономистов, в частности Л. Абалкина, И. Адизеса, И. Ансоффа, В. Архангельского, А. Зубрицкого, Л. Грейнера, Т. Мельник, Г. Минцберга, И. Репиной, И. Савельева, Р. Фатхутдинова и др.

Актуальность исследования. Вместе с тем, разночтения и многогранность научных подходов, отсутствие чёткой методологической базы оценки и универсальных решений в управлении экспортным потенциалом связаны с двумя основными аспектами:

1. Сущностным объединением понятий «экспорт» и «потенциал», причём в данной паре основную теоретическую и методическую неопределённость задаёт как раз составляющая «потенциал».

2. Общепризнанная важность и прямая зависимость между экспортным потенциалом и экономическим ростом страны. В данном случае экспортный потенциал не только и не столько связан с получением дохода из-за рубежа, сколько с возможностями развития и самореализации национальной экономики.

Исследование и разработка экспортного потенциала подразумевает раскрытие сути категории для определения составляющих и факторов воздействия, а также поиска методов, механизмов, средств управления для достижения целей социально-экономического развития экономической системы.

Цель статьи – формирование концептуального подхода к исследованию категории «экспортный потенциал» для определения факторов влияния и направлений совершенствования управления.

Изложение основного материала. Анализ литературных источников по вопросам потенциала вообще, его видов и форм проявления, подходов к трактовке и управлению позволил визуализировать общую схему исследования (рис. 1).

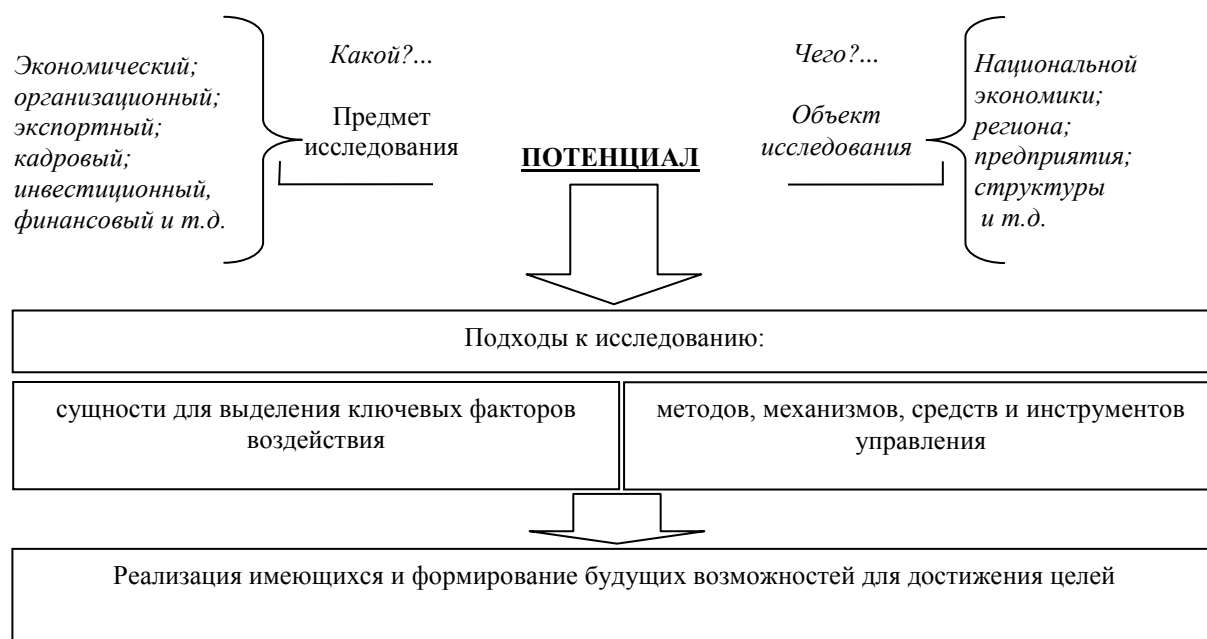


Рис. 1. Концептуальный подход к исследованию сути понятия «потенциал», «экспортный потенциал»

Следуя заявленной логике, рассмотрим трактовки понятия «потенциал». Отталкиваясь от определения потенциала, приведенного в Большой советской энциклопедии, как «средств, запасов, источников, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определённых целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможностей отдельного лица, общества, государства в определённой области» [2], отметим, что в зависимости от совокупности факторов, потенциал рассматривался под разным углом зрения через решение задач: расширенного воспроизводства, ресурсного обеспечения предприятий, достижения целей, использования скрытых альтернативных

возможностей, потенциальных возможностей производить материальные блага, развития производственных сил предпринимательской деятельности, кадрового обеспечения и др.

Попытка систематизировать эти определения с точки зрения ключевых факторов позволила учёным выделить различные подходы в определении сущности потенциала, наиболее часто встречающимися из которых являются: общий, функциональный, комплексный, производственный, сравнительный (компаративный), системный, структурный, ресурсный и т.д. Не отрицая логику выделения этих подходов, следует отметить наличие некоторого «пересечения» свойств исследуемой категории в рамках каждого из них. Так, наиболее «выделяющиеся» определения потенциала затрагивают следующие моменты:

– целостное представление о единстве структуры и функций объекта, определение их взаимосвязи;

– «источники», возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-то задачи, достижения определённой цели, возможности отдельного лица, общества, государства в определённой сфере;

– обобщённая сборная характеристика ресурсов, привязанных к месту и времени, ресурсные возможности для осуществления экономического роста;

– максимально возможная совокупность активных и пассивных, скрытых альтернатив качественного развития социально-экономической системы с учётом ресурсных, структурно-функциональных, временных, социокультурных и др. ограничений.

Приведенные определения отражают развитие осознания потенциала объекта исследования как системы через структурный и системно-структурный подходы к выделению понятия управления (поскольку говорится об альтернативах развития) в качестве основной составляющей потенциала.

И, как демонстрация, рис. 1:

– потенциал организации – это возможность выпускать и реализовать конкурентоспособную продукцию и успешно противостоять воздействию внешней среды;

– потенциал производственных сил – потенциальная возможность производить материальные блага для удовлетворения потребностей населения;

– экономический потенциал – это совокупная способность экономики конкретной территории (страны, региона, административного образования и т.д.) её отраслей, производства, предприятий, хозяйств, осуществлять производственно-экономическую деятельность;

– кадровый потенциал – это возможности определённой категории рабочих, специалистов, других групп работников, которые могут быть приведены в действие в процессе трудовой деятельности в соответствии с должностными обязанностями и поставленными перед обществом, регионом, коллективом целями на определённом этапе развития.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что потенциал предполагает диалектическое единство возможностей, процессов их реализации, кадровых (в том числе управленческих) способностей познавать и создавать возможности, интегрируя в процессе и во времени процессы трансформации всех видов ресурсов для производства материальных благ и услуг. Кроме этого, ещё одной специфической особенностью данной категории является наличие скрытых, не проявившихся возможностей, задействование которых может привести к достижению максимально возможного результата. Это означает, что по своей природе величина потенциала всегда перспективна, поэтому его оценка имеет вероятностный характер и должна учитывать многовариантность сценариев его развития.

Переходя к рассмотрению экспортного потенциала, отметим, что эта категория пришла в начале 90-х гг. на смену понятия «экспортная база промышленности», которая анализировалась в 70-е и 80-е года прошлого века. Проводя анализ определений, приведенных в научной литературе, нельзя не согласиться с замечанием Сайкевич М.И. и Сайкевич О.Д. [3], что экспортный потенциал, как и любой другой (производственный, ресурсный, кадровый и

т.п.), не выделяется в конкретной материально-вещественной форме, а только может быть оценён субъектом исследования по определённым методологическим позициям. Таким образом, целевые установки исследования являются определяющими в каждом конкретном подходе и научной дефиниции.

Наиболее часто встречающиеся в научных источниках определения категории «экспортный потенциал» отражают ресурсный подход и акцентируют внимание на способности производить/экспортировать на мировой рынок конкурентные товары/технологии/услуги/ресурсы (рис. 2).



Рис. 2. Логика построения определения категории «экспортный потенциал»

В то же время, определение источников ресурсов (возможностей и способностей) приводят к применению системного и системно-структурного подходов к построению дефиниции. Экспортный потенциал является:

1) частью экономического потенциала, в которой отражаются возможности экономической системы интегрироваться в мировое экономическое пространство. В этом ракурсе он охватывает наиболее агрегированные составляющие экономики, а именно производство и реализацию в виде потенциала народного хозяйства и его отдельных отраслей, а также возможностей внутреннего и внешнего рынка;

2) самостоятельной подсистемой внешнеэкономической деятельности страны, миссией которой является обеспечение конкурентных преимуществ национальной продукции и увеличение её присутствия на внешних рынках.

Логичными в таком случае являются вопросы: а) соотношения между собой; б) роли внешнеэкономической и экспортной деятельности в формировании экономического потенциала.

3) совокупностью объективных (трудовых, нематериальных, материальных и природных ресурсов, вовлечённых и не вовлечённых в производство, но обладающих реальной возможностью участвовать в нём) и субъективных (способностей работников, коллективов к

использованию ресурсов и производству, а также управленческого аппарата к оптимальному использованию имеющихся ресурсов) составляющих.

Одновременно приведенные определения затрагивают факторы, которые могут быть отнесены к функциональному и компаративному подходам, поскольку касаются как возможностей реализации функционала экономической системы, так и использования сравнительных преимуществ продукции, производства и сбыта.

Выделение сущностных характеристик экспортного потенциала важно не только с позиции научного познания, сколько практики управления. Определение экспортного потенциала принципиально на этапе формирования стратегии развития экономической системы, поскольку именно реализация неиспользованных возможностей позволит добиться стратегических преимуществ в международном разделении труда. И в этом ключе необходимо коснуться воззрений классиков на роль экспорта в обеспечении экономического развития.

Меркантилистский подход связан с максимизацией экспортной выручки, соответственно, направленность и интенсивность мероприятий управления экспортным потенциалом будут определяться через призму целей, ради которых требуются валютные поступления. Следующие теории направлены на понимание сути процессов открытых, но не настолько интегрированных в мировое хозяйство экономик. Возникшие в современном мире факторы ускорения экономического развития, связанные с влиянием НТП и развития управленческих технологий, скоростью передачи информации, формированием мировых цепочек добавленной стоимости не могли быть учтены в базовых концепциях экономического развития. Они представляют интерес, но не могут в чистом виде ориентировать на развитие экспортного потенциала. Так, постулатом базовых классических моделей является предположение о том, что исходная модель специализации страны во внешней торговле незначительно влияет на эволюцию структуры её экспорта в будущем. Согласно модели Д. Рикардо, сравнительные преимущества страны формируются на основе технологических различий производства товаров и услуг; развитие структуры экспорта определяется развитием технологий. Модель Хекшера-Олина обосновывает, что в открытой экономике характер специализации страны зависит от относительной обеспеченности факторами производства и это не влияет на её будущую специализацию.

Принцип экономии на масштабе производства стал исходным пунктом формирования альтернативных концепций управления экспортным потенциалом. Современная модификация этой позиции с учётом структуры рынка монополистической конкуренции и её динамического изменения отражена в исследованиях П. Кругмена: минимизация средних издержек производства предполагает охват определённой доли рынка. В обобщённой интерпретации данная позиция предполагает изучение обратных связей между наращиванием экспорта и уровнем экономической эффективности хозяйственной деятельности. Р. Хаусман, Дж. Хванг и Д. Родрик (2005) в своей модели специализации обосновывают влияние экспорта как на его будущую структуру, так и на темпы экономического развития.

И, интерпретируя на современный лад позицию меркантилистов, повышению уровня эффективности экономической системы за счёт управления экспортным потенциалом будут способствовать: увеличение экспортной выручки; снижение себестоимости продукции благодаря эффекту масштаба; разница между экспортными и импортными ценами; улучшение качества продукции в результате внедрения международных стандартов; внедрение инноваций и развитие технологий. В то же время, финансовые потоки от экспорта должны стать источником ресурсов развития конкурентных преимуществ экспортного потенциала.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, обобщение теоретических подходов к выяснению сути позволило выделить следующие акцентные направления формирования системы управления экспортным потенциалом экономической системы:

– цели – развитие экспортного потенциала не может быть самоцелью экономической системы, поскольку не все способы получения и увеличения экспортной выручки ведут к долгосрочному процветанию;

– многовариантность развития как экспортного потенциала, так и экономической системы, причём это развитие характеризуется двусторонним сильным влиянием и в обоих случаях может быть как причиной, так и следствием;

– рассмотрение экспортного потенциала как подсистемы ВЭД в рамках социально-экономической системы, что подразумевает наличие многоуровневого механизма действия факторов, обеспечивающих формирование этого потенциала;

– потребность в ресурсах для реализации/развития/формирования и «эффект отдачи» от экспортного потенциала, который может быть направлен как на его развитие, так и на решение проблем социально-экономического развития.

Список использованных источников

1. Мельник Т. Экспортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 1-2 (8-9). – С. 241-271.
2. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article091960.html>
3. Сайкевич М.І. Экспортний потенціал сільськогосподарських підприємств / М.І. Сайкевич, О.Д. Сайкевич // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3 (41). – С. 104-110.

УДК 615.11/.19/477.62/

**ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ
ЛЬГОТНОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ДНР**

БУХТИЯРОВА А.А.,
преподаватель кафедры
управления, экономики фармации,
фармакогнозии и фармацевтической
технологии
ГОО ВПО «Донецкий национальный
медицинский университет имени
М. Горького»;
КУЗЬМЕНКО В.В.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
управления, экономики фармации,
фармакогнозии и фармацевтической
технологии
ГОО ВПО «Донецкий национальный
медицинский университет имени
М. Горького»

В статье проведен анализ состояния сферы льготного лекарственного обеспечения в Донецком регионе. Авторами были выявлены проблемные места в этом вопросе, в частности в области фармацевтического законодательства. Определены категории граждан, относящиеся к льготным, по различным критериям, в том числе и по уровню доходов. Исследован передовой опыт становления системы льготного лекарственного обеспечения Российской Федерации. Выделены основные

детерминанты, оказывающие влияние на эффективность реализации системы льготного лекарственного обеспечения, такие, как: демографические, организационные, медицинские и социально-экономические факторы. Изучена роль аптечных организаций в программе льготного снабжения лекарственными средствами для определённых категорий населения и их влияние на увеличение числа потребителей. Исследован рост объёма продаж, что создаёт потенциал для развития фармацевтической промышленности. Предложены организационно-методические рекомендации относительно оптимизации льготного лекарственного обеспечения населения Донецкого региона, которые могут быть использованы при формировании концепции льготной лекарственной политики.

Ключевые слова: льготное лекарственное обеспечение, декретированные группы населения, концепция льготной лекарственной политики, льготные категории населения.

In the article the condition of the sphere of preferential medicinal provision in the Donetsk region has been analyzed. The authors identified problematic areas in this sphere, in particular in the field of normative and laws. The categories of citizens have been determined, which belongs to preferential categories according to various criteria, including income level. The experience of establishing the system of preferential medicinal provision in the Russian Federation has been studied. The main determinants, which influencing on the efficiency of the implementation of the system of preferential medicinal provision, such as demographic, organizational, medical and socioeconomic factors, are singled out. The study of the role of pharmacy organizations in the program of preferential medicinal provision for certain decreed categories of the population allows to made a conclusion, that this participation leads to an influx of consumers and an increase in sales, which makes a potential for the development of the pharmaceutical industry. Organizational and methodological recommendations for optimization of preferential medicinal provision of the population of the Donetsk region are suggested.

Keywords: preferential medicinal provision, decreed population groups, the concept of preferential medicinal policy, preferential categories of the population.

Постановка проблемы. Вектор государственной социальной политики экономически развитых стран в области охраны здоровья направлен на повышение уровня и качества жизни, посредством предоставления базовых социальных гарантий; предоставление жителям качественной лекарственной помощи и эффективное расходование ограниченных финансовых ресурсов. Функционирование системы льготного лекарственного обеспечения самых уязвимых по финансовым возможностям малоимущих категорий граждан основано на комплексе организационных и правовых мер, направленных на гарантию определённого уровня благосостояния. Позиционируется как инструмент приближения доступности фармацевтической опеки, создаёт благоприятные предпосылки для улучшения здоровья этих людей, повышает уровень и качество их жизни, приводит к сокращению затрат на лечение.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению данной проблемы посвящены работы таких российских учёных и практиков, как Ежков В.Н., Квачахия Л.Л., Окрепилов В.В., Чупандина Е.Е., Ростова Н.Б. и др., в которых авторы исследовали экономические и социальные аспекты льготного лекарственного обеспечения, мировую практику и национальные перспективы решения вопросов лекарственного обеспечения льготных групп населения. В нынешних реалиях важным является изучение и обобщение существующего опыта и наработок в этой сфере с целью усовершенствования системы льготного лекарственного обеспечения населения ДНР.

Актуальность. В связи с социально-экономическими и политическими трансформациями в практике ДНР актуальным представляется изучение с последующей модернизацией современной системы льготного лекарственного обеспечения, реализуемого путём снабжения требуемыми медицинскими препаратами из средств госбюджета согласно установленным нормам законодательных и нормативных актов. Также в условиях наличия пробелов в фармацевтическом законодательстве особую важность представляет определение декретированных категорий населения, которые нуждаются в бесплатной медицинской опеке в

силу низких доходов или социального статуса. Кроме того, важное место в этом вопросе отводится субъектам хозяйствования в сфере здравоохранения и фармации, особенности функционирования которых в рамках программы льготного лекарственного обеспечения должны быть чётко определены.

Цель статьи – формирование основных научно обоснованных организационно-методических рекомендаций по оптимизации льготного лекарственного обеспечения жителей Донецкого региона на основании опыта становления системы льготного лекарственного обеспечения Российской Федерации, которые могли бы быть положены в основу концепции льготной лекарственной политики.

Изложение основного материала исследования. Одной из базовых целей госрегулирования в сфере охраны здоровья и социальной помощи считается формирование здоровой социальной среды посредством усовершенствования и адаптации законодательной базы к современным реалиям, имплементации прав граждан на получение качественной бесплатной медицинской помощи в рамках государственных гарантий, а также усовершенствование и структурная модернизация системы охраны здоровья и повышение результативности использования государственных средств в этой сфере.

В настоящий момент оказание медико-социальной помощи основано на качественном лекарственном обеспечении, в частности льготном лекарственном обеспечении наиболее уязвимых по состоянию здоровья и финансовым возможностям декретированных категорий населения. С этой целью государством на законодательном уровне закрепляются декретированные категории населения, то есть категории жителей, пользующиеся льготами при предоставлении медицинских товаров.

Наличие данной системы для отдельных малоимущих категорий граждан, утративших экономическую активность, является важным социально значимым моментом. Эта система предусматривает предоставление лекарств на льготной основе, представляет совокупность организационных и законодательных мер, направленных на гарантию определённого уровня доходов, поскольку нацелена на сохранение здоровья отдельных категорий населения, повышает уровень и качество их жизни, снижает расходы на высокочрезвычайные виды медицинской помощи [1; 2]. Реализуется это посредством снабжения конкретных групп и категорий граждан, имеющих заболевания, причисленные к определённым категориям нозологий, лекарствами, медицинскими изделиями, специализированными продуктами лечебного питания для лечения в амбулаторных условиях имеющихся заболеваний и их осложнений. Особую важность такая система имеет в обществе, где высока доля нетрудоспособного населения, значительное количество профессиональных заболеваний и низкие доходы.

Поскольку это направление лекарственной опеки в Донецкой Народной Республике находится в стадии разработки, то целесообразным будет изучение опыта России в этой сфере с целью использования положительных моментов в практике ДНР. Было установлено, что система льготного лекарственного обеспечения социально уязвимых категорий граждан Российской Федерации прошла становление в три основных этапа, содержательно различающихся по масштабу охвата населения, участвующего в программах, роли и места аптечных учреждений как её составляющих, источникам финансирования и результативности.

Сегодня вышеуказанная система в РФ реализуется в рамках двух базовых направлений «Обеспечение необходимыми лекарственными средствами» и «7 нозологий», а также характеризуется совершенствованием реализуемых программ, целенаправленностью и созданием целевых групп [3; 4].

Социальная защита граждан представляет комплекс гарантированных государством экономических, социальных и правовых мер, действующая на основании законов и иных нормативных правовых актов, обеспечивающих предоставление общественных благ [5, с.37]. Это направление является маркером степени развития общества и заботы о населении, в

частности медицинской и лекарственной опеки. Не представляет сомнения, что реализация государственной социальной защиты требует значительных финансовых, материальных и человеческих ресурсов, поэтому особое значение имеет не только наличие законодательно утверждённых документов и программ, но и источников финансирования, которые позволят функционировать этой системе на практике.

В данное время, в момент экономических и политических трансформаций, в Республике отсутствует законодательная основа, регламентирующая льготное лекарственное снабжение отдельных групп пациентов.

На законодательном уровне не закреплены объединённые персонифицированные Перечни лиц, которым должно быть доступно безвозмездное льготное лекарственное обеспечение и Перечни специфических форм нозологий, что при амбулаторном лечении предполагают предоставление бесплатно или с 50% дисконтом рецептурных препаратов и изделий медицинского назначения.

Также не утверждены Перечни лекарственных средств и других медицинских товаров, предоставляемых на безоплатной основе или за половину стоимости в рамках социальной помощи отдельным категориям населения.

Опираясь на Закон ДНР «О здравоохранении» от 24.04.15 г., при заболевании, потере трудоспособности пациенты имеют право на медико-социальную опеку, в том числе профилактику, диагностику, реабилитацию, протезно-ортопедическую и зубопротезную помощь, получение пособий по уходу за больными, нетрудоспособными и инвалидами. При этом на данный момент в Донецкой Народной Республике законодательно не закреплён перечень категорий граждан, относящихся к льготным. Как правило, в практике многих стран такими считаются: участники боевых действий; инвалиды войны; участники войны, иные категории лиц, приравненные к ним; лица, имеющие особые заслуги перед Родиной; ветераны труда; лица, пострадавшие вследствие Чернобыльской катастрофы I-III категории; лица, пострадавшие вследствие Чернобыльской катастрофы IV категории (50% оплаты); инвалиды; почётные доноры; ветераны военной службы, ветераны органов внутренних дел; военнослужащие, лица к ним приравненные, граждане, призванные на военные сборы, сотрудники полиции; жертвы нацистских преследований: бывшие несовершеннолетние (которым на момент заключения не исполнилось 18 лет) узники концентрационных лагерей, гетто, других мест принудительного содержания; лица, которые были насильно вывезены на принудительные работы; дети партизан, подпольщиков, других участников борьбы с национал-социалистическим режимом в тылу врага; жёны (мужья) умерших жертв нацистских преследований. Также к перечню лиц, имеющих право на предоставление бесплатных лекарств и изделий медицинского назначения по рецептам врачей бесплатно или с оплатой 50% их стоимости при амбулаторном лечении относятся дети в возрасте до трёх лет; дети до 6 лет из многодетных семей; пенсионеры, которые получают пенсию по возрасту или в связи с потерей кормильца, если указанные лица получают пенсию в размере, не превышающем её минимальный размер.

В некоторых городах субъектами фармацевтического хозяйствования осуществляется льготный отпуск лекарств и изделий медицинского назначения для лечения в амбулаторных условиях перечисленных категорий граждан. При назначении льготным категориям населения медицинских товаров на рецептурном бланке Ф-1 разрешается выписывать не более одного наименования. При необходимости больным, имеющим право на льготное обеспечение, разрешается выписывать на одном рецептурном бланке медицинские товары в количестве, предусмотренном для трехмесячного курса лечения, с учётом норм отпуска ЛС. При оказании паллиативной помощи разрешается выписывать на одном рецептурном бланке медикаменты в количестве, предусмотренном для 15-ти дневного курса лечения. При выписке таких рецептов врач должен сделать указание «Хроническому больному». Рецепты на препараты, изделия медицинского назначения, отпускаемые на льготных условиях, без оплаты, а также при

государственном возмещении стоимости лекарственных средств выписываются только врачами государственных учреждений здравоохранения.

Опираясь на опыт становления льготного лекарственного обеспечения населения в России, были выделены основные детерминанты, оказывающие влияние на эффективность реализации данной системы: демографические, организационные, медицинские и социально-экономические факторы [3; 4].

Демографические факторы (такие, как рождаемость, смертность, динамика численности и структуры населения, а также заболеваемость) оказывают непосредственное влияние на объём и устойчивость системы социальной лекарственной помощи, являясь ориентиром последующего прогнозирования и планирования льготного обеспечения [6, с.16]. Данные факторы оказывают влияние на численность социально уязвимых групп населения (инвалиды, дети, граждане, страдающие определёнными формами нозологий) и структуру населения по критерию «трудоспособность».

Рост доли декретированных групп ведёт к увеличению участников системы льготного лекарственного обеспечения и, следовательно, требует пропорционального увеличения объёмов затрат государственных бюджетных средств.

Проведение систематического мониторинга относительно изменения структуры и доли возрастных групп населения, в большей части формирующих объёмы лекарственной помощи в рамках социальных программ, позволяют рационализировать предоставление регионального бюджетного финансирования.

Структура населения оказывает разнонаправленное влияние на систему льготного лекарственного обеспечения населения ДНР: увеличение удельного веса декретированных групп населения приводит к усилению социальной нагрузки на данную систему в целом; увеличение удельного веса групп «дети» и «пенсионеры» при прочих равных условиях требует расширения объёмов финансирования.

Организационные факторы охватывают: наличие законодательной базы, обеспечивающей государственные гарантии в области программы льготного лекарственного обеспечения и регламентирующей устав работы фармацевтических и лечебно-профилактических учреждений. Также фармацевтическая законодательная база осуществляет нормирование и рационализацию лекарственного обеспечения в рамках социальной помощи наиболее уязвимым с точки зрения состояния здоровья и финансовых возможностей декретированным категориям населения. Также оценивается: численность аптек, участвующих в осуществлении программы льготного лекарственного обеспечения; укомплектованность квалифицированным персоналом; наличие необходимого ассортимента медикаментов, изделий медицинского назначения, продуктов лечебного питания и других товаров аптечного ассортимента, для лечения в амбулаторных условиях особых заболеваний и их осложнений; обеспечение «шаговой» доступности аптечных организаций, так как при их иррациональном расположении пациенты переходят к отказу от участия в программе в пользу получения в натуральном выражении ежемесячных денежных выплат; информированность населения о реализуемых социальных программах, системах закупки лекарственных препаратов и их «физической» доступности [7, с.35].

К медицинским факторам, влияющим на имплементацию системы льготного лекарственного обеспечения, принадлежат: эпидемиологическая обстановка, структура и уровень заболеваемости, уровень и качество оказания медицинской помощи населению. Структура и уровень заболеваемости, а также эпидемиологическая обстановка смещают вектор направленности потребления лекарств в сторону тех препаратов, которые наиболее часто используются при лечении нозологий, характерных для конкретного региона [8, с.147].

Главными социально-экономическими детерминантами считаются: цена требуемых препаратов и изделий медицинского назначения, предоставляемых в рамках оказания социальной помощи, что характеризует государственное влияние на формирование

ценовой политики аптек, участвующих в данной программе; экономическая и физическая доступность медицинских товаров. Ценовая доступность медтоваров, участвующих в этой системе, регламентируется государством посредством установления предельных отпускных цен производителей, нормирования торговых надбавок в звеньях товародвижения на лекарственные средства из перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств. Физическая доступность государством регламентируется фрагментарно: определяется минимальный лекарственный ассортимент, необходимый для предоставления медицинской опеки.

Одни из базовых составляющих эффективного внедрения программы льготного лекарственного обеспечения населения – фармацевтические субъекты хозяйствования. Аптечные предприятия являются звеном, осуществляющим хранение и дальнейшее продвижение медицинских товаров в рамках программы льготного лекарственного обеспечения непосредственно потребителю. Аптечные предприятия не участвуют напрямую ни в составлении региональной заявки на медицинские товары, ни в механизме оплаты заказанных и отпущенных товаров, тем самым не рискуя своей финансовой устойчивостью, так как поступающие в аптеку лекарственные средства уже оплачены. Отпуск препаратов льготным потребителям осуществляется из той части товарного запаса, которая предназначена только для данной цели, и строго ограничена заявкой медицинской организации. Ответственность за товарные остатки на конец отчётного периода ложится непосредственно на аптеку, таким образом, снижение запасов способствует повышению рентабельности хозяйствующих субъектов.

Участие аптечных организаций в такой программе приводит к усилению их конкурентоспособности, что позволяет рассматривать такую форму реализации медтоваров в качестве потенциала для развития фармацевтической отрасли [9, с.44]. Повышение конкурентоспособности обусловлено увеличением численности потребителей аптеки и дополнительных сопутствующих продаж при отпуске льготных лекарственных препаратов.

Успешное участие аптечных учреждений в программе предоставления социальных гарантий гражданам Республики сопряжено с такими сложностями: отсутствие законодательной базы; отказ в отпуске товара из-за неправильно оформленного рецептурного бланка; отсутствие необходимых медицинских товаров; недостаток квалифицированных кадров, обладающих компетенцией в области предоставления фармацевтической опеки в рамках программы; иррациональное месторасположение аптеки.

Расширение объёмов и ассортимента лекарственных средств и увеличение бюджетного финансирования являются лидирующими и взаимосвязанными мероприятиями по улучшению реализации программы льготного лекарственного обеспечения.

Основными организационно-методическими рекомендациями для аптечных организаций, участвующих в программе реализации лекарственных препаратов бесплатно и на льготной основе, являются: обеспечение нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность субъектов хозяйствования в рамках этой системы; введение в номенклатуру аптечной организации новых групп товаров, предоставляемых по рецепту при оказании дополнительной бесплатной медицинской опеки для указанных групп пациентов; повышение уровня квалификации персонала путём проведения последипломного обучения и регулярных тренингов; рационализация расположения аптеки относительно лечебно-профилактических учреждений, участвующих в льготном лекарственном обеспечении населения; оптимизация механизмов финансирования, заключающихся в прогнозировании и учёте полученных результатов фармацевтической

деятельности за учётный период при планировании различных мероприятий, закупок и организации деятельности аптечной организации [10, с.41].

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме).

1. С учётом проведенных ранее теоретических исследований было определено, что целью концепции развития льготной лекарственной политики в ДНР является сохранение и улучшение состояния здоровья населения посредством реализации прав населения на предоставление им качественной бесплатной медопеки гарантированной государством. Достижение этой цели базируется на принципах социальной справедливости, а также наличии строгого баланса между имеющимися финансовыми ресурсами и объёмами лекарственной помощи. И первым шагом на пути к реализации данной политики будет устранение пробелов в законодательстве в сфере льготного лекарственного обеспечения.

2. Исходя из единства всего комплекса целевых программ, направленных на обеспечение определённых декретированных групп населения доступной, безопасной и качественной лекарственной помощью, опираясь на опыт РФ в этом вопросе, целесообразным является совершенствование её организационной структуры посредством усовершенствования нормативно-правовой базы; разработка и внедрение организационного порядка составления заявки и получения бесплатных лекарственных средств в рамках социальной помощи; обеспечение прозрачности и конкурентности процесса закупки лекарств.

3. Также воплощению этой политики будет способствовать совершенствование организационной структуры системы лекарственной помощи населению; организация централизованного пункта выписки рецептов в медицинской организации; предоставление потребителям на региональном уровне социальных гарантий получения доступной, безопасной и качественной лекарственной помощи как ведущего критерия оценки эффективности фармацевтической деятельности.

4. Целесообразно организовать контроль над обеспечением минимального ассортимента аптеками, согласно регламентированному Перечню обязательного ассортимента лекарственных, диагностических, профилактических средств и изделий медицинского назначения, обязательных в наличии аптечных учреждений; обеспечение эффективного использования финансовых и материальных ресурсов системы лекарственной помощи; использование в фармацевтической практике современных передовых форм и методов организации лекарственной помощи с широким использованием информационных технологий, в частности внедрение автоматизированной системы учёта рецептов; создание профессиональных фармацевтических ассоциаций, участвующих в разработке и осуществлении региональной политики в сфере оказания бесплатной лекарственной помощи населению; увеличение количества субъектов фармацевтического хозяйствования и привлечение в программу большего количества аптечных организаций, принимающих участие в льготном лекарственном обеспечении населения; повышение уровня удовлетворённости спроса на лекарственные средства населения, в том числе путём организации их розничной торговли через медицинские организации и их филиалы в сельской местности, где отсутствуют аптечные организации.

Перспективами в разработке данного направления могут стать разработки основных положений Республиканской Концепции и Политики льготного лекарственного обеспечения населения ДНР.

Список использованных источников

1. Ежков В.Н. Единая информационная система управления дополнительным лекарственным обеспечением / В.Н. Ежков // Фармация. – М., 2005. – № 6. – С. 19-21.

2. Мешковский А.П. О проблемах лекарственного обеспечения населения / А.П. Мешковский // Медицинские технологии. Оценка и выбор. – М.: Фонд развития социальной политики и здравоохранения «Гелиос». – 2015. – С. 21-23.
3. Квачахия Л.Л. Экономические особенности и проблемы льготного лекарственного обеспечения / Л.Л. Квачахия // Инновационный электронный научный журнал. – 2018. – № 3 (36) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innov.ru/science/economy/ekonomicheskie-osobennosti-i-proble/>
4. Юргель Н.В. ДЛО – ОНЛС, «7 нозологий», а что дальше? / Н.В. Юргель // Вестник Росздравнадзора. – М., 2008. – № 5. – С. 4-21.
5. Соколов Б.И. Фармацевтический рынок: льготное лекарственное обеспечение / Б.И. Соколов, А.А. Лин, А.С. Орлов // Проблемы современной экономики. – М.: ООО «Научно-производственная компания «РОСТ». – 2014. – Т. 50. – № 2. – С. 337-341.
6. Окрепилов В.В. Экономика здоровья и качество жизни человека / В.В. Окрепилов // Экология и жизнь. – М., 2012. – № 1. – С. 14-20.
7. Шукиль Л.В. Проблемы потребителей льготной лекарственной помощи / Л.В. Шукиль, Л.В. Мошкова, Э.А. Коржавых // Медицина и фармакология. – Министерство здравоохранения Омской области, г. Омск, 2015. – Выпуск № 3 (10). – С.34-39.
8. Чупандина Е.Е. Анализ влияния льготного лекарственного обеспечения на показатели качества жизни / Е.Е. Чупандина // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Химия. Биология. Фармация. – Воронеж, 2014. – № 1. – С. 145-149.
9. Тухбатуллина Р.Г. Лекарственное обеспечение населения аптечными организациями частной формы собственности как фактор охраны общественного здоровья / Р.Г. Тухбатуллина, А.Р. Нагаева // Вестник современной клинической медицины. – М.: ООО «Многопрофильный медицинский центр «Современная клиническая медицина». – 2015. – Т. 8. – № 5. – С. 43-47.
10. Ростова Н.Б. Международные рекомендации и национальные перспективы рационального использования лекарств для решения вопросов лекарственного обеспечения населения / Н.Б. Ростова // Российский медицинский журнал – М., 2015. – Т. 21. – № 2. – С. 40-45.

УДК 005.342

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ

ЛОСКУТОВА В.В.,
канд. гос. упр., доцент кафедры
менеджмента непроектируемой сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье рассмотрены вопросы экономического регулирования научно-технического развития Донецкой Народной Республики в контексте современных концептуально-управленческих подходов к инновационному развитию производительных сил.

Ключевые слова: производительные силы региона, управленческие инновации, научно-технический прогресс, государственное регулирование, предпринимательство, инвестиционная деятельность.

The article discusses the issues of economic regulation of the scientific and technological development of the Donetsk People's Republic in the context of modern conceptual and managerial approaches to the innovative development of productive forces.

Keywords: *productive forces of the region, managerial innovations, scientific and technical progress, government regulation, entrepreneurship, investment activity.*

Постановка задачи. Экономическое регулирование научно-технологического развития наряду с изменением отношений собственности сегодня становится решающей предпосылкой стабилизации экономики и перестройки ее структуры. Это определяется тем, что научно-технологический прогресс, с одной стороны, основывается на использовании закономерностей развития производительных сил, а с другой – предполагает динамичное изменение социально-экономических отношений. Отсюда вытекают три главные задачи в сфере управления научно-технологическим прогрессом. Во-первых, это селекция уже имеющихся достижений или потенциальных возможностей науки и техники, их приспособление к целям и задачам развития экономики и общества. Во-вторых – определение, исходя из выдвинутых целей, темпов и конкретных результатов научно-технологического прогресса. В-третьих, его регулирование через систему хозяйственных форм (цен, финансов, экономических интересов и т.п.).

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы управленческих инноваций в деятельности органов государственной власти и управления Республикой рассматривались в трудах таких ученых, как Губерная Г.К., Дорофиенко В.В., Дедяева Л.М., Ободец Р.В., Гурий П.С., Осипенко И.В., Костровец Л.Б., Ярембаш А.И. и др.

Актуальность исследования. В работе показано и обосновано, что в нынешних условиях сфера НИОКР сохраняет ряд таких участков, которые объективно нуждаются в действенной государственной поддержке и централизованном регулировании.

Целью статьи является изучение современных концептуально-управленческих подходов и их адаптация к инновационному развитию Республики.

Изложение основного материала исследования. В специальной литературе, не говоря уж о публицистике, сегодня можно часто встретить с упрощённой трактовкой современного «свободного рынка» как универсальной саморегулирующейся системы. Но мировая практика хозяйствования не подтверждает справедливости этих представлений. Опровергает она и довольно распространённое мнение о вредности всякого централизованного вмешательства в экономику. Напротив, эта практика дает пример многообразных форм сочетания государственно-административного и рыночного регулирования, обеспечивая таким образом эффективную управляемость рыночной системы хозяйствования [1].

Кстати сказать, термин «административная система», широко применяемый для обозначения в 1920-х–1930-х гг. модели социализма в СССР, представляется менее точным в научном отношении, нежели термин «ведомственно-бюрократическая система». Отнюдь не всякие административные методы противостоят экономическим и тождественны волюнтаризму в управлении народным хозяйством. А вот ведомственно-бюрократическое руководство действительно находится в остром противоречии с объективной логикой экономического развития и означает, как правило, голый произвол в принятии управленческих решений.

Исторически характерна и отчетлива линия государственной централизации управления именно сферой НИОКР. Практическое осознание монополистическим капиталом абсолютной необходимости целенаправленного и постоянного содействия государства развитию научно-технологического прогресса, как и осознание безальтернативности государственного формирования общенациональной научно-технологической политики, имело место после второй мировой войны (новый импульс здесь был дан так называемой спутниковой паникой, начавшейся после запуска в СССР

первого искусственного спутника Земли). Во всех капиталистических странах стали складываться разветвлённые системы государственно-монополистического регулирования развития науки и техники.

Вряд ли можно и сегодня считать завершённым процесс создания системы государственно-монополистического управления научно-технологическим прогрессом хотя бы по той причине, что развернувшийся в 1970-е годы довольно обширный по охвату отраслей и производств структурный кризис пусть и ослабел, но далеко не исчерпал своих «резервов» в мирохозяйственных масштабах. Стремление ряда развитых стран полностью преодолеть этот кризис и стимулирует в настоящее время попытки соответствующих государств вести единую общенациональную научно-технологическую политику. Это приводит не только к наращиванию усилий в деле разработки прогнозов и составления новых научно-технологических программ, но и порождает довольно радикальное обновление всей государственной системы управления научно-технологическим развитием [1].

Ее инвариантные черты и функции в принципе, в обобщенном виде, таковы: прогнозирование научно-технологического прогресса в мире и выработка программы научно-технологического развития данной страны с определением направлений и приоритетов, которые обеспечиваются преимущественно государством; государственное финансирование научных исследований или их внедрение частными фирмами (исследовательскими или производящими); распространение принадлежащих государству результатов исследований и изобретений (патентов) в возможно большем числе отраслей (эффект «спин офф»).

По этим и другим линиям вмешательство государства в экономическое развитие и технологическое развитие в большинстве индустриальных стран достигло довольно высокого уровня (по многим этим странам через госбюджет распределяется и перераспределяется до 50% национального дохода). Следует отметить особо активную роль в генерировании и народнохозяйственном «подталкивании» научно-технологического прогресса, в тиражировании его достижений в массовом производстве. Это прежде всего выражается в прямом финансировании государством значительной части научных исследований и опытно-конструкторских разработок в системе государственных исследовательских организаций и высших учебных заведений; в государственных заказах на НИОКР частным и другим негосударственным исследовательским центрам, организациям и промышленным корпорациям; в оплате государством исследований, связанных с выполнением частными компаниями правительственных заказов на ту или иную продукцию. Надо указать и на финансовую помощь государства фирмам, проводящим исследования в перспективных с точки зрения правительства направлениях и сферах. В общей сложности в передовых индустриальных странах государство оплачивает в настоящее время от 40 до 60% (а иногда и до 70%) всех расходов на НИОКР.

Существование проблемы не сводится, однако, только к самой по себе необходимости интенсификации НИОКР. Финансирование и регулирование этой сферы со стороны государства вызывается и рядом других причин, аналогичных тем, вследствие которых в бывших социалистических странах считалось прогрессивным преимущественно централизованное управление НИОКР. Речь, например, идет о необходимости реакции на тормозящий эффект громадных размеров накопления основного капитала, связывающего ресурсы монополий: зачастую этот капитал не успевает себя окупить даже в условиях быстрого научно-технологического прогресса. Исключительно высокий уровень обобществления производства приводит к тому, что некоторым монополиям-гигантам для существенной перестройки структуры производства необходимы инвестиции в размере миллиардов (и даже десятков миллиардов) долларов. Крупная капиталистическая фирма

может пойти на это только будучи уверенной в том, что сможет в той или иной конкретной перспективе такие расходы окупить и получить оптимальную прибыль.

Вот почему крупный капитал, обычно ревностно следящий за мерой вмешательства государства в хозяйственную жизнь, прямо генерирует импульсы широкого государственного участия в сфере НИОКР. Не случайно интенсивность огосударствления в данной сфере гораздо выше, чем в целом по отраслям национальной экономики. К тому же, выступая не только как непосредственный заказчик, но и как разработчик соответствующего научно-технологического проекта (или как его кредитор), государство в области НИОКР имеет возможность прибегать не только к индикативному, но и к элементам директивного планирования, что практически исключено в других отраслях хозяйства.

Разумеется, все это не отменяет основополагающего значения рыночной конкуренции. Нерыночное же регулирование отнюдь не образует некоего самостоятельного уклада экономики. Оно существует на базе рынка, при наличии реальных конкурентных механизмов, устанавливающих критерий эффективного хозяйствования. Но нельзя усматривать успехи научно-технологического развития передовых индустриальных стран исключительно в действии законов свободного рынка.

Как известно, научно-технологический прогресс неотделим от развития производства и капитального строительства, от подготовки кадров и форм организации производства. Решать его проблемы обособленно от других аспектов воспроизводства невозможно. В этом отношении управление научно-технологическим прогрессом следует рассматривать в сопряжении с государственным регулированием экономики в целом. Вместе с тем первое нельзя растворять во втором. Предметом особого государственного контроля в Республике должны, на наш взгляд, остаться ресурсы сферы НИОКР и ее организационная структура, приоритетные направления научно-технологического прогресса межотраслевого характера, технологическая реконструкция действующего производства, международные научно-технологические связи, организационно-экономические условия ускорения научно-технологического прогресса.

Думается, что перевод госпредприятий на коммерческий расчёт не должен снимать с повестки дня вопрос об общегосударственном регулировании технологической реконструкции. Дело в том, что последняя является главной формой распространения нововведений, использования результатов развития науки и техники, прямо сопрягаясь в этом смысле с выделением перспективных направлений и с их планированием в комплексных программах. Сказанное особенно важно в нынешних кризисных условиях, когда предприятия, как отмечалось ранее, зачастую «проедают» свои фонды развития на выплату зарплаты.

К сожалению, абсолютно необходимые в такой ситуации современные институциональные структуры рыночного регулирования в Республике еще не созданы. Это, особенно в условиях наличия резких натурально-вещественных и стоимостных диспропорций в экономике, лишает производителей долгосрочных и среднесрочных научно-технологических и инвестиционных ориентиров. К тому же грядущие в ближайшие годы крупные структурные сдвиги вполне могут обесценить любые капитальные затраты – даже в отраслях и производствах, сегодня кажущихся вполне эффективными и перспективными. Поэтому в обозримой перспективе и независимые в инвестиционной деятельности (коммерциализованные) госпредприятия, и тем более частный капитал, у нас вряд ли будут заинтересованы в средне- и долгосрочных инвестициях. Уровень сбережений населения тоже крайне низок, а по мере раскручивания инфляционной спирали сбережения они катастрофически обесцениваются. Крайне низкими по величине и по мобильности остаются и внутрихозяйственные накопления,

причем соответствующие показатели продолжают падать вследствие жесткого налогообложения и обесценения активов предприятий в результате роста цен [3].

В этих условиях правительство Республики, на наш взгляд, должно в ближайшее время привести в действие основные рычаги рыночной экономики, отдавая приоритет развитию предпринимательства и необходимых для этого институциональных изменений. Речь идет о следующих направлениях: 1) проведение корпоратизации и приватизации промышленности, торговли, других отраслей; 2) формирование вторичного рынка, капиталов, земли и недвижимости и соответствующих институтов; 3) осуществление реформы социальной сферы с целью повышения нормы частных сбережений и сокращения налогового бремени; 4) обеспечение равных условий инвестирования к хозяйственной деятельности для зарубежных и отечественных инвесторов; 5) облегчение процедур регистрации новых предприятий, специальные меры по поддержке малого предпринимательства, устранение всевозможных препятствий для выхода новых предприятий на рынок и развитие конкуренции; 6) реорганизация системы государственного управления в соответствии с условиями рыночного хозяйства; 7) упорядочение и обеспечение стабильности законодательства, регулирующего хозяйственные отношения (включая отношения собственности, контрактное право и др.), укрепление судебной системы и правоохранительных органов, обеспечивающих исполнение законов.

Для решения соответствующих задач предполагается осуществить следующие меры экономического воздействия: 1) предоставлять льготный кредит предпринимателям, заново создающим свое дело на срок до двух лет; 2) открыть частным предпринимателям приоритетный доступ к иностранным кредитам, предоставляемым по государственной линии или международными экономическими организациями посредством конкурса инвестиционных и иных проектов; 3) ввести льготное (50%) налогообложение реинвестируемой прибыли частных предприятий; 4) создать Фонд поддержки предпринимательства, финансируемый отчасти за счет иностранной помощи, а также с привлечением средств предприятий и граждан. Средства Фонда будут использоваться: а) на предоставление индивидуальных ссуд отдельным категориям граждан в соответствии с программами, адресованными определенным социальным группам (поддержка предпринимательства среди молодежи, помощь увольняемым в запас кадровым военным) или направленными на ускорение развития некоторых сфер экономики (содействие развитию предпринимательства, в сфере обслуживания аграрного сектора, и переработки сельхозпродукции); б) на гарантирование возврата ссуд коммерческих банков (по мере их создания в Республике) при кредитовании нового предпринимательства; в) на страхование обязательств Фонда перед коммерческими банками в страховых организациях, что сократит до минимума его убытки при разорении предпринимателей, кредиты которым были предоставлены под гарантии Фонда; г) на погашение части расходов, связанных с оплатой иностранных экспертов и инженерно-технического персонала, привлекаемых для подготовки технико-экономических обоснований и реализации крупных инвестиционных проектов, финансируемых более чем на 60-70% за счет частных отечественных предприятий.

В контексте сказанного выше можно, однако, утверждать, что наряду с оправданным содействием становлению рыночных структур и институтов необходима энергичная и довольно широкая государственная поддержка научно-технологического прогресса. Вследствие отмечавшейся дефицитности централизованных финансовых ресурсов минимально достаточный перечень направлений государственной поддержки НИОКР и инновационной политики на ближайшие два-три года выглядит следующим образом.

Во-первых, это избирательное культивирование принципиально новых технологий, направленное на резкое повышение экспортного потенциала Республики по отдельным видам наукоемкой продукции. Во-вторых, широкомасштабное внедрение базовых технологий, обеспечивающих значительное улучшение качества продукции и снижение дефицитности внутреннего рынка за счет массового использования в производстве имеющихся отечественных научно-технологических достижений, а также путем закупок зарубежных лицензий. В-третьих, активное свертывание устаревших отраслей и производств ради ликвидации технологической многоукладности. В-четвертых, создание технологических предпосылок в целях поддержания достигнутого объема производства энерго-сырьевых ресурсов и постепенного его роста. В-пятых, осуществление изменений в технике и технологии, обеспечивающих необходимые масштабы ресурсосбережения, что в свою очередь будет способствовать развитию производительных сил в Республике [4].

Чтобы реализовать эти направления, Министерству образования и науки ДНР было бы целесообразным разработать и осуществить ряд научно-технологических программ [2].

За государством остается задача надлежащей концентрации материальных и финансовых ресурсов на тех направлениях, где имеются достижения мирового уровня, устойчивые традиции и приоритеты в мировом потоке научно-технологических разработок, свои собственные научно-инженерные школы. Чтобы такой концентрации добиться, не обойтись, повторимся, чисто рыночными методами воздействия; и впредь потребуется государственное вмешательство, реализация системы специальных, государственных инвестиционных и инновационных программ. Во всех же остальных сферах вполне возможно, как это и заложено в правительственной программе, идти по линии совместных разработок или ограничиться заимствованием ноу-хау, лицензий и технологий. В этих сферах рыночные методы регулирования смогут внедриться быстрее. Однако – и это хотелось бы еще раз подчеркнуть как ключевую мысль – на ведущих направлениях государственная поддержка научно-технологического прогресса должна быть более широкой и масштабной и, главное, более конкретной.

Государственная поддержка, разумеется, требуется и по линии задействования косвенных методов регулирования. Желательно, в частности, быстрее перейти от налогообложения прибыли к налогообложению «дохода» (с включением в него амортизации, с очень свободным регулированием верхних допустимых уровней амортизации, но с особым режимом для монопольных структур).

Весьма важная задача государства – избирательно ослабить налоговое бремя – по приоритетным направлениям инвестиционно-инновационной деятельности. Таковыми на ближайшую перспективу должны стать развитие экспортной базы, прежде всего на среднем и мелком уровнях предпринимательства, импорто-замещение, внедрение экологически безопасной техники и технологии.

Приходится констатировать, что всевозрастающая часть накопленного в Республике научно-технологического потенциала ныне остается неиспользованной и даже разбазаривается в силу ограниченности материальных ресурсов и нарастающих кризисных тенденции. Отчасти спасти положение, несомненно, может интенсивное привлечение иностранного капитала. Но это практически невозможно из-за непризнанности и нынешнего налогообложения. Поэтому уже сейчас важно создать налоговые льготы не вообще «для иностранного капитала», а для иностранного капитала как равнозначимого собственному, и особенно по приоритетным направлениям инвестирования (на ресурсосбережение, экспортный потенциал и др.).

Инновационные процессы сегодня во многих случаях не укладываются в границы действующих производств. Любая серьезная (а тем более коренная) реконструкция вызывает необходимость как создания новых, так и перестройки уже функционирующих смежных производств и предприятий. Уже в силу одного этого обстоятельства значимость

общегосударственного перспективного планирования технического перевооружения и реконструкции производственного аппарата Республики и его важнейших элементов, таким образом, не должна подвергаться сомнению [5].

Еще одна проблема, которая в настоящее время выдвинулась на первый план – изменение организационной структуры научно-технологической сферы, создание таких разнообразных форм интеграции науки и производства, в рамках которых могло бы обеспечиваться их организационное и хозяйственное единство. Сложность практического решения данной задачи заключается, во-первых, в ее многовариативности. Ясно, например, что реализация новых научных идей и технических решений почти всегда выходит за пределы отдельной отрасли, носит межотраслевой характер. Кроме того, каналы связи науки с производством постоянно и динамично перестраиваются: возникновение новых направлений науки вызывает к жизни новые технологии, а традиционные направления науки и технологии могут по-новому комбинироваться в силу меняющихся требований производства к науке и множественности ее потенциальных результатов. Цикл «наука-производство» охватывает фундаментальные и прикладные исследования, опытно-конструкторские работы, проектирование, капитальное строительство, технологическую подготовку производства и его организацию. А значит, практически возможны самые разнообразные формы организации науки и ее интеграции с производством (правда, в условиях экономического кризиса выбор этих форм существенно сужается).

Во-вторых, процесс формирования таких интегративных объединений носит двустороннюю направленность: как «снизу», так и «сверху». В первом случае процесс идет на основе экономической самостоятельности и свободного выбора партнеров и конкретных организационных форм. Во втором – посредством централизованных усилий, обеспечивающих (разумеется, на основе хозрасчетных интересов) форсированное создание и на определенном этапе поддержку научно-производственных структур, перспективных с народнохозяйственной точки зрения.

Если теперь обратиться к прикладной науке, то следует признать: она должна непосредственно финансироваться производством (за счет собственных средств предприятий или взятого ими банковского кредита). В связи с этим целесообразно, во-первых, свести к минимуму сферу прикладных НИОКР, не интегрированных в состав научно-промышленных фирм, центров контрактных исследований. Во-вторых, крайне желательно развитие состязательности в этой сфере с целью получения наиболее перспективных научно-технологических решений. Практика показывает: без соперничества наука развивается неудовлетворительно; дополнительные же издержки на НИОКР, связанные с конкурсной системой, обычно с лихвой окупаются. В-третьих, степень риска по исследованиям и разработкам с неопределенным результатом может быть снижена на основе долевого участия будущих потребителей новой технологии при ограниченной в пределах паевого вноса каждого ответственности [4].

Выводы по данному исследованию. Итак, в нынешних условиях сфера НИОКР сохраняет ряд таких участков, которые объективно нуждаются в действенной государственной поддержке и централизованном регулировании. Другие же участки требуют полной самостоятельности научно-производственных звеньев, приемлют условия соревновательности и конкуренции и поддаются специфически рыночному воздействию и регулированию. Органам государственного управления важно точно определить, к какому участку отнести каждый объект научно-технологической сферы. Все это, несомненно, будет способствовать внедрению управленческих инноваций для развития и модернизации производственных сил региона.

Список использованных источников

1. Губерная Г.К. Территориально-эффективное управление как опыт и перспективные возможности Донбасса / Г.К. Губерная // Менеджер. – 2017. – № 3 (81). – С. 3-10.
2. Гурий П.С. Республиканский конкурс проектов как инструмент государственного управления инновационным развитием региона / П.С. Гурий, В.А. Брикез // Экономика и управление народным хозяйством. – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – С. 28-39.
3. Дорофиеенко В.В. Экономическая природа регионального развития и его значение в современной экономике / В.В. Дорофиеенко // Менеджер. – 2017. – № 4 (82). – С. 6-10.
4. Костровец Л.Б. Инновационный потенциал как основа развития региона / Л.Б. Костровец, А.В. Осадчий // Менеджер. – 2017. – № 1 (79) – С. 3-7.
5. Ярембаш А.И. Стратегия развития территориальных инновационных систем / А.И. Ярембаш // Экономика и управление народным хозяйством. – Донецк: ДонАУиГС, 2018. – С. 261-268.

УДК 334.02

**ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК**

НАУМЕНКО С.Н.,
канд. наук. гос. упр., доцент кафедры
менеджмента внешнеэкономической
деятельности
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

Обобщен зарубежный опыт функционирования различных форм организации системы государственных тендерных закупок. Систематизированы подходы к формированию системы государственных тендерных закупок. Выявлены факторы и критерии, влияющие на выбор форм организации системы государственных тендерных закупок. Разработан методологический подход к формированию эффективной формы организации системы государственных тендерных закупок.

Ключевые слова: государственные тендерные закупки, централизованная система, децентрализованная система, распределительная система, факторы влияния, критерии выбора, эффективная форма организации системы государственных тендерных закупок.

The foreign experience of functioning of various forms of the organization of system of the system of public tender procurement is generalized. The approaches to the formation of the system of public tender procurement are systematized. The factors and criteria's which are influencing to the choice of forms of organization of the system of public tender procurement are revealed. The methodological approach to the formation of an effective form of organization of the system of public tender procurement is developed.

Keywords: of public tender procurement, centralized system, decentralized system, distribution system, factors of influence, selection criteria's, effective form of organization of public tender procurement system.

Актуальность и постановка задачи. Система государственных тендерных закупок (ГТЗ) представляет собой совокупность участников тендера, действующих на государственном рынке товаров и услуг, где уровень конкуренции устанавливается административным путем соответствующими органами государственного управления. Целью системы ГТЗ является обеспечение потребности заказчиков в товарах и услугах необходимого качества по приемлемой цене. Мировой опыт свидетельствует, что любой системе ГТЗ независимо от уровня социально-экономического развития страны свойственны финансовые нарушения. Основными из них являются закупка товаров и услуг по ценам выше рыночных, закупка некачественных товаров и присвоение госбюджетных средств их распорядителем. Принципы функционирования системы ГТЗ, регламентированные нормативно-правовой системой государства, зачастую не соблюдаются, что приводит к снижению мотивации к участию в ГТЗ.

Совершенствование системы государственных тендерных закупок (ГТЗ) не способствует повышению эффективности инструментов и института государственных тендерных закупок в целом [1]. Заинтересованность поставщиков товаров и услуг во взаимодействии с государственными заказчиками не зависит от выбираемого государством вида ГТЗ, что требует разработки эффективного механизма взаимодействия участников государственных тендерных закупок, а также применения дополнительных инструментов мотивации их интереса. Таким механизмом взаимодействия является форма организации системы ГТЗ.

Анализ последних исследований и публикаций показал несогласованность подходов к определению форм организации системы ГТЗ и соответствующей терминологии. Так, Мельничук В.А., Самарин А.М. [2, с.86], Налбандян А.А. [3, с.123] отмечают наличие двух систем – распределительной (децентрализованной) и централизованной, приводя далее по тексту и третий вариант формы ее организации, называя его комбинированной. В работах Кузнецова К. [4, с.26] формы организации системы (модели) определяются как централизованная, децентрализованная и распределенная. Наличие в экономической литературе несогласованности терминологии вызывает трудности в понимании содержания таких систем, вследствие чего наблюдаются сложности в отнесении системы ГТЗ конкретного государства к той или иной форме организации, и к сложностям в применении зарубежного опыта для разработки методологии формирования эффективной системы ГТЗ.

Цель статьи – разработка методологического подхода к формированию эффективной формы организации системы государственных тендерных закупок на основе системного анализа подходов к формированию системы государственных тендерных закупок и практики функционирования отдельных форм ее организации в различных странах мира.

Изложение основного материала исследования. В общем виде любая система государственных тендерных закупок может быть организована в одной из форм: централизованной; децентрализованной; распределительной.

Применение указанной терминологии базируется, в первую очередь, на классической трактовке экономической сущности понятия «формы», как внутренней организации, способа связи и согласованности взаимодействия между подсистемами, а также деятельности по установлению такой связи, ее координации со стороны соответствующих органов и институтов. Во вторых, целесообразность применения данных терминов определяется спецификой рынка ГТЗ, который ограничивается особенностями законодательного регулирования, социально-экономическими функциями государства, авторитарностью и коррупцией государственных заказчиков, органов государственного управления, а также низким профессионализмом их представителей.

В большинстве случаев функционирование системы ГТЗ связано с созданием специализированного закупочного центра, входящего в структуру органов государственного управления или независимого от них (табл. 1).

Таблица 1

Специализированные органы, ответственные за государственные закупки в отдельных странах мира

Страна	Органы, уполномоченные управлять сферой ГТЗ
Молдова	Агентство материальных ресурсов, государственных закупок и гуманитарной помощи Республики Молдова (подотчетно правительству)
Казахстан	Агентство Республики Казахстан по государственным закупкам и материальным ресурсам. Контролирующий орган: Комитет финансового контроля и государственных закупок министерства финансов Республики Казахстан
Азербайджан	Агентство по государственным закупкам Азербайджана
Канада	Дирекция политики снабжения: подведомственна секретариату совета управления правительства
Кыргызстан	Департамент государственных закупок при министерстве финансов Кыргызской Республики. Регулирование системы государственных закупок
Россия	Федеральная Антимонопольная Служба. Контроль за размещением госзаказа
Австралия	Department of Foreign Affairs and Trade, Multilateral Procurement Unit. Министерство иностранных дел и торговли, отдел многосторонних закупок. Совет Австралии по закупкам и строительству. Администрации по закупкам правительств провинций
США	Управление федеральной закупочной политики (Office of Federal Procurement Policy). Самостоятельный постоянно действующий орган государственной власти
Мексика	Secretariat of Comptrollership and Administrative Development (SECODAM). Регулирование электронных государственных закупок
Германия	Федеральное министерство экономики
Швеция	Национальный Департамент Государственных закупок – National Board for Public Procurement (NOU). Комитет экологически чистых государственных закупок – Committee for Ecologically Sustainable Procurement. Государственная ревизионная служба Швеции – Swedish Organization of Purchasers (SOI). Организация по сотрудничеству между закупщиками (NOFI)
Латвия	Public Procurement, Ministry of Finance. Государственное агентство электронных закупок (EPSA)
Франция	Департамент государственных закупок Assistance Marchés Publics (AMP)
Австрия	Außenwirtschaft, Wirtschaftskammer Österreich, Der Ausschreibungsmarkt Внешнеторговая палата
Словакия	Office for Public Procurement. Центр государственных закупок
Финляндия	Hansel Ltd is the Finnish Government's central procurement unit. Торговый дом Hansel
Великобритания	Центр правительственной коммерции (Office of Government Commerce, Green Procurement in Government Department of the Environment, Transport and the Regions, Energy
Венгрия	Комитет государственных закупок (Közbeszerzések Tanácsa)
Эстония	Офис государственных закупок
Ирландия	Агентство государственных закупок Government Supplies Agency Office of Public Works (OPW)
Италия	Департамент государственных закупок. Assessorato dei Lavori Pubblici
Польша	Центр государственных закупок Office of Public Procurement
Португалия	Ассоциация общественных работ и строительства, включая торги в области строительства. Associaao de Empresas de Construo e Obras Pblicas (AECOPS)
Болгария	Агентство по государственным закупкам
Норвегия	Агентство закупок
Уганда	Управление госзакупок и реализации госимущества (Public Procurement and Disposal of Public Assets)

В любом случае уровень централизации определяется количественным и качественным содержанием функций, которыми наделяется закупочный центр.

Централизованная форма организации системы ГТЗ предусматривает создание обособленного закупочного центра, аккумулирующего заявки на закупки от различных заказчиков. Закупочный центр наделяется полномочиями полного проведения процедуры ГТЗ и функций по управлению ими (от планирования до принятия решения и контроля).

Децентрализованная форма организации предполагает возможности осуществления процедуры ГТЗ заказчиками самостоятельно. При этом также может быть создано структурное подразделение (или самостоятельный орган), наделенный функциями координации, мониторинга и оценки эффективности ГТЗ.

Распределительная форма организации предполагает параллельное применение централизованной и децентрализованной форм организации системы. При этом однотипные заявки на закупки стандартизированных однотипных товаров и услуг объединяются в единый заказ и проводятся централизованно, прочие разнородные или индивидуализированные товары и услуги закупаются заказчиками самостоятельно. Для этого также предусмотрено создание самостоятельного органа (или структурного подразделения), систематизирующего заявки, проводящего централизованные закупки и осуществляющего контрольно-ревизионные функции.

Каждая форма организации системы ГТЗ имеет свои преимущества и недостатки (табл. 2). Очевидно, что ни одна из них не является идеальной. Наиболее оптимальным вариантом является распределительная форма организации ГТЗ.

Таблица 2

Преимущества и недостатки форм организации системы ГТЗ

Форма организации	Преимущества	Недостатки
Централизованная, Великобритания, Франция	стандартизация некоторыхкупаемых товаров; отсутствие дублирования стратегических, управленческих, операционных и административных функций; экономия на масштабе; эффект «псевдорыночного ценообразования»	излишняя бюрократия и риск проявления коррупции в особо крупных масштабах; постоянные затраты на специализированную подготовку и повышение квалификации кадров
Децентрализованная, Швеция, Германия	гибкость и динамичность; низкие издержки на сбор и обработку информации; более точное удовлетворение потребностей заказчика; низкий уровень бюрократии в процедурах закупки и смежных с ними процессах; низкая вероятность проявления коррупции в крупных масштабах	отсутствие единообразных методических подходов к организации процедур закупок и различия в типовых формах документов; отсутствие прозрачности проводимых процедур из-за децентрализации информации; привлечение необоснованно большого числа специалистов к осуществлению закупок; увеличение вероятности сговора; отсутствие условий для консолидации закупок
Распределительная (смешанная, гибридная), США, РФ	единые процедуры закупок по единой типовой документации; возможность консолидировать спрос; концентрация и распределение профессиональных кадров для проведения закупок; своевременный мониторинг закупочной деятельности	нечетко разграничены обязанности центров по закупке и органов государственного управления; затруднен процесс координации и контроля закупочной деятельности

Уровень нормативно-правового регулирования системы ГТЗ повышается в процессе перехода от централизованной к децентрализованной и затем к распределительной форме ее организации.

Выбор формы организации системы ГТЗ напрямую зависит от административно-территориального устройства государства и уровня нормативно-правового регулирования системы ГТЗ.

Учитывая тот факт, что распределительная система имеет весомые преимущества перед централизованной и децентрализованной, представляется возможным использовать ее в качестве модели для построения эффективной системы ГТЗ. Что требует разработки соответствующих механизмов, нивелирующих проявление выявленных недостатков.

Эффективность системы ГТЗ связана с достижением конечной цели системы ГТЗ (обеспечение потребностей государственных заказчиков в товарах и услугах необходимого качества по приемлемой цене) с минимальными затратами: стоимость приобретения товаров и услуг; затраты, связанные с обслуживанием системы ГТЗ. Кроме того, эффективная система ГТЗ предполагает прозрачность и открытость процесса закупок.

Учитывая вышеизложенное, система ГТЗ станет эффективной при условии разграничения функций управления в системе ГТЗ, делегирование части из них специализированной некоммерческой организации, как органа объективного выбора поставщика товаров и услуг, и обеспечении высокого уровня квалификации кадров системы ГТЗ.

Таким образом, функциями органов сектора государственного управления являются: формализация требований к процедурам и порядку применения процедур ГТЗ; методическое обеспечение выбора оптимального способа удовлетворения потребностей заказчиков; контроль расходования бюджетных средств; разработка типовой документации по каждому из видов ГТЗ. Полномочия заказчика – формирование заявок с обоснованием целесообразности закупки товаров и услуг на рынке ГТЗ. Специализированная некоммерческая организация (центр закупок, ассоциация, агентство, управление закупками, торговый дом и пр.) – проверка обоснованности закупки, привлечение поставщиков для участия в конкурсе, проведение конкурса и выбор поставщика.

Методология государственных тендерных закупок заключается в разработке правил (положений, регламентов, методик и т.д.) и обеспечении их выполнения, включая контроль и подготовку кадров.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок. В практике стран мира выявлена общая тенденция к децентрализации системы ГТЗ. Выбор в пользу данной формы организации системы ГТЗ обусловлен меньшими расходами на ее обслуживание. Децентрализация сопровождается смещением приоритета от дешевизны к качеству закупки товаров и услуг, где возникает проблема выбора наиболее лучшего варианта закупки. Совокупность выявленных тенденций требует соответствующего подхода к оценке системы ГТЗ, что и является направлением дальнейших исследований.

Список использованных источников

1. Организация и контроль в системе государственных закупок: отечественный и зарубежный опыт: монография / В.В. Панков, Л.А. Чайковская, В.Л. Кожухов и др. – М.: АУДИТОР, 2015. – 247 с.
2. Мельничук В.А. Альтернативные примеры организации систем государственных закупок / В.А. Мельничук, А.М. Самарин // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2017. – № 4 (24). – С. 81-86.

3. Налбандян А.А. Сравнительный анализ опыта развитых стран в организации системы государственных закупок / А.А. Налбандян // Вестник РУДН. Серия Экономика. – 2013. – № 5. – С. 118-127.

4. Кузнецов К. Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурсы / К. Кузнецов. – СПб.: Питер, 2005. – 368 с.

УДК 338.242

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НА ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

РУДЧЕНКО Т.И.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
теории управления и государственного
администрирования
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье рассмотрены современные аспекты влияния неравенства доходов на экономический рост. Проанализированы противоречивые позиции по поводу взаимного влияния неравенства и роста. Дана оценка характера и интенсивности влияния разрыва в доходах на экономический рост. Определены последствия этого влияния и предложены рекомендации для нивелирования негативных эффектов социальной поляризации на экономический рост.

Ключевые слова: экономическое неравенство; распределение доходов; концентрация богатства; бедность; индикаторы неравенства; индекс Джини; экономический рост.

The article considers modern aspects of influence of the income inequality on the economic growth. Contradictory positions on the mutual influence of inequality and growth were analyzed. The nature, intensity and the consequences of the impact of the income gap on the economic growth were estimated. The article provides recommendations for leveling negative effects social polarization on economic growth.

Keywords: economic inequality; income distribution; concentration of wealth; poverty; indicators of inequality; Gini coefficient; economic growth.

Актуальность и постановка проблемы. Вопрос о том, как генерируется и воспроизводится неравенство, какова взаимосвязь между равенством и эффективностью являлся предметом фундаментальных исследований многих экономистов, социологов, политологов. Долгое время преобладающей была установка о благоприятном влиянии неравенства в распределении доходов на экономический рост. Считалось, что концентрация богатства способствует увеличению инвестиций, а перераспределение доходов, напротив, ограничивает возможности экономического роста. При этом экономический рост автоматически обеспечивает рост благосостояния всех граждан, проблема неравенства хоть и обсуждалась, но катастрофой не представлялась. Однако современный финансовый и экономический кризис, получивший название Великой рецессии, сопровождается беспрецедентной социальной поляризацией общества и массовым распространением бедности, что дало мощный импульс к переосмыслению и новейшим исследованиям на предмет существования и характера и силы взаимосвязи экономического роста и неравенства по доходам.

Научные исследования начала XXI в. показали, что разрыв в доходах не только усилился, но и стал фактором торможения экономического роста и одной из причин мирового финансового кризиса. Негативное влияние неравенства требует нового взгляда на его социально-экономические издержки, среди которых снижение внутреннего платежеспособного спроса и инвестиций в человеческий капитал, искажение динамики сбережений, рост социально-политической нестабильности и ряд неблагоприятных социально-психологических последствий, имеющих демографические последствия. Сочетание неравных возможностей, чрезмерной концентрации богатства на одном полюсе и бедности на другом, уничтожают доверие к базовым экономическим и политическим институтам, лежащим в основе рыночной экономики, и тем самым ведут к замедлению экономического роста. Поэтому поиск путей, сочетающий возможности экономического роста с сокращением неравенства в доходах, является актуальным для теоретических и практических исследований.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема взаимосвязи неравенства по доходам и экономического роста, несмотря на множество публикаций по данной теме, остается одной из самых противоречивых. В мировой экономической литературе середины XX в. изучению этой темы посвящены работы С. Кузнецца, Н. Калдора, М. Калецки. Новейшими исследованиями являются труды Р. Барро (2000 г.), который определил каналы влияния неравенства на экономический рост, а также работы Т. Пикетти (2015), Р. Раджана (2011), П. Кругмана, акцентирующие внимание на угрозах экономического неравенства. Среди российских и украинских ученых, анализирующих поиск компромисса между эффективностью и справедливостью, следует выделить публикации Б. Гершмана, И. Глазыриной, И. Клевакиной, Э. Либановой, М. Малкиной, В. Мандыбуры, А. Ревенко, Ю. Шараева и др.

Цель статьи – оценка характера и интенсивности взаимосвязи экономического неравенства и экономического роста, последствий влияния разрыва в доходах на экономическое развитие и выработка рекомендаций для оптимального их сочетания.

Изложение основного материала исследования. Полемика о воздействии уровня неравенства в распределении доходов на динамику экономического роста имеет вековую историю теоретического и эмпирического изучения, но до сих пор далека от абсолютного понимания. Во второй половине XX в. представители посткейнсианского направления Н. Калдор и М. Калецки в своих работах обосновывали, что неравенство оказывает благотворное влияние на экономический рост. Аргументация строилась на моделях с фиксированными коэффициентами сбережений, в которых работники имели нулевую ставку сбережений, а поэтому переход ресурсов от них к предпринимателям повышал совокупные сбережения в экономике и, соответственно, темпы экономического роста. С. Кузнец (1963) выдвинул известную гипотезу о том, что по мере роста экономики дифференциация в доходах населения сначала увеличивается, а затем, после достижения определенного уровня доходов, имеет тенденцию к сокращению. Эмпирическая проверка гипотезы С. Кузнецца в целом подтверждала теоретическое предположение и объясняла ситуацию не только в США, но и в большинстве стран ОЭСР. Но в 70-х гг. И. Адельман и С. Моррис поставили под сомнение актуальность кривой Кузнецца для развивающихся стран и обнаружили многочисленные примеры, когда увеличение неравенства сопровождалось снижением экономической динамики, или, наоборот, высокие темпы роста ВВП достигались при невысоком расслоении населения по доходам. Исследования, проведенные в конце 90-х гг. XX в. Р. Барро, показали наличие нелинейного соотношения, когда неравенство является хорошим стимулом для роста при высоких уровнях доходов и оказывает негативное влияние при низких уровнях доходов.

Дальнейшие исследования показали, что установление точной взаимосвязи между ростом и неравенством продолжает оставаться спорным. В связи с расхождением оценок,

можно констатировать, что современный дискурс неоднозначен и противоречив, но можно выделить несколько различных позиций.

Первую концепцию традиционно отстаивают представители либерального направления, утверждая положительную роль экономического неравенства как неотъемлемой составляющей экономического роста. Экономическое неравенство хоть и не комплементарно для справедливости, но благоприятно для стимулов, а потому и для экономического роста. Рискованное предпринимательство и инновации не состоялись бы без вознаграждения большего, чем в других сферах. Следует согласиться с тем, что приемлемый уровень неравенства является конструктивным, развивает конкуренцию, способствует социальной активности, мотивирует и стимулирует работников, повышает производительность и качество труда, способствует прогрессивным научно-техническим разработкам.

Вторая концепция обосновывает положение о том, что не существует линейной корреляции между неравенством и экономическим ростом. Р. Барро обнаружил, что в Японии, Южной Корее и на Тайване в 70-е гг. XX в. уровень неравенства был относительно низким при высоких темпах роста ВВП. С другой стороны, в 90-е гг. XX в. в странах Южной Азии и ряде государств ОЭСР дифференциация доходов была умеренной при относительно низких темпах экономического роста [1, с.28]. Примеры Бразилии в 60-е гг. и Чили в 80-е гг. демонстрировали высокие темпы экономического роста на фоне сильной социальной поляризации.

Третья концепция исходит из того, что эффекты влияния распределения дохода на экономический рост различаются для развитых и развивающихся стран. Отрицательное влияние неравенства на экономическую динамику наблюдается преимущественно в развивающихся странах, тогда как в развитых странах оно не оказывает существенного влияния на экономический рост.

Четвертая концепция аргументирует негативное воздействие разрыва в реальных доходах социальных страт на динамику экономического роста. Например, Южная Корея и Филиппины в середине XX в. были похожи в отношении основных макроэкономических показателей (ВВП на душу населения, инвестиции на душу населения, средние сбережения), но очень различались по степени неравенства доходов. На Филиппинах отношение доли дохода верхних 20% населения к нижним 40% было почти в два раза больше, чем в Южной Корее. Через 30 лет быстрый рост в Южной Корее привел к увеличению уровня производства в пять раз, в то время как на Филиппинах менее чем в два раза [2, с.165-166]. Это свидетельствует о том, что большое неравенство по доходам снижает темпы роста экономики. Каналами неблагоприятного влияния выступают несовершенство кредитного рынка, социально-политическая нестабильность, права собственности, социальный статус и относительное потребление, воспроизводство населения и человеческий капитал [3, с.24].

Гипертрофированная социальная дифференциация влечет исключение из полноценной общественной жизни большого сегмента населения, уничтожает равенство возможностей и усиливает процессы дискриминации, негативно влияет на человеческий капитал, формирует недоверие и социальную разобщенность. Поскольку справедливое восприятие экономической системы является залогом политической устойчивости, то экономическая несправедливость способна разрушить и парализовать не только возможности экономического роста, но и политическую систему государств.

Несмотря на то, что в результате научных дискуссий так и не сложился консенсус по поводу стимулирующего или сдерживающего влияния неравенства, новейшие теоретические и эмпирические данные, результаты эконометрического моделирования причин и последствий углубления неравенства подтверждают существование разрушительного воздействия поляризации общества по доходам на возможности

экономического роста. Более того, Р. Раджан в книге «Fault Lines» (2011) делает смелое заявление о том, что увеличение неравенства и политическая реакция на него стали одной из главных причин современного мирового экономического кризиса [4]. Он показывает, как неравенство может спровоцировать финансовую и экономическую нестабильность, особенно если правительства реагируют на неравенство главным образом тем, что облегчают доступ к кредитам для беднейших слоев населения. Так, технологический прогресс обусловил несоответствие между повышенным спросом на квалифицированных специалистов и адекватным ему предложением, что способствовало огромному разрыву в заработной плате между техническими специалистами и остальными фигурантами рынка труда. Для неквалифицированных работников кредит стал самым простым способом сохранить уровень их потребления, причем уровень заимствований домохозяйств стремительно возрастал, что привело к кредитному ажиотажу. При этом в силу роста уровня задолженности и недостаточного роста зарплат реальное потребление не увеличивалось, а даже сокращалось. На фоне того, что один процент самых богатых людей сбережения активно накапливали, спрос обеспечивался благодаря раскручивающейся по спирали задолженности остальных. Рост займов устойчиво провоцировался существованием неравенства, экономика демонстрационного потребления поддерживала лавинообразный поток расходов, – добавляет Пол Кругман [5]. Логичным завершением процесса стал кредитный, финансовый и экономический кризис. Так, низкий уровень реальных доходов и увеличение разрыва в доходах населения стал не только причиной снижения внутреннего платежеспособного спроса, социального напряжения в обществе, но и деструктивным фактором воздействия на возможности экономического роста, подрывая стимулы к предпринимательской активности, расширению инвестиций в экономику, а уже спад производства, в свою очередь, сокращал доходы подавляющей части населения и усиливал неравенство. В этой цепочке мы видим проявление диалектической связи между уровнем экономического неравенства, социальной справедливостью и экономическим ростом. Экономический рост может способствовать сокращению неравенства, если рост минимальной заработной платы опережает рост средней заработной платы, социальные пособия растут в соответствии с темпами роста средней заработной платы, при этом создаются новые рабочие места. Вместе с тем экономический рост сам по себе не решает проблему увеличения разрыва в доходах и бедности, поскольку он создает преференции в оплате труда для хорошо обученных работников с высокой квалификацией и навыками. Также экономический рост не решает проблем структурной и фрикционной безработицы, вызванных отсутствием навыков и географической статичностью. Т.В. Меркулова отмечает, что экономический рост является необходимым, но вовсе не достаточным условием сокращения бедности и неравенства и важен не столько темп роста, сколько его качество [6]. Хотя экономический рост снижает абсолютную бедность за счет роста на уровне всей нации, но он автоматически и в равной степени не распределяет выгоды между различными слоями общества, поэтому усилия, сконцентрированные только на проблемах роста, окажутся неудачными в долгосрочной перспективе.

Анализ механизма воздействия растущего разрыва в доходах на торможение экономического роста позволил выделить следующие каналы влияния.

1. Неравенство способствует избытку сбережений, поскольку богатые меньше тратят прирост дополнительных доходов, чем бедные. По мере накопления сбережений процентные ставки падают, повышая цены на активы, поощряя заимствования. Перераспределение доходов в пользу бедных, которые в отличие от богатых меньше склонны к сбережению прироста дохода и будут немедленно его тратить, очевидно, стимулирует потребление и рост ВВП.

2. Неравенство наносит ущерб долгосрочному экономическому росту за счет противодействия экономическим реформам, так как снижает уровень общественного доверия к политике стимулирования роста, уменьшается база поддержки фундаментальных структурных преобразований, необходимых для обеспечения возможностей роста. Неравенство также тормозит возможности роста, когда рынки капитала несовершенны или присутствуют институциональные ограничения для определенных групп агентов в доступе к инвестициям.

3. Разрыв в доходах популяризирует уравнительную политику, противоречащую интересам бизнеса и рынка, снижающую стимулы для инвестиций. Обострение общественного недовольства провоцирует социальные взрывы и революции, попытки свержения политической системы, что создает высокую степень неопределенности для инвесторов, создает риски в защите прав собственности.

4. Ключевым моментом отрицательного влияния социальной дифференциации по доходам на экономический рост является нарушение равенства возможностей. Экономическое неравенство снижает возможности молодежи из уязвимых слоев общества по инвестированию в развитие человеческого капитала не только по уровню образования, но и по качеству знаний. Дети, имеющие неблагоприятное социально-экономическое происхождение, имеют мало возможностей для обучения, развития навыков и компетенций, что снижает социальную мобильность низкодоходных групп населения и воспроизводит дальнейшее неравенство. Кроме того, индивиды с низкими доходами имеют плохое здоровье и низкую производительность труда, что также негативно отражается на возможностях экономического роста.

Для характеристики расслоения общества по доходам используют следующие индикаторы неравенства: децильный и квинтильный коэффициенты, кривую Лоренца и индекс Джини. Об усилении неравенства свидетельствует как увеличивающийся разрыв между верхним и нижним децилями (квинтилями), так и рост коэффициента Джини, который имеет значения от нуля при абсолютно равном распределении дохода до единицы при абсолютном неравенстве.

Мировой экономический кризис сопровождался усилением разрыва между богатыми и бедными, который в большинстве стран ОЭСР стал самым высоким за последние тридцать лет. При том, что средние доходы за это время росли, разрыв между доходами 10% самых богатых и 10% самых бедных усиливался и достиг соотношения 9,5:1 в 2014 году, тогда как в 80-е гг. XX в. оно было 7:1. Доходы 10% самых малообеспеченных увеличивались гораздо медленнее в благоприятные периоды и падали гораздо быстрее в кризисные, в некоторых странах зарегистрирована и абсолютная бедность. В развитых странах 10-кратный разрыв в доходах (пороговое значение между крайними децилями) считается социально опасным. В странах ОЭСР в середине 80-х гг. XX в. показатель Джини составлял 0,29, а к 2012 г. он увеличился на три пункта и достиг 0,32. Увеличение произошло в 16 из 21 стран ОЭСР, среди них есть такие, где показатель повысился на 5 пунктов. Аналитика МВФ и ОЭСР подтверждает влияние социальной дифференциации по доходам на торможение экономического роста и приводит данные о том, что увеличение на 5 пунктов индикатора Джини снижает средний ежегодный рост на половину процентного пункта. За 20 лет рост мирового неравенства понизил более чем на 4 процентных пункта экономический рост. Рост неравенства стал причиной отставания в экономическом росте на более чем 10 процентных пунктов в Мексике и Новой Зеландии за последние 20 лет, вплоть до Великой рецессии. В Италии, Великобритании и США совокупный темп роста мог бы быть на 6-9 процентных пунктов выше, если бы не увеличение экономического неравенства. В Швеции, Финляндии и Норвегии потери от неравенства несколько меньше. С другой стороны, большее равенство в Испании, Франции и Ирландии до кризиса помогло увеличить ВВП на душу населения. В одном из

последних исследований Всемирного банка, основанном на обширных статистических данных по странам мира, был сделан вывод о том, что пороговым значением, с которого начинается чрезмерное неравенство, является значение коэффициента Джини, равное 0,4 [7, с.39]. Доклад международной организации Oxfam также указывает на опасные пропорции: за последние 20 лет доходы 1% самых богатых жителей планеты увеличились на 60% [8]. Сейчас почти половина мирового богатства, составляющая 110 трлн долл., сконцентрирована в руках 1% населения. Этот размер богатства больше в 65 раз того, которым владеет беднейшая половина населения мира, составляющая 3,5 млрд чел. Совокупное богатство последних равно состоянию самых богатых 85 человек мира. «Такая концентрация экономических ресурсов представляет собой серьезную угрозу для открытости политических и экономических систем, усиливает социальную напряженность и повышает риск разрушения общества» [9].

Т. Пикетти в книге «Капитал в XXI веке» обращает внимание на то, что в начале XXI в. уровень концентрации богатства и неравенство приблизились к уровню до первой мировой войны. Богатство растет быстрее, чем экономический рост: $r > g$, где r – норма прибыли, g – экономический рост. Более того, демографические изменения, тормозящие глобальный рост, будут еще больше способствовать доминированию капитала. При этом не существует естественных сил, препятствующих устойчивой концентрации богатства [10]. Анализ Т. Пикетти свидетельствует, что и в посткризисный период тенденция не изменилась: 93% всего роста доходов после рецессии пришлось на долю богатейшего 1%, тогда как реальная заработная плата большинства работников сократилась. Беднейшие слои населения зарабатывают в день менее 1,25 долл. на человека. Для искоренения нищеты среди беднейших слоев населения мира хватило бы и 25% этих доходов первой сотни. Чтобы снизить до минимума бедность и дать доступ к базовым медицинским услугам достаточно менее 1% мирового ВВП [11].

Таким образом, вопрос о мерах, направленных одновременно на снижение разрыва в доходах и активизацию возможностей экономического роста, стоит особенно остро. Вместе с тем А. Оукен в 70-е гг. XX в. предупреждал, что общества не могут иметь ни идеального равенства, ни совершенной эффективности, но вынуждены всякий раз выбирать, в какой мере одно можно принести в жертву другому. Экономический рост требует низких налогов, стимулов и мотиваций, гибкого рынка труда, а экономическое и социальное выравнивание предполагает увеличение расходов бюджета, что требует увеличения доходной его части и повышения налогообложения. Поэтому А. Шевяков и А. Кирута предлагают различать две составляющие неравенства: нормальное и избыточное (определяемое бедностью), отмечая, что нормальный уровень неравенства, обусловленный концентрацией капитала и эффективностью производства, положительно влияет на показатели экономического роста, а избыточное неравенство и бедность выступают сдерживающими факторами для экономического роста [12]. Допустимый уровень неравенства органично встроен в систему социальной справедливости и является детерминантом экономического роста. Устранение чрезмерного неравенства содействует не только повышению уровня общественной справедливости, но и мотивирует к созданию общественного богатства, стимулирует экономический рост. Вместе с тем поиск ответа на вызов избыточного неравенства является непростой задачей. В странах с высоким уровнем расслоения общества по доходам ответственность за негативное влияние неравенства на рост в значительной степени несет слабая государственная политика. Т. Пикетти рекомендует правительствам принять глобальный налог на богатство в целях предотвращения растущего неравенства, провоцирующего экономическую и политическую нестабильность в скором будущем.

В отчете ОЭСР 2016 г. «Новые подходы к вызовам экономических проблем» содержится специальный раздел «Тенденции в отношении неравенства в доходах и его

влияние на экономический рост», где указано, что страны, в которых разрыв в доходах снижается, растут быстрее, чем страны с высоким неравенством, поэтому сокращение дифференциации по доходам будет способствовать экономическому росту. Одним из инструментов сокращения неравенства является целевая политика перераспределения через налоги, льготы и социальные пособия, однако следует помнить эффект «дырявого ведра» А. Оукена, когда, перераспределяя доходы, «деньги, должно быть, несут в дырявом ведре. Часть денег просто исчезнет в пути, и бедные не получат все, взятое у богатых» [13, с.91]. Неудовлетворительно разработанная политика перераспределения с высоким налогообложением может принести больше потерь, чем приобретений. А. Оукен относил эти потери на счет административных издержек, налогов и трансфертов, а также эффектов негативного стимулирования, в основном в части предложения труда [14]. Идею о том, что перераспределение может способствовать росту, высказал еще А. Пигу (1920 г.) в книге «Экономика благосостояния»: перевод ресурсов от относительно богатых к относительно бедным увеличит объем национального производства. Довод А. Пигу основан на том, что бедные семьи будут тратить больше, а богатые смогут сохранить уровень потребления, если потеряют доход.

Перераспределение само по себе не снижает экономический рост, хотя и не все меры по перераспределению равно пригодны для роста. Если перераспределение имеет неэффективные инструменты, не нацелено на рост, то результат будет неудовлетворительным. Например, правительства в странах с высоким уровнем неравенства в большей степени занимаются перераспределением, но богатые страны делают это эффективнее. В Германии уровень неравенства выше до перераспределения, чем в Великобритании, но гораздо ниже после него. Разумная перераспределительная политика имеет благотворные последствия, в частности, снижение зависимости от рискованных заимствований малообеспеченных слоев населения. Следует отметить, что политика распределения доходов должна быть направлена не только на препятствование бедности, но и противодействовать низким доходам в целом. Для стимуляции экономического роста следует проводить политику увеличения доходов не только для самой уязвимой 10% страты, но для 40% нижних слоев населения, которые вносят вклад в экономический рост, но не извлекают из него соразмерных выгод. Реформа налогового законодательства также может способствовать снижению неравенства в доходах и должна сопровождаться не только повышением предельной налоговой ставки для обеспеченных слоев населения, но и сокращением налоговых льгот, бенефициарами которых выступают в большей мере состоятельные граждане, а также упрочением налоговой дисциплины. Вместе с тем следует учитывать, что налогообложение лиц с крупными, но неликвидными активами может привести к сокращению их расходов. Поэтому налоги на богатых должны вводиться постепенно, чтобы они могли иметь временной лаг для ликвидности, а не сокращать расходы. Что касается государственной поддержки малообеспеченных слоев населения, то речь должна идти не только о денежной помощи для повышения материального положения, но и об обеспечении доступа к государственным услугам, таким как качественное образование и здравоохранение, что не только поможет нивелировать разрыв в доходах в краткосрочном периоде, но и выступит в роли социальных инвестиций, будет способствовать реализации принципа равных возможностей, усилит социальную мобильность в долгосрочном периоде. Стратегии содействия развитию образования, обучения и получению и совершенствованию навыков должны строиться на весь трудовой период человека.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, наблюдается достаточно сильная и устойчивая корреляция между неравенством и экономическим ростом, при этом существует краткосрочное

положительное влияние неравенства по доходам на экономическую динамику, но в долгосрочном периоде положительный эффект нивелируется и разрыв в доходах оказывает значительное негативное влияние на рост экономики.

Во-вторых, имеют значение связи причинных механизмов, через которые происходит это влияние. В частности, причинами отставания экономического роста служат недостаток инвестиций в образование, болезни и низкая производительность труда из-за отсутствия доступного и качественного здравоохранения.

В-третьих, инклюзивный экономический рост предполагает сочетание роста ВВП, инвестиций и инноваций с процессом сокращения разрыва в доходах, что требует значительных государственных расходов на образование, социальные пособия, качественное обучение и профессиональную подготовку, здравоохранение, которые следует рассматривать как инвестиции в социальный капитал.

В-четвертых, разумная и рациональная налоговая и трансфертная политика, направленная на повышение равенства располагаемых доходов, учитывающая издержки и выгоды принятых решений, а также социально-политический эффект, не будет иметь негативных последствий для развития экономики.

Список использованных источников

1. Надель С. Социальные факторы и экономический рост / С. Надель // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2005. – № 5. – С. 26-33.
2. Michael P. Todaro. *Economic Development*. New York University. Longman New York&London. – 1997. – 667 p.
3. Гершман Б.А. Неравенство доходов и экономический рост: теоретический обзор / Б.А. Гершман // *Экономика и математические методы*. – 2009. – Т. 45. – №2. – С. 19-30.
4. Раджан Р. Линии разлома: скрытые трещины, всё ещё угрожающие мировой экономике / Р. Раджан. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. – 416 с.
5. Пол Кругман. В США неравенство по-прежнему имеет критическое значение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/krugman/2013-12-23/5_usa.html
6. Меркулова Т.В. Экономический рост и неравенство: институциональный аспект и эмпирический анализ / Т.В. Меркулова // *Экономическая теория*. – 2009. – № 1. – С. 81-90.
7. Шевяков А.Ю. Социальное неравенство: тормоз экономического и демографического роста / А.Ю. Шевяков // *Уровень жизни населения регионов России*. – 2010. – № 5. – С. 38-52.
8. 100 богатейших людей мира «могут искоренить нищету» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/76391>
9. Ricardo F. *Working for the Few. Political capture and economic inequality* / F. Ricardo, G. Nicholas. – Oxford, UK, 2014. – 32 p.
10. Пикетти Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. – 592 с.
11. Ещенко П.С. Экономический рост без развития: причины и пути инновационного преобразования экономики / П.С. Ещенко // *Экономика Украины*. – 2013. – № 10 (615). – С. 4-20.
12. Шевяков А.Ю. Экономическое неравенство, уровень жизни и бедность населения России. Методы измерения и анализ причинных зависимостей / А.Ю. Шевяков, А.Я. Кирута // *Российская программа экономических исследований*. – 2000. – № 2. – 84 с.
13. Okun A. *Equality and Efficiency: The Big Trade-off*. Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1975. – 124 p.
14. Чиньяно Ф. Тенденции неравенства доходов и его воздействие на экономический рост / Ф. Чиньяно // *Вестник международных организаций*. – 2015. – Т. 10. – №3. – С. 97-133.

УДК 379.85:338.48

**ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТУРИЗМ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ****ЦЫГАНОВ А.Р.,****канд. экон. наук, профессор кафедры
туризма****ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»;****КИРИЕНКО О.Э.,****канд. экон. наук, доцент кафедры
туризма****ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»**

В статье проанализированы теоретические основы возникновения и практические результаты функционирования промышленного туризма в ряде развитых стран, его подвиды, экономическая эффективность, современные проблемы и направления дальнейшего совершенствования; рассмотрено состояние экономики ДНР и определена потенциальная база развития в Республике этого инновационного вида туризма; предложен ряд положений для их учёта при разработке и введении закона ДНР о туризме.

Ключевые слова: мировая экономика, туристическая отрасль, промышленный туризм, въездной и выездной туризм, промышленная экскурсия, экскурсионные объекты, региональное развитие, валютные поступления, обеспечение занятости

It is analyzed in article: the theoretical basis of the emergence and practical results of the industrial tourism functioning in a number of developed countries, its subtypes, economic efficiency, current problems and directions for further improvement; it is researched the state of the DPR economy and identified the potential basis for the development of this innovative type of tourism in the Republic: it is proposed a number of provisions to take them into account in the process of development and introduction of the DPR Law on Tourism.

Keywords: world economy, tourism industry, industrial tourism, inbound and outbound tourism, industrial excursion, sightseeing facilities, regional development, foreign exchange earnings, employment provision

Актуальность и постановка проблемы. Видимо, целесообразно начать с цитаты: «Туризм сегодня является фундаментальной основой экономики многих развитых и развивающихся стран мира. В настоящее время он превратился в индустрию международного масштаба, занимающую по доходам третье место среди крупнейших экспортных отраслей экономики, уступая лишь нефтеперерабатывающей промышленности и автомобилестроению» [1]. И с этим нельзя не согласиться. Вместе с тем, изучая фундаментальную работу Донецкого Института экономических исследований «Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения» [2], в которой анализу подвергнуто сегодняшнее состояние 16 экономических отраслей и 15 сфер и видов деятельности, можно заметить, что о развитии туризма как одной из отраслей экономики не сказано ни слова. При этом вины исследователя здесь нет – по-видимому, значение этой отрасли в экономике Республики настолько мало, что его пока можно не учитывать. И это с очевидностью свидетельствует об актуальности проблемы

развития туризма именно как одной из отраслей экономики. Естественно, речь не может идти об одновременном развитии всех видов туризма, поскольку сегодня для этого нет ресурсов. Но об одном из эффективных для экономики видов туризма, а именно о промышленном туризме, необходимо позаботиться уже сейчас, что будет и своевременно, и актуально. Для этого, на наш взгляд, в Республике уже создана инфраструктурная, материальная и кадровая база.

Цель исследования данной статьи – изучение теории и мировой практики промышленного туризма, его особенностей, технологических, инфраструктурных, кадровых возможностей и условий его становления и функционирования в Донецком регионе, выработка соответствующих научных рекомендаций для решения этой проблемы.

Изложение основного материала исследования. Термин «туризм» произошёл от французских *tour, tourism*, что означает – прогулка, поход, поездка, путешествие. Сегодня есть множество определений этого понятия. Однако «дать краткое и при этом полное определение понятию «туризм» из-за многообразия выполняемых им функций и большого числа форм проявления довольно сложно. В процессе развития давались различные толкования этому термину, и каждое из них отражает те или иные стороны туризма. ... Сегодня туризм рассматривается не как поездка или отдых. Это понятие намного шире и представляет собой совокупность отношений и единство связей и явлений, которые сопровождают человека в путешествиях» [3].

Если рассматривать туризм как общемировое явление, то следует подчеркнуть, что мировой туризм является не только масштабно развитым видом отдыха. Сегодня он перерос в высококонкурентную сферу мировой экономики. Существование такой сферы бизнеса абсолютно оправдано, поскольку экономически эффективно благодаря пребыванию в двух важнейших ипостасях – являясь для страны источником валютных поступлений и средством обеспечения занятости. Именно поэтому, а также потому, что мировой туризм охватывает практически всё новые и новые сферы деятельности современного общества, он является постоянно развивающейся отраслью мировой экономики. И также по этим причинам он имеет весьма сложную внутреннюю содержательную структуру.

По содержательному разнообразию в теории и на практике туризм разделяют на отдельные виды. Так, например, в учебном пособии «Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме» [4] приведено 11 видов туризма. Для возможности дальнейшего анализа и рассуждений воспроизведём этот перечень в полном соответствии с оригиналом:

- традиционный (классический) отечественный и зарубежный;
- экологический (природный и биотуризм);
- деловой и кооперативный;
- военный;
- ностальгический;
- религиозный (христианство, исламский мир, буддизм, иудаизм и др.);
- сафари;
- туры на места (пещеры, водопады, вулканы и т.д.);
- туры к местам катастроф;
- кладоискательство;
- космический туризм.

Это один из примеров классификации видов туризма по «социально-культурному» признаку. Но в настоящее время существует много других подходов. Так, например, Е.Н. Артёмова и В.А. Козлова классифицируют туризм по признаку «от потребностей

путешествующих» [5]. При этом они выделяют культурно-познавательный, приключенческий, деловой, конгрессно-выставочный, интенсив-туризм, лечебный, сельский, экологический, религиозный, паломничество.

И первый, и второй подходы – это, по существу, классификация по *направлениям*, а не по *видам* туризма, поскольку выделенные направления могут, в свою очередь, подразделяться на так или иначе различающиеся виды. Так, например, спортивный туризм можно подразделить на водный, горный, спелеотуризм, воздушный, зимний (лыжи, сани, сноуборд, снегоходы), летний (велосипеды, мотоспорт, лошади, охота, рыбалка и др.).

Таким образом, единой установленной классификации туризма не существует и, в связи с его постоянным развитием, не будет никогда. К какому направлению отнести, например, относительно недавно возникший *гастрономический* туризм?

Конечно, предприниматели, бизнесмены Донецкой Республики могут открывать и организовывать бизнес по любому виду туризма, ориентируясь на спрос общества и свои возможности. Однако существуют виды туризма, в развитии которых должно быть заинтересовано само государство, поскольку они могут оказывать значительное влияние на экономику страны, становясь, по сути, одной из составляющих туристической отрасли. Таким видом туризма является, на наш взгляд, уже достаточно развитый в ряде стран промышленный туризм.

Теоретическими проблемами возникновения, развития, эффективности промышленного туризма занимаются учёные многих стран – представители всех континентов. Прежде всего к ним относятся Э. Фрю, А. Отгаар, П. Буйок, Г.-Й. Хосперс, Ф. Бран, Г. Маня, М. Йонсен-Фербекс, И. Дзя и др. Большой вклад в теорию и практику промышленного туризма внесли учёные России – С.К. Волков, И.А. Морозова, А.П. Гарнов, О.В. Краснобаева, А.В. Медяник, С.В. Тарабановская, Н.В. Погорелова, Г.В. Струсберг, Л.В. Докашенко, Т.Н. Белентьева, Я.С. Нарута, Р.В. Кадыров, А.А. Косякова, Г.С. Дмитриев, М.В. Корешков, С.Е. Деревнина, Ю.Н. Никулин, М.А. Климова, Д.А. Рубан и другие. В работах этих учёных *глобальной целью* промышленного туризма определено *территориальное развитие*. «Промышленный туризм может быть рекомендован городам, либо регионам с небогатым культурно-историческим наследием и отсутствием уникальных природно-климатических особенностей» [6]. Эту рекомендацию в полной мере можно отнести к Донецкому региону.

«Под промышленным туризмом понимается организованное посещение действующих предприятий с целью удовлетворения познавательных, профессионально-деловых и прочих потребностей. Основной формой промышленного туризма является *промышленная экскурсия*, то есть посещение отдельных объектов, таких как фабрики, заводы, комбинаты и т.д. по заранее разработанному маршруту со специальным руководителем-экскурсоводом» [7].

Промышленный туризм может осуществляться в двух вариантах и быть как *выездным (внешним)*, так и *въездным (внутренним)*. Целями *выездного* туризма могут быть: презентация своего продукта, получение новых знаний и опыта, установление партнёрских связей для дальнейшего сотрудничества, поддержание уже имеющихся контактов, проведение переговоров для установления новых связей; главной целью *въездного* туризма является привлечение валюты.

«В индустриальных регионах существует огромный потенциал для развития промышленного туризма с возможностью прироста дивидендов, формирования конкурентных преимуществ развития региона и его инфраструктур. Европейцы давно превратили посещение действующих предприятий с познавательной целью в ещё одну прибыльную сферу туристического бизнеса» [8]. Авторы этой работы убедительно показывают, что промышленный туризм может стать (что очень важно!) базовой

платформой для партнёрства власти региона и бизнеса, для поддержания интереса к территории, формирования её положительного имиджа, продвижения бренда города (области), развития территориальной инфраструктуры.

Анализ источников [7; 8; 12; 14; 15; 16; 17] свидетельствует о том, что промышленный туризм достиг в мире значительного развития. Так, в США в настоящее время осталось мало компаний, которые не пускают к себе экскурсантов, так как это считается дурным тоном и может навредить репутации фирмы. Широко развит промышленный туризм в европейских и других странах. Среди европейских стран особенно выделяется Германия: по количеству туристов, посетивших страну, она занимает 4-е место, уступая лишь Франции, Испании и Италии; а по деловому туризму (в том числе по промышленному) Германия – европейский лидер и занимает 2-е место в мире после США. Из данных статистики известно, что в течение года по выезду и въезду в Германии осуществляется около 12 миллионов деловых поездок. Этот вид поездок особенно развит в городах – Берлине, Мюнхене, Ганновере, Кёльне, Франкфурте-на-Майне, Вольфсбурге; в наибольших объёмах проводятся экскурсии в автомобильные компании Германии.

Постоянным спросом, который в основном удовлетворяется, пользуются пивные туры в Чехии, винные туры в Испании и Франции, цветочные туры в Нидерландах, туры на алмазные фабрики в Намибии.

В качестве примеров высокоразвитого промышленного туризма можно привести: горно-добывающие и сталелитейные предприятия в немецком Руре; металлургический комбинат в чешском городе Витковице; бельгийский регион Лимбург; автомобильное, сталелитейное производство и пищевые фабрики Китая; компания Coca-Cola в г. Атланта США.

Большое внимание развитию туристической отрасли уделяется в России. Распоряжением Правительства Российской Федерации № 941-р от 31 мая 2014 года утверждён всеобъемлющий документ «Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года». В нём указано, что «Стратегия закладывает основу для понимания перспективных задач, стоящих перед отраслью, и является инструментом формирования планов работы органов исполнительной власти и участников туристического бизнеса всех уровней, а также ориентации предпринимательской инициативы граждан в сфере туризма» [9].

В этом документе определены задачи государства и регионов по развитию туристической отрасли в целом; документ обязывает соответствующие органы власти разработать как федеральные, так и региональные целевые программы, конкретизирующие задачи решения проблемы. В настоящее время все эти программы разработаны и внедряются в жизнь. В каждой из них уделено внимание и развитию промышленного туризма. Однако, как отмечают аналитики, этот процесс осуществляется нелегко: «...объёмы открытых дверей промышленных компаний для туристов остаются несопоставимыми с западными. В России промышленный туризм представлен лишь несколькими десятками предприятий при том, что спрос на такие туры очень высок» [10]. Активны в этом отношении кондитерские фабрики, и спрос на экскурсии к ним постоянен и высок. Так, например, запись на экскурсию на фабрику «Рот Фронт» осуществляется только в течение двух дней в августе на год вперёд. Среди туристических агентств в России есть и специализирующиеся на промышленном туризме. Например, турагентство «Промтур» предлагает и проводит туры на фабрику детских игрушек «Ёлочка» в Клину, на Московский булочно-кондитерский комбинат «Коломенское», на промышленные комбинаты «Очаков» и «Балтика», производящие соки, напитки и пиво [11].

Положительной в развитии российского промышленного туризма следует отметить разработку системы информационного обеспечения процесса развития промышленного

туризма путём размещения упоминаний в средствах массовой информации об экскурсиях на промышленные предприятия, проводимых на регулярной основе. Осуществлена концентрация на исторически значимых производственных предприятиях; обеспечен охват большого количества целевых групп потребителей промышленного туризма; создан специальный интернет-портал, посвящённый промышленному туризму; со стороны властей регионов проводится координация работы торгово-промышленных палат, туристических фирм и промышленных предприятий по организации и проведению промышленных экскурсий.

В Донецкой Народной Республике туристическая отрасль экономики, разрушенная вследствие военных действий и тотальной блокады, находится в состоянии восстановления. В Народном Совете идёт работа над законопроектом о туризме, и он уже рассмотрен в первом чтении. Но параллельно с этим в Республике интенсивно ведутся как теоретические разработки, так и практические действия по воссозданию отрасли.

К важным мероприятиям по рассмотрению теоретических вопросов туристической сферы – её современного состояния, структуры и содержания видов туризма, проблем развития, инструментария реализации, экономической эффективности – можно отнести организованную и проведенную в 2016 году кафедрой туризма ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе ДНР» Международную научно-практическую интернет-конференцию «Перспективы развития туризма, рекреации и сферы услуг на международном и региональном уровнях» [13]. На ней было представлено 56 научных докладов с охватом всех перечисленных выше направлений и аспектов существования мирового туризма. Одной из главных и достигнутых целей конференции явилась выработка актуальных, первоочередных рекомендаций для развития туристического бизнеса в ДНР. Правда, ради справедливости, следует отметить, что вопросам интересующего нас *промышленного* туризма было уделено недостаточно внимания – всего лишь 3 доклада из 56. Именно этой теме посвящена серьёзная теоретическая работа, выполненная в Донецком национальном университете экономики и торговли им. М. Туган-Барановского – диссертация В.Г. Антонец «Маркетинговая стратегия развития промышленного туризма». В ней со всеохватывающей полнотой представлены теоретические положения развития промышленного туризма, дан анализ его современного состояния. Автором разработаны также и методические основы его дальнейшего развития [18].

К практическим действиям по восстановлению туристической отрасли в Республике следует отнести усилия властей, в частности, Министерства образования, по созданию инфраструктурной базы для подготовки высококвалифицированных кадров-специалистов по организации и управлению туризмом. Результатом этих усилий является то, что в Донецке успешно работают кафедры туризма – в Донецком национальном университете, в Донецком национальном университете экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, в Донецкой академии управления и государственной службы при Главе ДНР.

Значимым практическим событием явилась разработка Министерством молодёжи, спорта и туризма «Туристического путеводителя ДНР», презентованного накануне Дня туризма 27 сентября 2018 года и содержащего 10 разделов на 100 страницах [19]. Как отметил министр Николай Тарапата, характеризуя путеводитель и возможности развития туризма, «сегодня на территории Республики насчитывается около 40 объектов природно-заповедного фонда, более тысячи культурно-исторических объектов». Составители путеводителя заявили, что это издание будет распространяться как по территории нашей Республики, так и за её пределами, в частности, на международных туристических выставках.

К практическим результатам восстановления туристической отрасли, несомненно, можно отнести и тот факт, что в Донецком регионе уже сейчас зарегистрированы и действуют 66 турагентств и компаний. Их деятельность по предоставлению туристических услуг на территории Республики пока не лицензируется (с целью облегчения выхода на рынок), но контролируется Министерством молодёжи, спорта и туризма [20]. Следует всё же подчеркнуть, что в деятельности этих компаний различные виды туризма представлены очень небогато – почти все они сосредоточены на туризме отдыха. О предоставлении услуг по промышленному туризму в этих компаниях речь пока не идёт.

Но, с нашей точки зрения, развитие промышленного туризма в Донецком регионе может и должно осуществляться в обоих, указанных ранее, направлениях по следующим причинам. *Выездной* промышленный туризм в ДНР абсолютно необходим, так как при восстановлении разрушенной промышленности региона следует ориентироваться на передовые, инновационные технологии, новейшее оборудование, создавать необходимые связи, налаживать сотрудничество. Такой вид туризма поможет ускорить возрождение ныне ещё слабо развитых, или не восстановленных отраслей и видов деятельности. *Въездной* промышленный туризм полезно развивать для интенсификации инвестиционных процессов и привлечения необходимых региону валютных средств. Готов ли к этому сейчас ранее мощно индустриально развитый Донбасс, существует ли для этого туристическая инфраструктура?

Если обратиться к источнику [2], то на этот вопрос можно ответить положительно. В качестве инфраструктурной базы для развития промышленного туризма уже сегодня могут служить такие современно развитые предприятия.

1. *В металлургической промышленности:*

– Государственное предприятие «Харцызский сталепроволочный канатный завод «Силур», производящий стальные и арматурные канаты, проволоку, металлические сетки, метизы;

– Государственное предприятие «Донбасс-Либерти», производящее стальные электросварочные трубы, стальные проволоку и фибру, металлическую мебель;

– ООО «Макеевский литейный завод», производящий чугунные литые мелющие тела;

– Юзовский, Донецкий, Енакиевский, Макеевский металлургические заводы, производящие чугун, сталь, готовый прокат, стальную проволоку и стальные полуфабрикаты, прокат чёрных металлов;

– ООО «Арксел», производящее сварочные электроды;

– Государственное предприятие «Докучаевский флюсо-доломитный комбинат», производящий литьё заготовок для ремонта горного оборудования;

– ООО «Донпромкабель», выпускающий все виды кабеля.

2. *В машиностроении.*

На сегодня в этой отрасли работают более 100 машиностроительных предприятий. Но для организации показательных туристических экскурсий могут быть рекомендованы два из них: государственные предприятия «Донецкий и Торезский электротехнические заводы». Они производят колёсную спецтехнику, экскаваторы-погрузчики, снегоочистители, дорожные фрезы, буровые установки, дисковые асфальторезы, гидромолоты, ямокопатели, ковши, а также холодильные и морозильные камеры, вентиляторы, взрывозащищённые трансформаторные подстанции.

3. *В химической промышленности.*

На сегодняшний день в этой отрасли работают 76 предприятий. Они выпускают широкий ассортимент химической продукции для промышленных предприятий и товаров бытовой химии. Это моющие и чистящие, парфюмерные, косметические и лекарственные

средства, резиновые и пластиковые изделия, минеральные удобрения, полимерные краски и др. Для включения в базу промышленного туризма можно также выделить два современно развитых объекта – государственные предприятия «Стирол» и «Фабрику аэрозолей».

4. В энергетической отрасли.

Для организации туристических посещений могут быть рекомендованы Старобешевская и Зуевская теплоэлектростанции.

5. В пищевой промышленности.

В этой отрасли работают 311 субъектов. Сегодня принять туристов могут быть готовы Донецкий пивоваренный завод, компания «Винтерпром», ПО «Дойл» и ООО «Славия групп», производящие подсолнечное масло.

6. В сфере сельского хозяйства.

Здесь могут быть выделены государственные предприятия «Шахтёрская птицефабрика», «Азов Рыба», а также «Теплицы Донбасса», «Агро Донбасс» и «Заря АГРО», производящие зерновые, зернобобовые, овощные культуры и фрукты.

Приведенный перечень успешно работающих предприятий убедительно свидетельствует о реальной возможности становления и дальнейшего интенсивного развития в Донецком регионе промышленного туризма. Однако этот процесс связан с рядом особенностей и трудностей.

Прежде всего следует подчеркнуть, что этот вид туризма требует особых подходов к управлению, так как сочетает в себе собственно туризм с производственной деятельностью предприятий. Далее – для осуществления промышленного туризма необходимо развивать инфраструктуру, а именно: строить хорошие дороги, в местах расположения предприятий создавать и развивать предприятия питания, гостиничные комплексы, крупные парковки, благоустроенные места для массового пребывания туристов. Введение этого вида туризма в практику туристических компаний потребует от них оформления большого количества документов перед и в ходе туристической поездки (ознакомление туристов с техникой безопасности, с правилами поведения и неразглашения части представленной информации). Тем не менее, это не должно быть препятствием для развития промышленного туризма в Донбасском регионе.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок.

1. Как следует из выполненного анализа, среди предлагаемых на туристическом рынке Донецкого региона видов услуг промышленный туризм отсутствует. Это в значительной мере объясняется низкой инициативой действующих туристических компаний и отсутствием с их стороны новых инновационных предложений. В связи с этим Министерством молодёжи, спорта и туризма должна проводиться работа по активизации их деятельности.

2. Отсутствие в ассортименте услуг промышленного туризма объясняется также значительной сложностью его продвижения на рынке по сравнению с другими видами туризма. Эта сложность связана с его специфической особенностью, двойственностью, сочетающей чисто туризм с хозяйственной деятельностью предприятий, а это, в свою очередь, требует неординарного управления. В связи с этим кафедры вузов, готовящие кадры для туризма, должны обратить особое внимание на управленческую составляющую в знаниях выпускников.

3. Кадровая проблема в процессе становления промышленного туризма достаточно остра, так как сегодняшнее её состояние характеризуется отсутствием грамотных специалистов, способных с глубоким знанием излагать экскурсионный материал, тем более, если этот материал представляет собой специфику производственного предприятия. Таким образом, возникает необходимость при подготовке специалистов

туристического бизнеса достаточно серьёзно знакомить их с реальным сектором экономики.

4. Развитие промышленного туризма в Донецком регионе, безусловно, потребует государственной поддержки – в частичном финансировании, в упрощении выхода на рынок, в продвижении туристического продукта на самом рынке, в информировании о потенциальных возможностях рынка. Все эти элементы должны быть учтены при продолжающейся разработке закона о туризме.

5. Сегодняшнее состояние рынка туристических услуг в целом требует нормализации, балансировки, увеличения разнообразия (диверсификации) предлагаемых продуктов, концентрации внимания на внутреннем (въездном) туризме, в том числе на создании и развитии промышленного туризма.

Для более углублённого определения потенциальных возможностей развития промышленного туризма в Республике в дальнейших исследованиях предполагается провести широко используемый при анализе отрасли или нового продукта SWOT-анализ, позволяющий оценить «силу (Strengths)», «слабость (Weaknesses)», «возможности (Opportunities)» и «угрозы (Threats)». Затем, на основе полученных результатов, разработать «развёрнутую стратегию» развития промышленного туризма как нового предложения в сфере туристических услуг.

Список использованных источников

1. Теоретические основы туристической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: studfiles.net/preview/6006128/
2. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2018. – Ч. I. – 124 с.
3. Теоретические основы развития туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: studwood.ru/1110100/turism/
4. Мотышина М.С. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие / М.С. Мотышина, А.С. Большаков, В.И. Михайлов; под ред. проф. М.С. Мотышиной. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 445 с.
5. Артёмова Е.Н. Основы гостеприимства и туризма / Е.Н. Артёмова, В.Л. Козлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: tourlib.net/books_tourism/artemova7.htm/
6. Перспективы регионального развития промышленного туризма в свете анализа основных экономических показателей российской туристической индустрии / Н.Н. Яшлова, М.А. Акимова, Д.А. Рубан, С.В. Бойко, А.В. Усова, Э.Р. Мустафаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: docplayer.ru/55215536-Perspektivy-regionalnogo-razvitiya-promyshltnogo-turisma
7. Полянина С.С. Сущность промышленного туризма и его виды / С.С. Полянина, Л.В. Докашенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: elib.osu/bitstream/123456789/768/1/1773-1776.pdf
8. Аноприева А.В. Промышленный туризм в развитии территорий: от теории к практике / А.В. Аноприева, С.Н. Ясенюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: dspace.bs.u.edu.ru/bitstream/123456789/18532/1/Anoprieva.pdf
9. Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства Российской Федерации № 941-р от 31 мая 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.russiatourism.ru/data/File/news_file/2014/strategia/pdf
10. Россия готова развивать промышленный туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekarus.ru/news/id/23/>
11. Промышленный туризм в России набирает обороты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tursvodka.ru/information/news/promyshlennyj_turizm_v_rossii_nabiraet

_oboroty

12. Волков С.К. Промышленный туризм: Обзор немецкого опыта и перспективы для российских регионов / С.К. Волков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – №5. – С. 68-75.

13. Перспективы развития туризма, рекреации и сферы услуг на международном и региональном уровнях: материалы Междунар. науч.-практ. интернет-конференции, 22 апреля 2016 г., г. Донецк / ГОУ ВПО ДонАУиГС, 2016. – 157 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: bibliotekad.ucos.ua/_I_d/11__2016.pdf

14. Современные тенденции развития туризма в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: studbooks.net/694129/turizm/turizm_evrope

15. Развитие промышленного туризма в Европе, Азии и США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: spravochnik.ru/economika/razvitie_promyshlennogo_turisma

16. Промышленный туризм: история и современность [Электронный ресурс]. – tonkosti.ru/Промышленный_туризм_история_и_современность

17. Международное развитие туризма (Опыт зарубежных стран и его применение в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dslib.net/economika-mira/mezhdunarodnoe-razvitie-turizma.html

18. Антонен В.Г. Маркетинговая стратегия развития промышленного туризма / дисс. на соискание учёной степени канд. экон. наук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: donnuet.education>dissertatsii/antonets-v-g

19. В Донецке презентовали туристический путеводитель ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: dnr-online.ru>v-donetske-presentovali-turisticheskiy-putevoditel-dnr/

20. Состояние туристической отрасли ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: dnr-live.ru/sostoyanie-turisticheskoy-otrasli-dnr/

УДК 613

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ НА ОСНОВЕ ИЗУЧЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

ЧЕРНЕЦКИЙ В.Ю.,

д-р гос. упр., доцент кафедры

менеджмента непроизводственной сферы

ГОУ ВПО «Донецкая академия управления

и государственной службы при Главе

Донецкой Народной Республики»

В статье проведен анализ различных моделей системы здравоохранения в мире. В соответствии с типом управления системой здравоохранения рассмотрены особенности централизованной и децентрализованной моделей. В зависимости от роли, функций и организационно-финансовых особенностей рассмотрены экономические модели системы здравоохранения: рыночная, национальная, государственная и страховая. Определены их отличительные особенности, предложены приоритетные направления оптимизации системы охраны здоровья. Конкретизированы проблемы, которые имеют государственное значение в Республике и требуют незамедлительного решения для последующего совершенствования необходимых путей в развитии Республиканской системы здравоохранения.

Ключевые слова: система здравоохранения, здоровье, рыночная модель системы здравоохранения, национальная модель, государственная модель, страховая модель.

The article analyzes various models of health care system in the world. In accordance with the type of management of the health care system, the features of the centralized and decentralized models are considered. Depending on the role, functions and organizational and financial features, economic models of the health care system are considered: market, national, state and insurance. Identified their distinctive features, proposed priorities for the optimization of the health care systems. Specified problems that have national importance in the Republic, require immediate solutions, with the subsequent improvement of the necessary ways in the development of the Republican health care system.

Keywords: health care system, health, market model of the health care system, national model, state model, insurance model.

Актуальность проблемы и постановка задачи. В условиях современных вызовов политическая и экономическая стабильность нашего государства в полной мере зависит от важнейшей социальной сферы общества – здравоохранения как определяющего фактора национальной безопасности и качества жизни. Общеизвестно, что основой благосостояния общества и развития в социальном и экономическом отношении является здоровье населения. Демографические процессы, происходящие в мире и характеризующиеся старением населения, ухудшением состояния его здоровья, изменениями потребностей в ресурсном и кадровом обеспечении здравоохранения, являются основой построения государственной политики формирования, развития и реализации современной системы здравоохранения. В связи с этим первоочередной задачей государства является поддержание, сохранение и укрепление здоровья населения, а также проведение мер по его профилактике, лечению, реабилитации и адаптации [1].

На современном этапе, с одной стороны, проблемам здоровья населения уделялось большое внимание в контексте укрепления безопасности страны, разработки неотложных мер по сохранению здоровья менее защищённых групп населения в сложных социально-экономических условиях нашей Республики. Это связано с непризнанностью Республики мировым сообществом, проведением боевых действий на её территории, разрушением инфраструктуры, остановкой градообразующих предприятий, снижением численности населения (высокий уровень показателей смертности и миграции, снижение уровня рождаемости) и т.д. С другой стороны, с целью выявления эндогенных причин проявления данного феномена, учитывая биосоциальную двойственность здоровья, его зависимость от культуры и образа жизни, огромное значение приобретает изучение опыта функционирования и развития систем здравоохранения зарубежных стран и его практическое применение в Донецкой Народной Республике (ДНР).

Однако эффективная профессиональная деятельность по охране здоровья и оказанию медицинской помощи населению является в современном обществе труднодостижимой целью без соразмерного понимания роли социокультурных факторов, на неё влияющих. У человечества появилось понимание того, что современная культура способна в целом влиять на результативность здравоохранения, которая соразмеряется соотношением использования материальных ресурсов к полученному здоровью и трудоспособности. Вследствие этого, круг вопросов о взаимосвязи с культурой абсолютно новых аспектов здоровья и здравоохранения успешно охарактеризован при их систематическом научном изучении в сфере действующих систем здравоохранения различного типа. В настоящее время любая страна в мире стремится к оптимизации системы здравоохранения на государственном уровне с учётом внешних и внутренних факторов, а также использованием опыта других государств с целью гарантированного улучшения здоровья населения. Следовательно, вопросы моделирования системы

здравоохранения, выявления факторов, обуславливающих оздоровительный процесс, оптимизации создания эффективных организационных форм в здравоохранении с учётом зарубежного опыта являются актуальными и позволяют адаптировать их к нашим условиям [2].

Анализ последних исследований и публикаций. Труды Алкмеона, Эмпедокла, Гиппократ, Диокла, Герофила, Цельса, Галена, Алхиндуса, Авиценны, Аверроэса и др. – наиболее ранние попытки описания здоровья и его связанности с возникновением труда – относятся к античным временам. Проблемы здоровья рассматривались в работах ряда зарубежных авторов: Ф. Энгельса, З. Фрейда, Э. Фромма, А. Адлера, В. Райха, Г. Лебона, Р. Шаффа, П. Сорокина, М. Вебера, П. Тейяр де Шардена, Р. Моуди и др. В настоящее время опубликовано значительное число научных трудов таких учёных: Е.В. Баева, М.М. Мухамбеков, Д.И. Кича, А.В. Фомина, Ю.П. Лисицына, М.Г. Колосничина, И.М. Шейман, С.В. Шишкин, О.П. Щепин, В.А. Медик, М. Портер, Э.О. Тайсберг [3; 4; 5; 6; 7]. Их работы посвящены различным аспектам развития общественного здоровья населения и деятельности систем здравоохранения экономически развитых стран.

Однако исследований, которые бы рассматривали систему менеджмента здравоохранения в единстве с особенностями его организации в зарубежных странах мира, недостаточно, что явилось основанием выбора темы исследования.

Целью статьи является обоснование формирования и реализации современной системы здравоохранения в Республике, опираясь на зарубежный опыт стран мира и учитывая его особенности.

Изложение основного материала исследования. Стоящие перед здравоохранением основные проблемы в значительной мере присущи всем странам мира. Рост расходов на здравоохранение, распространение хронических заболеваний, демографические изменения – эти и другие проблемы возникают прежде, чем национальные экономики, а соответственно и национальные модели системы здравоохранения, будут в состоянии с ними справиться. Необходимо констатировать, что в функционирующих системах здравоохранения имеются проблемы организационного характера, например, расплывчатость, имеющая место во Франции или громоздкость, присущая Нидерландам. По мере старения населения того или иного государства на бюджет здравоохранения тяжёлым бременем будут ложиться неинфекционные заболевания. Всё это приводит к выводу о том, что глубокие социально-экономические и политические преобразования, происходящие в странах мира, вскрывают ряд социальных проблем, которые требуют соответствующих изменений в отрасли. В связи с этим проблемой для многих национальных экономик является выбор оптимальной модели и системы здравоохранения на современном этапе, которые бы демонстрировали устойчивость системы здравоохранения к происходящим переменам, особенно в условиях кризиса.

Конкурентная модель развития здравоохранения – это сложная система экономических отношений. Формирование конкурентной среды в здравоохранении, выработка современной, отвечающей сложившейся ситуации, модели системы здравоохранения Донецкой Народной Республики является архинеобходимой и первоочередной на повестке дня правительства. Однако, к сожалению, не выработаны конкретные механизмы реализации данной стратегической задачи, поскольку существуют ограничители для повышения эффективности рыночных механизмов, вытекающие из специфики медицинской услуги, что связано с отсутствием [8]:

- углублённых эвристических исследований развития рынка медицинских услуг в Республике и его влияния на параметры деятельности медицинских организаций;
- информации о рыночной структуре рынка медицинских услуг;
- процедуры выбора пациентами медицинских учреждений;

– фундаментальных показателей результатов деятельности учреждений здравоохранения.

Вместе с тем система здравоохранения решает как социальные (т.е. повышение качества жизни человека), так и экономические задачи, связанные с ростом экономики, способствуя тем самым формированию трудового потенциала. Стратегические векторы решения этой проблемы имеют существенные различия. В некоторых странах внимание акцентируется на модернизации управления отраслью медицины с решающей ролью государства в этом процессе, в других – взят курс на стимуляцию рыночных механизмов. Для нашей Республики ценным будет использование зарубежного опыта реализации современных моделей здравоохранения.

Центральными исходными принципами становления и развития здравоохранения в какой-либо стране являются государственная и общественная ответственность за охрану и укрепление здоровья населения, приоритеты профилактики и интересов пациента, социальная защищённость граждан, доступность и качество медицинской помощи. Следовательно, здравоохранение можно определить как систему государственных, общественных и медико-санитарных мероприятий, направленных на лечение заболеваний, улучшение качества здоровья населения, обеспечение трудоспособности и активного долголетия граждан.

При огромном многообразии национальных и исторических особенностей в различных странах мира существует множество типологий систем здравоохранения, которые существенно отличаются друг от друга уровнем вмешательства государства, формой собственности производителей медицинских услуг, степенью охвата населения программами государственной поддержки, источниками финансирования и т.д. Однако из множества форм организации системы здравоохранения различных стран можно выделить ряд параметров, которые отражают общность развития и специфику экономических отношений в этой сфере жизнедеятельности общества [9]:

- способы финансирования;
- отношение собственности;
- наличие эффективных механизмов стимулирования медицинских работников и населения;
- методы и формы контроля качества и объёма предоставляемой медицинской помощи.

В разных странах складывается исторически и развивается свой способ привлечения экономических ресурсов для оказания медицинской помощи, сохранения и укрепления здоровья населения и их эффективное использование в сфере здравоохранения в сложившейся системе экономических, политических, нравственно-этических и других отношений, что является основой для выбора соответствующей системы здравоохранения. В.З. Кучеренко [10] указывает на то, что с позиции социально-политического устройства общества системы здравоохранения подразделяются на следующие типы:

- национальная;
- классическая (неупорядоченная);
- социалистическая;
- плюралистическая;
- страховая.

С точки зрения основы управления здравоохранением российскими учёными [11] предлагается различать три главные модели:

- 1) бюрократическая;
- 2) профессиональная;

3) индустриальная.

Предпринимаются попытки сформировать модель обновлённой системы здравоохранения на основе концепции парадигмы. Г. Жаркович обосновывает принципы отношений в здравоохранении, адекватные современным реалиям развития общества, и определяет общественные ценности «благополучного общества» [12]. Другие авторы считают, что в подходе к современной типологии систем здравоохранения должны преобладать правовые характеристики многогранных отношений врача и пациента, определённые конституционными свободами личности и гражданина [13].

В зависимости от типа управления системой здравоохранения Н.В. Фадейкина и М.А. Калякин выделяют два типа моделей [14; 15]: централизованную и децентрализованную, в каждой из которых имеются как достоинства, так и недостатки (табл. 1).

Таблица 1

Модели управления в здравоохранении

Тип модели	Достоинства	Недостатки
Централизованная	<ul style="list-style-type: none"> – планирование ресурсов и мониторинг службы системы здравоохранения; – общие подходы к обеспечению медицинскими услугами населения страны 	<ul style="list-style-type: none"> – медленная реакция на внешние изменения и предрасположенность к политическому давлению; – низкая эффективность и темпы внедрения инноваций
Децентрализованная	<ul style="list-style-type: none"> – снижение необходимости в центральных администра-тивных органах; – широкие возможности для принятия управленческих решений на местах 	<ul style="list-style-type: none"> – несоответствие потребностей здравоохранения и размеров местного бюджета; – сложность интеграции при оказании первичной, вторич-ной, третичной медицинской помощи; – неравенство в получении дорогостоящей и высоко-технологической помощи; – централизованные субсидии не способствуют их эффектив-ному использованию

Среди исследователей нет единого подхода к определению того или иного типа управления системой здравоохранения. Одни считают централизованную модель более эффективной, другие склонны к децентрализованной либо смешанной модели, когда используется определённая доля децентрализации. Особенности функционирования смешанных моделей управления в сфере здравоохранения предопределяются уровнем социально-экономического и технологического развития страны, национальными приоритетами, политическим устройством.

Научными исследователями, которые занимаются изучением вопросов менеджмента в здравоохранении, выделяются следующие модели [16]:

- модель Бисмарка – социальное страхование;
- модель Бевериджа – государственное финансирование;
- скандинавская модель – социал-демократическая или институциональная;
- южная модель – Португалия, Испания, Греция;
- системы здравоохранения в странах с переходной экономикой;
- либеральная модель – остаточное социальное обеспечение;

- система здравоохранения в странах Восточной Азии;
- консервативная корпоративная модель – Япония;
- латиноамериканская модель.

В зависимости от роли, функций и организационно-финансовых особенностей, которые выполняет государство в сфере здравоохранения, в разных странах определяются экономические модели системы здравоохранения [17]:

- платная медицина (рыночная, частная);
- национальная (бевериджская);
- социалистическая (государственная);
- страховая (бисмаркская).

Отсутствие единой системы государственного медицинского страхования, а также предоставление медицинских услуг в целом за счёт потребителя, т.е. на коммерческой основе, свойственно для платной (рыночной, частной) медицины.

Согласно этой модели, финансирование исходит из следующих источников:

- взносы из частных источников;
- частные страховые фонды;
- прямые выплаты производителю медицинских услуг;
- сочетание этих трёх источников финансирования.

При рыночной модели здравоохранения медицинское страхование осуществляется на частной основе.

Для США типично предоставление медицинских услуг в соответствии с рыночной моделью, которая является одной из самых качественных и самых затратных. США – чуть ли не единственная страна в мире, где нет системы обязательного медицинского страхования. Система здравоохранения в США представлена в основном частными медицинскими учреждениями и частным медицинским страхованием, другими словами, врачи являются продавцами медицинских услуг, а пациенты – покупателями. Как следствие, предоставление медицинских услуг и изделий, фармацевтических препаратов, по сути, передано в частные клиники, которые сами оценивают предоставляемые услуги, что для многих простых американцев становится недоступным. США тратит 17,9% ВВП на здравоохранение, что является мировым рекордом, однако большое количество американцев отчасти сомневаются в эффективности таких затрат. Несмотря на наличие отрицательных характеристик данной модели, ей присущи и положительные стороны (табл. 2).

Таблица 2

Рыночная модель здравоохранения

Недостатки	Преимущества
<ul style="list-style-type: none"> – высокие цены и расходы на предоставление медицинских услуг; – значительные социальные затраты на здравоохранение; – неравноценный доступ к медицинским услугам; – вероятность недобросовестной конкуренции между поставщиками медицинских услуг 	<ul style="list-style-type: none"> – поддержка совершенствования и развития новых медицинских технологий; – обеспечение интенсивной деятельности сотрудников медицинской отрасли; – мобильность ресурсов; – контроль экономически контрпродуктивных технологий; – регулярное повышение качества медицинских услуг

Таким образом, рыночная (платная, частная) модель с позиции экономических взглядов является неэффективной в связи с тем, что требует значительного перерасхода средств. В системе здравоохранения, основанной на рыночных принципах, отсутствуют доступность и своевременность для всех слоёв населения, а значит, данная система не

предоставляет в полном объёме социальные гарантии населению в получении медицинских услуг.

Национальная (бевериджская, английская) модель – система организации здравоохранения, которая финансируется непосредственно из государственного бюджета и была предложена английским экономистом Бевериджем. Медицинская помощь гарантируется государством и оказывается всем гражданам. В такой модели большинство расходов на здравоохранение финансируется за счёт общих налогов, которые собираются на центральном, региональном или местном уровнях, а фонды в рамках этой системы в целом являются нецелевыми. Но и в этом случае все граждане охватываются страхованием и получают одинаковый объём медицинских услуг. Ответственность за распределение бюджета между поставщиками услуг в основном возлагается на специальные административные единицы системы здравоохранения. Эта модель предполагает различные подходы к финансированию системы, обеспечивает почти всеобщий доступ к медицинским услугам и справедливое распределение ресурсов. Государственный сектор здесь является основным в обеспечении фондами. Несмотря на то, что модель Бевеиджа используется в Дании, Норвегии, Швеции, Ирландии и Великобритании, странах Южной Европы, Греции, Португалии и Испании, для неё также присущи плюсы и минусы (табл. 3).

Таблица 3

Национальная модель здравоохранения

Недостатки	Преимущества
<ul style="list-style-type: none"> – отсутствие рыночных стимулов экономической эффективности; – низкая мотивация повышения качества медицинских услуг; – необходимость значительных финансовых ресурсов из государственного бюджета на развитие системы здравоохранения 	<ul style="list-style-type: none"> – доступность медицинской помощи для всего населения страны; – технология финансирования медицинских учреждений; – система оплаты труда

Существует общее мнение, что основным недостатком такой модели является бюрократическая власть администрации здравоохранения. Другое возражение против системы общих налогов основано на значительной зависимости от государственного бюджета системы здравоохранения в целом. Такая система характеризуется отсутствием заинтересованности в стимулах повышения качества медицинских услуг и в экономии всех видов ресурсов.

Социалистическая (советская, государственная) модель, в основу которой были положены принципы первого народного комиссара здравоохранения РСФСР 1918 г. Семашко Н.А., характеризуется всеобъемлющей ролью государства в организации здравоохранения, государственным финансированием и сверхцентрализацией управления. Данная система здравоохранения функционировала в СССР, а также в странах Восточной и Центральной Европы. Большинство из этих стран на стадии перехода к социально-страховой модели пытаются совместить социальное страхование с системой, которая базируется на налогах.

Государство является контролирующим органом посредством системы централизованного планирования и управления. Несмотря на исключительное финансирование, на предоставление медицинских услуг из государственного бюджета и отсутствие частного сектора, для данной модели также характерны преимущества и недостатки (табл. 4).

Государственная система здравоохранения в основном оказалась неэффективной как с точки зрения затратного экономического механизма (финансирование по остаточному принципу), так и с позиции улучшения здоровья населения, предупреждения заболеваний и различных видов нетрудоспособности. Помимо всего, государственная монополия в условиях централизованно плановой и ориентированной на предложение системы здравоохранения привела к низким качеству и эффективности предоставляемых медицинских услуг.

Таблица 4

Социалистическая модель здравоохранения

Недостатки	Преимущества
<ul style="list-style-type: none"> – низкие показатели развития медицинской помощи; – отсутствие мотивации относительно качества медицинской помощи; – низкий уровень заработной платы медицинских работников 	<ul style="list-style-type: none"> – исключительная роль государства, в том числе и в деятельности системы здравоохранения в послевоенный период 1945-1965 гг.; – право каждого гражданина и всего населения на широкий спектр медицинских услуг – развита инфраструктура отрасли, квалифицированный медицинский персонал, отлаженная система подготовки кадров – структурированная система санитарно-эпидемиологической службы

Система общих налогов может быть очень эффективной по ограничению общих расходов и при соответствующем управлении обеспечить меньшие административные расходы, чем страховая система.

К основным преимуществам национальной и государственной моделей относят:

- механизм финансирования;
- обеспечение принципа социальной справедливости;
- экономию ресурсов.

Страховая (бисмаркская, модель регулируемого страхования, немецкая, социально-страховая, континентальная) модель основывается на обязательном социальном страховании всех граждан вплоть до определённого уровня дохода. В 1881 г. (Германия) Отто фон Бисмарк впервые внедрил данную модель в национальном масштабе, которая является первой государственной системой здравоохранения. Такая система финансируется за счёт целевых взносов работодателей и работников, а также бюджетных субсидий из общих или целевых поступлений, которые перечисляются в особую государственную организацию. Взносы определяются, исходя из возможности их оплаты, а доступ к медицинским услугам – в соответствии с потребностями. Потенциальным преимуществом этой системы является существование независимых страховых фондов, которые управляются через государственные или частные страховые компании, хотя их деятельность регламентирована. Использование принципов многоканального финансирования (прибыль страховых организаций, отчисления от зарплаты, государственный бюджет) создаёт необходимую гибкость и устойчивость финансовой базы данной модели здравоохранения. Другими словами, медицинское страхование в данном контексте является функцией независимых самоуправляющихся организаций, которые имеют собственный бюджет, самостоятельное управление и статус

юридического лица, что обеспечивает им независимость от государства и государственного бюджета.

В некоторых странах (например, во Франции) организации, которым поручено предоставление социальных услуг, являются частными, но они находятся под жёстким контролем правительства. Фактически – это квазигосударственные и в большинстве стран – некоммерческие организации. Одним из главных принципов медицинского страхования является социальная солидарность и субсидиарность, то есть риски определённых групп населения распределяются для всего населения. При социальном страховании обычно практикуется подробный перечень видов услуг, оплата которых компенсируется, а размеры взносов устанавливаются на таком уровне, который позволяет их оплачивать. К европейским странам, у которых системы здравоохранения финансируются за счёт страховых взносов, относятся Австрия, Бельгия, Франция, Германия, Нидерланды, Швейцария и др. Безусловно, системы социального страхования данных стран отличаются друг от друга в зависимости от исторических, социальных, экономических, культурных различий, организационных условий и идеологий. Европейская система социального страхования преимущественно основывается на социальном партнёрстве.

Такая система способствует эффективному оказанию медицинской помощи и медицинских услуг, установлению прав пациентов как потребителей этих услуг, но, несмотря на эти факты, она имеет определённые достоинства и недостатки (табл. 5).

Таблица 5

Страховая модель здравоохранения

Недостатки	Преимущества
<ul style="list-style-type: none"> – необходимость постоянного ограничения расходов на медицинские услуги; – возможность роста стоимости медицинских услуг; – значительные административные расходы 	<ul style="list-style-type: none"> – принцип солидарной оплаты медицинской помощи; – доступность медицинской помощи для всего населения страны

Модель Бисмарка обеспечивает ощутимый приток ресурсов в сферу здравоохранения, комбинирует объединения рисков и взаимную поддержку, предоставляя услуги в соответствии с потребностями в них и распределяя финансовое бремя в соответствии с возможностями оплаты, может участвовать в реализации целей государственной политики здравоохранения, но при этом сохранять определённую независимость от государства.

Однако подробный анализ системы здравоохранения различных стран показал, что в настоящее время многие из них не укладываются ни в одну из перечисленных моделей. Эволюционируя, они перенимают друг у друга идеи и отдельные элементы, становясь всё более гибридными, что, в свою очередь, затрудняет определение модели системы здравоохранения, взятой за основу. Подчеркнём, что каждая из систем имеет свои преимущества и недостатки и применяется в зависимости от исторически сложившихся традиций, социально-экономических, географических и демо-графических особенностей государства. Поэтому в каждой стране система здравоохранения – это продукт её неповторимых характеристик, истории, политического процесса и национального характера народа.

В связи с этим напрашивается вывод о том, что универсальной модели организации здравоохранения, пригодной для всех, не существует. Необходимо выбирать ту модель системы здравоохранения, которая больше подходит под те или иные параметры, реалии и приоритетные направления развития государства [18].

Прежде чем говорить о целесообразности применения в Донецкой Народной Республике конкретной модели здравоохранения, необходимо определить приоритетные направления оптимизации системы охраны здоровья, к которым относятся:

1. Сокращение разрыва в показателях здоровья населения.
2. Улучшение и сохранение здоровья населения.
3. Уменьшение уровня социально значимых болезней.
4. Снижение распространённости инфекционных заболеваний.
5. Обеспечение здоровой и безопасной среды обитания.
6. Формирование здорового образа жизни.
7. Модернизация механизмов госгарантий в обеспечении населения медицинской помощью.
8. Улучшение эффективности системы финансирования и управления в здравоохранении.
9. Организация надлежащих условий для инновационного развития здравоохранения.
10. Совершенствование структуры подготовки и переподготовки кадров, а также законодательной базы в отрасли здравоохранения.

В Донецкой Народной Республике, в соответствии со ст. 11 Закона «О здравоохранении» от 24.04.15 г., медицинское страхование граждан осуществляется в виде обязательного социального страхования и добровольного частного медицинского страхования. Обязательное медицинское страхование (ОМС), по примеру Российской Федерации, законодательно в ДНР не закреплено. Отсутствие в Республике ОМС является сдерживающим механизмом в улучшении эффективности системы финансирования и управления в здравоохранении, что является одним из приоритетных направлений оптимизации системы охраны здоровья.

Первоочередной целью развития многоканального финансирования становится усиление государственного управления процессами формирования и использования различных источников финансирования здравоохранения, которое позволит стимулировать развитие управляемой системы многоканального финансирования. Для этого необходимо создать дополнительную солидарную систему обязательного медицинского страхования, которая позволит не только активизировать управленческие процессы в сфере финансирования здравоохранения, но и создаст условия для налаживания полного государственного контроля над финансированием отрасли.

Развитие управляемой системы многоканального финансирования здравоохранения, естественно, будет развиваться в направлении «моноканальности». Поэтому перспективной и не менее важной целью развития финансирования здравоохранения является сочетание различных источников финансирования в единый канал, управляемый государством. Именно такое состояние финансирования характеризует наиболее эффективные и управляемые со стороны государства мировые системы здравоохранения.

На современном этапе развития системы здравоохранения Республики одним из резервов не только использования дополнительного и мощного источника финансирования здравоохранения, но и эффективного механизма совершенствования государственного управления системой здравоохранения является внедрение ОМС. Безусловно, внедрение такого подхода необходимо в первую очередь согласовывать с гражданами Республики. Это следует осуществлять в виде широкого и открытого диалога с общественностью, работодателями, представителями профсоюзных организаций и администраций всех уровней ДНР, при участии профильного министерства и комитета Народного Совета. Только после этого можно обсуждать этот вопрос на совместной коллегии профильного министерства и Комитета по здравоохранению, охране

материнства и детства, так как если цели и задачи данных структур не будут совпадать, то желаемого улучшения в отрасли здравоохранения наблюдать не придётся. О ходе и результатах диалога в этом направлении необходимо информировать общественность, так как нужна обратная связь с населением, а не кулуарное решение о принятии определённых законопроектов, которые, по мнению «высшего аппарата», будут предпочтительными для жителей Республики, а мнение всех слоёв населения учтено не будет. К сожалению, бойкотирование общественного мнения в таких «тонких и щепетильных» вопросах как обеспечение оказания равного доступа медицинской помощи в необходимом объёме для всех слоёв населения и оптимизация путей по их внедрению не улучшит ряд проблем, которые имеют государственное значение и в настоящее время требуют незамедлительного решения, среди которых:

- демографическая ситуация;
- проблема обеспечения медицинскими кадрами;
- материально-техническое обеспечение учреждений здравоохранения;
- качество оказания медицинской помощи и удовлетворённость ею населения;
- усовершенствование системы здравоохранения Республики.

Министр здравоохранения Долгошапка О.Н. 22.02.19 г. выступила в Народном Совете ДНР с докладом о деятельности ведомства, которое она возглавляет [19]. Согласно представленным ею данным, в 2018 году численность постоянного населения сократилась почти на 30 тыс. человек и на 01.01.19 г., по данным Главного управления статистики ДНР, составила 2276,6 тыс. человек против 2306,3 тыс. человек в 2017 году. Уровень рождаемости снизился с 5,1 (2017 г.) до 4,6 на 1 тыс. населения, а уровень смертности остался неизменным – 14,6 на 1 тыс. населения. Таким образом, естественная убыль населения составила 10,0, а в 2017 г. – 9,5. Мягко говоря, «не лучшим образом» обстоит дело и с обеспечением медицинскими кадрами. Дефицит врачей в Республике составляет более 5000 человек, среднего медицинского персонала – более 7500 человек.

Все вышеперечисленные цифры являются «катастрофическими», если не сказать «ужасающими», они лишней раз только подтверждают те проблемы, которые имеют государственное значение, а в условиях современных вызовов требуют незамедлительного решения на пути становления Республиканской системы здравоохранения.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, проведенный краткий аналитический и сравнительный обзор существующих систем здравоохранения в различные исторические периоды, с указанием определённых преимуществ и недостатков, позволил изучить опыт зарубежных коллег в становлении политики здравоохранения, что является достаточно хорошей базой для понимания и совершенствования необходимых путей в развитии Республиканской системы здравоохранения. В условиях локального конфликта, низких доходов населения и дефицита государственного бюджета решить эту задачу возможно посредством введения модели здравоохранения на основе ОМС с использованием механизмов многоканального финансирования, для внедрения которой необходима правовая поддержка на законодательном уровне и, безусловно, поддержка населения в контексте данных инициатив. Следовательно, разработка и принятие на республиканском уровне таких законодательных актов, как «Об обязательном медицинском страховании», «О добровольном медицинском страховании», «О лекарственном обеспечении», «О государственных гарантиях оказания медицинской помощи», «О правах пациентов и их защите», «О регулировании частной медицинской деятельности», «О страховании профессиональной ошибки медицинских и фармацевтических работников», «О порядке осуществления контроля качества медицинской помощи» создало бы необходимую законодательную базу для модернизации системы здравоохранения. Принятие данных

законодательных инициатив будет способствовать направлениям дальнейших разработок в республиканской отрасли здравоохранения с целью повышения качества и доступности медицинской помощи для всех слоёв населения.

Список использованных источников

1. Медик В.А. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / В.А. Медик, В.К. Юрьев. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 288 с.
2. Бравве Ю.И. Социальное управление консультативно-диагностическими центрами субъектов России в условиях реформирования здравоохранения: дисс. ... д-ра мед. наук. – Новосибирск, 2009. – 228 с.
3. Баева О.В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я: навчальний посібник / О.В. Баева. – К.: ЦУЛ, 2008. – 640 с.
4. Менеджмент в здравоохранении: учебное пособие / под ред. М.М. Мухамбекова. – М.: РУДН, 2012. – 372 с.
5. Экономика здравоохранения / под ред. М.Г. Колосницыной, И.М. Шеймана, С.В. Шишкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2018. – 464 с.
6. Щепин О.П. Здоровье населения региона и приоритеты здравоохранения / под ред. О.П. Щепина, В.А. Медика. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. – 384 с.
7. Портер М. Переосмысление системы здравоохранения. Как создать конкуренцию, основанную на ценности и ориентированную на результат / М. Портер, Э.О. Тайсберг. – К.: Изд-во Алексея Капусты (подразделение «Агентства "Стандарт"»), 2007. – 620 с.
8. Баранов И.Н. Конкурентные механизмы предоставления медицинских услуг / И.Н. Баранов // Экономическая школа: Альманах. – 2008. – Т. 6. – С. 207-241.
9. Лисицын Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник. – 2-е изд. / Ю.П. Лисицын. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. – 512 с.
10. Кучеренко В.З. Проблемы реформирования здравоохранения в мировом масштабе / В.З. Кучеренко. – М.: Первый МГМУ, 2011. – 185 с.
11. Таранов А.М. Страхование здоровья и особенности национальных систем медицинского страхования / А.М. Таранов, А.А. Миронов. – М.: Практика, 2017. – 512 с.
12. Вопросы политики в области здравоохранения в бывших социалистических странах. Стратегия улучшения систем здравоохранения в бывших социалистических странах / Г. Жаркович с соавт. – М.: Федеральный фонд ОМС, 1998. – С. 21.
13. Тресков В.И. ОМС – ваша гарантия на медицинскую помощь. – М.: Редакция «Российской газеты», 2017. – Вып. 6. – 144 с.
14. Фадейкина Н.В. Особенности менеджмента в сфере здравоохранения / Н.В. Фадейкина // Сибирская финансовая школа. – 2014. – № 5(106). – С. 22-30.
15. Калякин М.А. Концептуально-методические основы управления социально-экономическими системами (на примере сферы здравоохранения) / М.А. Калякин // Управление персоналом. – 2008. – № 20. – С. 45-46.
16. Дудник В.Ю. Модели развития системы здравоохранения: мировой опыт (обзор литературы) / В.Ю. Дудник // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 3. – С. 60-64.
17. Экономика здравоохранения: учебник / А.В. Решетников, В.М. Алексеева, С.А. Ефименко и др.; под общ. ред. А.В. Решетникова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 192 с.
18. Экономика и управление в здравоохранении: учебник и практикум для вузов / А.В. Решетников, Н.Г. Шамшурина, В.И. Шамшурин; под общ. ред. А.В. Решетникова. – М.: Юрайт, 2017. – 303 с.
19. Долгошапка Ольга. Об итогах работы Министерства здравоохранения за 2018 год: доклад / Ольга Долгошапка [Электронный ресурс]: Официальный сайт Народного

Совета ДНР. URL: <https://dnrsovet.su/doklad-olgi-dolgoshapko-ob-itogah-raboty-ministerstva-zdravoohraneniya-za-2018-god/>

УДК 331.105.44

ПРОФСОЮЗЫ В УСЛОВИЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА НОВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ

ШЕМЯКОВ А.Д.,
д-р экон. наук, доцент кафедры
теории управления и государственного
администрирования
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье на основе теоретических и эмпирических исследований рассмотрены аспекты, влияющие на взаимодействие субъектов социально-трудовой сферы. В процессе проведенного эмпирического исследования обозначены проблемы взаимодействия наёмных работников и работодателей как основных субъектов социально-трудовой сферы, влияющих на развитие процесса поиска баланса их интересов.

Проведен анализ факторов, влияющих на действенность профсоюзов в условиях строительства новой государственности. На основе оценки выделенных факторов установлена определяющая роль профсоюзов как одного из представительских органов субъектов социально-трудовой сферы, содействующих обеспечению длительной социально-экономической стабильности в обществе и государстве. Обоснована необходимость участия профсоюзов как общественного института в развитии системы общественного контроля деятельности государственных органов.

Ключевые слова: профсоюзы, социально-трудовые отношения, строительство государственности, общественный контроль.

In the article, on the basis of theoretical and empiric researches, aspects influencing on co-operation of subjects of socially-labour sphere are considered. In the process of the conducted empiric research, the problems of co-operation of the hired workers and employers are marked as basic subjects of socially-labour sphere, influencing on development of process of search of balance of their interests.

The analysis of factors influencing on effectiveness of trade unions in the conditions of building of the new state system is conducted. On the basis of estimation of the distinguished factors, set qualificatory a role trade unions as one of representative organs of subjects of socially-labour sphere, contributory infringement to providing of the protracted socio-economic stability in society and state. The necessity of participation of trade unions is reasonable as a public institute in development of the public checking of activity of public organs system.

Keywords: trade unions, socially-labour relations, building of the state system, public inspection.

Актуальность проблемы. Военные действия на территории Донецкого региона способствовали появлению нового государства – Донецкой Народной Республики (ДНР). Избранный путь демократических преобразований относительно политической системы общества повлёл коренные социально-экономические и политические преобразования,

которые оказали существенное влияние на процессы организации жизнедеятельности региона.

Преодолев начальный этап переходного периода – провозглашение независимости и приобретение атрибутов государственности – Республика перешла к этапу развития процессов политического и экономического обустройства.

Следует отметить, что строительство государственности выдвигает на передний план множество проблем, связанных с интенсификацией всего общественного производства, в особенности с формированием в новых условиях эффективной государственной политики, направленной на развитие экономической и социально-трудовой сфер общества.

В научном мире государственная политика в социально-трудовой сфере рассматривается как совокупность принципов, правил, норм и гарантий, способствующих толерантному взаимодействию её ключевых субъектов: государства, работодателей и наёмных работников.

Сложившаяся практика взаимодействия субъектов социально-трудовой сферы (СТС) в условиях коренных изменений социальной структуры общества и сложившейся системы ценностей требует тщательного изучения, а также поиска инновационных форм и методов, обеспечивающих их рациональные социально-трудовые отношения (СТО). Предметом таких отношений на рынке факторов производства выступают соответствующие стороны, представляющие интересы трудовой жизнедеятельности человека и социальных групп.

Как отмечает российский учёный Е.Н. Лобачева, рыночная экономика способствует развитию рынков факторов производства, среди которых особая роль отведена рынку рабочей силы, на котором она представлена как товар со всеми своими особенностями [1].

Под рынком рабочей силы понимается система социально-трудовых отношений, связанных с её куплей-продажей. При этом рабочая сила рассматривается как совокупность факторов, характеризующих наличие способностей, умений и навыков человека, необходимых для выполнения трудовых обязанностей на соответствующем предприятии, организации и т.п.

На рынке рабочей силы между представительскими органами субъектов социально-трудовой сферы: профсоюзами (выступают как продавцы); организациями работодателей (выступают как покупатели) и органами власти (выступают как регулятор) возникают рыночные отношения, которые внешне проявляются как взаимодействие владельцев товаров, в ходе которого происходит свободный, т.е. равноправный обмен. В процессе обмена товаров между участниками рынка труда всегда существуют противоречия, которые продиктованы тем, что с целью получения дополнительной прибыли работодатели всегда стремятся снизить стоимость рабочей силы (заработная плата); в свою очередь, наёмные работники стараются её завысить. Противоречия такого характера приводят не только к возникновению конфликтов, наносящих существенные убытки экономике государства, но могут и дестабилизировать социально-политическую ситуацию в обществе [2; 3].

Очевидно, что участники рынка рабочей силы должны быть дееспособными к урегулированию возникающих противоречий, а их действия направлены на поиск форм и методов, обеспечивающих эффективное взаимодействие субъектов социально-трудовой сферы. Цель реализации такого взаимодействия – достижение баланса их интересов. А именно такой баланс и позволяет обеспечить длительную социально-экономическую стабильность и социальный мир в обществе.

В этом процессе особое место отведено действенности профсоюзов как представительному органу коллективных и индивидуальных прав и интересов

работников. Эффективную действенность профсоюзов формируют такие факторы: высокий уровень доверия трудящихся; профессионализм и умение профсоюзных работников вести переговорный процесс; быть активным участником в реализации достигнутых договорённостей в виде коллективных договоров, соглашений; умение максимально вовлечь работников в управленческую деятельность предприятия, организации; оперативно влиять на состояние взаимодействия работников и работодателей.

В условиях строительства новой государственности эти факторы в совокупности способствуют предупреждению не только возникновения конфликтов, наносящих существенные убытки экономике государства, но и минимизируют риски дестабилизации социально-политической ситуации в обществе. Как видим, роль профсоюзов приобретает особую значимость.

Цель статьи – рассмотрение факторов, влияющих на взаимодействие субъектов социально-трудовой сферы, проведение оценки действенности профсоюзов как субъекта социально-трудовой сферы и определение их роли в развитии системы общественного контроля Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. Успешное государственное строительство сложно представить без профсоюзов как составляющей управления процессами взаимодействия, которые происходят во взаимоотношениях между субъектами социально-трудовой сферы.

Рассматривая роль профсоюзов как одного из субъектов, содействующих обеспечению длительной социально-экономической стабильности в обществе, необходимо отметить то, что при плановой системе ведения хозяйства, которая сложилась в Советском Союзе, на профсоюзы были возложены функции Народного комиссариата труда СССР, который 23 июня 1933 г. слился «...со всеми его местными органами, включая и органы социального страхования, с аппаратом Всесоюзного центрального совета профессиональных союзов в центре и на местах...» [4]. С этого момента цели и задачи профсоюзов изменились: они стали элементом единой системы общегосударственного управления вместе с партийными и государственными органами; к тому же профсоюзы были вписаны в политическую систему общества как «Школа коммунизма».

Произошедшие в государственном строительстве изменения на постсоветском пространстве, а также переход к рыночной системе ведения хозяйства кардинальным образом изменили место и роль профсоюзов в социально-трудовых отношениях между субъектами социально-трудовой сферы. Эти процессы способствовали тому, что во вновь образовавшихся независимых государствах профсоюзы вынуждены были приступить к поиску несколько иных форм и методов, способствующих более эффективной организации работников в части защиты своих конституционных прав, интересов и свобод. Такой подход позволил профсоюзам сформироваться в системе социально-трудовых отношений в качестве более влиятельной силы, деятельность которой начала играть значимую роль в обеспечении социально-экономической и политической стабильности в государстве.

Анализ научной литературы [3-7] свидетельствует о том, что в переходный период от плановой экономики к рыночной, в процессе трансформации профсоюзной деятельности сформировались негативные факторы, не способствующие их эффективной действенности, а именно:

→ в профсоюзном движении нет полноценного единства, внутренние противоречия не способствуют эффективному выполнению уставных целей и задач, что наносит вред не только единству, но и приводит к уменьшению количества членов профсоюза;

→ как показывает существующая практика, среди профсоюзных работников отмечается недостаточный уровень знаний, необходимый для ведения переговорных процессов. В то же время существующая система профсоюзного образования либо отсутствует, либо на практике является малоэффективной и не справляется с поставленными задачами в части их учёбы формам и методам ведения переговоров в условиях рыночной системы ведения хозяйства;

→ существующая нормативно-правовая база не способствует развитию эффективного социального партнёрства на рынке рабочей силы;

→ отсутствует методология организации работников на эффективную борьбу за свои права, интересы и свободы, базовым принципом которой должен быть такой: «Без активности наёмных работников профсоюзной деятельности не бывает»;

→ существует проблема доверия наёмных работников к профсоюзам;

→ идеология и действующая модель организационной структуры профсоюзов требует переориентирования на работу в рыночных условиях хозяйствования.

Исследуя сложившуюся практику функционирования профсоюзов Донецкой Народной Республики, важно отметить, что эти факторы имеются и в их деятельности. В целом следует сказать, что на рынке рабочей силы ДНР действенность сформировавшейся системы профсоюзов, в сравнении с европейскими формами и методами защиты прав и интересов наёмных работников, не в полной мере отвечает рыночным процессам системы хозяйствования [5; 6].

Поэтому возникает необходимость исследования состояния взаимодействия между наёмными работниками, работодателями и государством как ключевыми субъектами социально-трудовой сферы.

Результаты таких исследований, на наш взгляд, позволят своевременно осуществлять корректирующие действия, направленные на уменьшение рисков социально-экономической нестабильности на предприятиях и в целом в государстве.

С целью оценки состояния взаимодействия субъектов социально-трудовой сферы учёными и студентами-магистрантами кафедры теории управления и государственного администрирования ГОУ ВПО «ДонАУиГС» методом раздаточного анкетирования было опрошено 213 респондентов. Было установлено, что на состояние взаимодействия наёмных работников и работодателей влияют следующие факторы: качество работы администрации; оказываемая помощь администрации работникам; своевременное решение администрацией проблем работников; отношения администрации к работнику; возможность личного общения работника с представителями администрации; состояние межличностных отношений между работниками и администрацией. Наивысшую оценку респонденты дают возможности личного общения с представителями администрации, самую низкую – своевременному решению администрацией проблем работников (рис. 1).

Анализ проведенной оценки факторов, определяющих состояние взаимодействия между субъектами социально-трудовой сферы, указывает на то, что:

во-первых, в целом уровень взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений соответствует 78,4%;

во-вторых, из анализа показателей, влияющих на уровень взаимодействия, наиболее проблемными аспектами, формирующими соответствующие тенденции в системе взаимодействия субъектов социально-трудовой сферы (рис.1), являются:

1. *Отсутствие тесной взаимосвязи между субъектами СТО.* Из табл. 2 видно, что наблюдается тенденция формирования, в основном, только доверительно-деловых отношений между работником и работодателем. Это свидетельствует о том, что есть проблемы в наличии тесной взаимосвязи между субъектами СТО, которые, как правило, способствуют развитию более формализованных взаимоотношений.

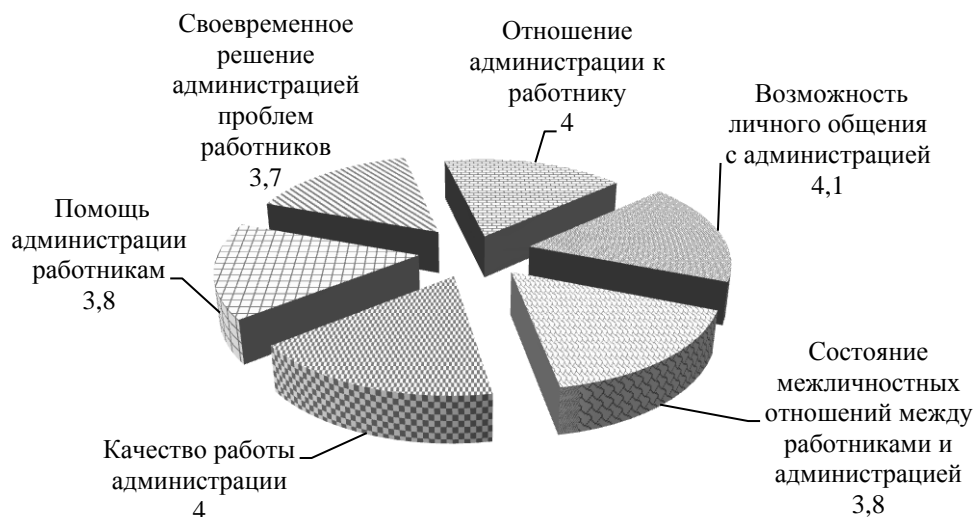


Рис. 1. Оценка факторов влияния на взаимодействие субъектов социально-трудовой сферы в баллах (по пятибалльной шкале)

Таблица 1

Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какие у Вас отношения с Вашим работодателем?»

ФАКТОРЫ	%
Доверительные	32,4
Исключительно деловые	43,2
Я его недолюбливаю	2,3
Он меня недолюбливает	2,8
Дружественные	12,2
Плохие	1,4

2. *Наличие некорректного поведения администрации предприятия (организации) в отношении к своим работникам.* Из табл. 2 видно, что в организациях наблюдается тенденция неуважительного отношения администрации предприятия (организации) в отношении к своим работникам (в целом 67,1% опрошенных респондентов указывают на наличие такого факта). Анализ этого аспекта говорит о том, что в организациях имеются проблемы с формированием социально-ответственного поведения управленческих работников, нерешение которых может привести к возникновению конфликтных ситуаций.

Таблица 2

Распределение ответов респондентов на вопрос: «С которыми из перечисленных ниже случаев неподобающего отношения со стороны администрации сталкивались Вы лично?»

ФАКТОРЫ	%
Пренебрежительное отношение как к личности	26,3
Пренебрежительное отношение как к рабочему	27,7
И то, и другое	13,1

3. *Наличие проблем при организации работы по заключению коллективных договоров.* Из табл. 3 видно, что количество работников, которые в общих чертах ознакомлены с коллективным договором и совсем его не знают, является достаточно

существенным и составляет 46,1%. Такая тенденция говорит, во-первых, об отсутствии эффективной системы по вовлечению работников в процесс подготовки, заключения и контроля выполнения коллективного договора (соглашений); во-вторых, о том, что в деятельности профсоюзов, как представителей наёмных работников, существуют проблемы в части организации работы по проведению коллективно-договорной кампании.

Таблица 3

Распределение ответов респондентов на вопрос: «Знакомы ли Вы с положениями коллективного договора на Вашем предприятии?»

ФАКТОРЫ	%
Хорошо ознакомлен с большинством пунктов	33,8
Хорошо ознакомлен с теми нормами, которые касаются моих интересов	20,2
Ознакомлен в общих чертах	26,8
Практически не ознакомлен	8,0
Не ознакомлен	11,3

4. Наблюдается тенденция отчуждения граждан от участия в управленческой деятельности предприятия и органов власти (табл. 4). Так, к отрицательным факторам, препятствующим привлечению работников к управленческой деятельности, следует отнести авторитарный стиль руководства, отсутствие информации относительно перспектив развития предприятия и правовую неосведомлённость работников (более 34%). Основным сдерживающим фактором, на наш взгляд, является нежелание руководства привлекать работников к управлению и незаинтересованность работников в участии в управленческой деятельности (более 32%).

Таким образом, респонденты отмечают, что стиль и принципы руководства сдерживают возможности работников к участию в управлении предприятием.

Таблица 4

Распределение ответов респондентов на вопрос: «По Вашему мнению, что сдерживает участие работников в управленческой деятельности предприятием?»

ФАКТОРЫ	%
Незаинтересованность работников в управлении производством	20,2
Нежелание администрации привлекать работников к управлению производством	12,7
Отсутствие информации относительно перспектив развития предприятия	13,6
Авторитарный стиль руководства	9,4
Правовая неосведомлённость работников	11,7
Непрозрачность производственных отношений	3,3
Неумение вести социальный диалог (переговоры)	5,2
Ничего не сдерживает	23,5

5. Сложившееся качество жизни населения требует принятия эффективных мер, направленных на его повышение.

Результаты проведенного опроса (табл. 5) позволяют сделать вывод о том, что существуют проблемы, влияющие на развитие экономики страны. Так, по мнению респондентов, более чем 93% работников и их семьи находятся в сложном материальном положении.

Результаты проведенного опроса (табл. 5) позволяют сделать вывод о том, что имеют место негативные факторы, препятствующие эффективному развитию экономики страны, влияющей на качество жизни населения.

Вполне понятно, что военные действия на территории Донецкой Народной Республики оказали существенное влияние на процессы организации жизнедеятельности населения. Вместе с тем, сложившаяся ситуация, на наш взгляд, способствует активизации поиска инновационных форм и методов, действие которых должно быть направлено на обеспечение повышения качества жизни населения.

Таблица 5

Распределение ответов респондентов на вопрос: «Как Вы оцениваете материальное положение Вашего семейства?»

ФАКТОРЫ	%
Денег хватает только на приобретение самых необходимых продуктов	31,0
Все деньги тратим на продукты и приобретение необходимых недорогих вещей	42,7
В основном денег хватает, но приобретение товаров долгосрочного использования вызывает трудности	20,7
Живём обеспеченно, однако приобрести некоторые вещи пока не в состоянии (квартиру и тому подобное)	5,6
Можем позволить себе приобрести почти всё, что пожелаем.	0,0

6. Уровень доверия к гражданским институтам общества и администрации предприятий имеет следующие показатели (рис. 2).

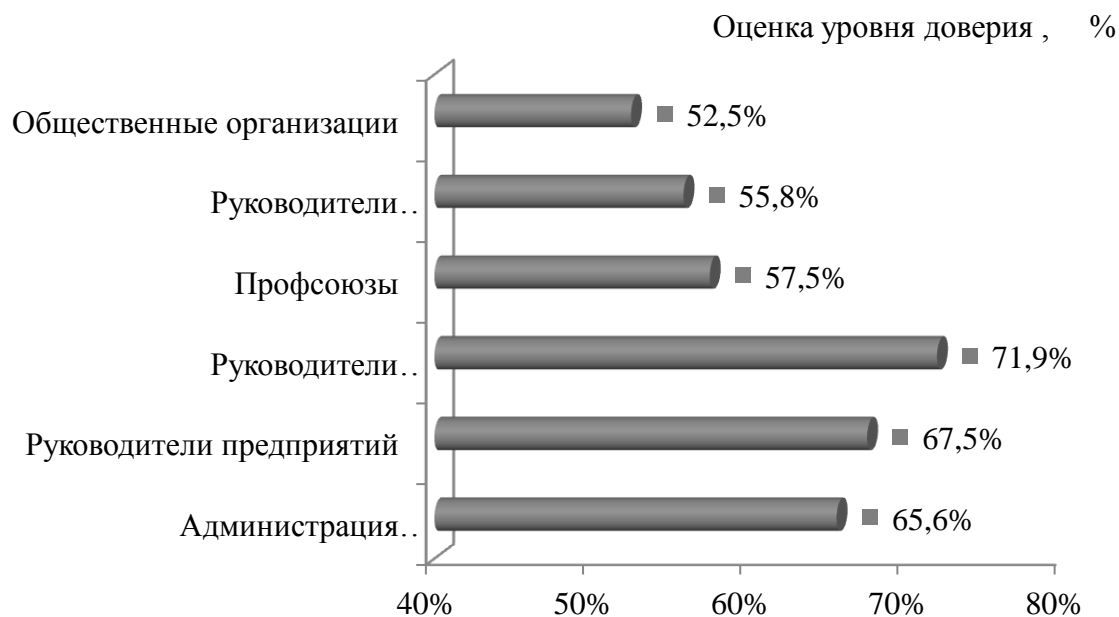


Рис. 2. Оценка уровня доверия к гражданским институтам общества и администрации предприятий

Анализируя полученные показатели, видим, что уровень доверия работников предприятий к общественным организациям является достаточно низким и колеблется в пределах 54,3% – 62,3%.

Из рис. 2 видно, что уровень доверия работников предприятий к общественным организациям, по сравнению с остальными институтами, требует анализа и внедрения инновационных форм и методов, способствующих повышению качества управленческой деятельности.

Наблюдается также недостаточно высокий уровень доверия к профсоюзам, составляющий 62%. При этом охват профсоюзным членством наёмных работников не превышает 78%. Такое соотношение показателей свидетельствует о наличии проблем в профсоюзном движении.

Полученные результаты проведенного эмпирического исследования отображают общую информацию о состоянии и проблемах взаимоотношений субъектов социально-трудовой сферы в ДНР и позволяют сделать вывод о том, что сформировавшееся состояние взаимодействия субъектов СТО можно назвать как требующее поиска форм и методов совершенствования всей системы их взаимоотношений.

На наш взгляд, проблемные аспекты, как правило, возникают от недостаточной действенности представительских органов субъектов СТС. Но особо значимое место в вопросах социально-трудовых отношений, определяющих градус социальной напряжённости в обществе, занимают процессы формирования и развития профсоюзов. Проведенный анализ указывает на то, что, во-первых, состояние действенности профсоюзов как общественного института, отвечающего за качество социально-трудовых отношений, можно оценить как недостаточное. Об этом свидетельствует тот факт, что профсоюзы как субъект социально-трудовых отношений не в полной мере вовлекают работников в процесс подготовки, заключения и контроля выполнения коллективного договора (соглашений). Так, в ходе проведенного опроса было установлено, что более 66% работников не ознакомлены, либо слабо ознакомлены с материалами колдоговорной кампании (табл. 3); во-вторых, негативные процессы в формировании и развитии профсоюзов не способствуют уменьшению рисков, связанных с принятием неудачных управленческих решений как на уровне предприятий, так и на уровне государственных органов власти. В то же время из проведенных авторами исследований [8-12] следует, что источником принятия неудачных управленческих решений является человеческий фактор, опирающийся на неверные представления об объекте управления и не обладающий соответствующими механизмами, обеспечивающими прогнозируемую реакцию на управляющее воздействие.

Иными словами, качество социально-трудовых отношений может быть обеспечено при условии выполнения профсоюзами контрольной функции в части отслеживания не только обратной реакции наёмных работников на принимаемые управленческие решения, но и реализации их участия в управленческой деятельности как администрации предприятия, так и органов власти.

Мировая практика поиска путей совершенствования государственности показала, что построение государства, в котором человек с его интересами и потребностями находится в центре внимания, требует толерантного взаимодействия власти и общества. Процесс такого взаимодействия может быть обеспечен при наличии политики эффективных взаимоотношений между государством и общественными структурами.

Изучая нынешнюю практику взаимоотношений между властью и обществом, следует отметить, что на государственном уровне возникает необходимость поиска эффективной системы, дающей представление о характере реакции общества на принятые государственные управленческие решения. Осуществляя обратную связь, эта система позволяет своевременно вносить коррективы в социально-политические и экономические представления об объекте управления, а, соответственно, и в управленческие решения.

Интересным опытом такого подхода является российская практика взаимодействия государства и общества в форме организации и деятельности общенародного фронта (ОНФ), который как раз и исполняет роль системы общественного контроля над качеством принятых решений органами государственного управления [13].

При сложившейся модели осуществления государственной власти в Донецкой Народной Республике процесс формирования системы общественного контроля

деятельности органов управления и субъектов хозяйствования находится в стадии формирования и поиска более эффективных подходов к её организации.

Так, с целью обеспечения прямого и постоянного диалога между гражданами и государством была предложена концепция формирования целостной системы общественного контроля результатов управленческой деятельности органов государственной и муниципальной власти в ДНР [13]. В соответствии с этой концепцией выполнение функции общественного контроля ложится на социальные институты общества. Значимая роль в её реализации отводится профсоюзам. Они являются негосударственным формализованным образованием, наделённым на законодательном уровне правом контроля в части соблюдения органами власти и хозяйствующими субъектами конституционных прав граждан на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на выплату вознаграждений за выполненную работу, на защиту от безработицы, на отдых, достойную жизнь и свободное развитие человека.

Здесь следует заметить, что вопросы соблюдения обозначенных прав граждан составляют осто́в жизнедеятельности общества, так как обеспечивают качество жизни людей, которое влияет на социально-экономическую и политическую ситуацию в обществе.

Обозначенное право контроля профсоюзов реализуется через систему законодательных актов. Так, в мае 2015 года был принят Закон «О профессиональных союзах», определяющий полномочия и права профсоюзов в части защиты социально-трудовых, экономических прав и интересов работников. Согласно принятому Закону, к особенностям профсоюзов относится то, что они являются активной стороной социально-трудовых отношений на рынке рабочей силы, а их деятельность направлена на улучшение организации и оплаты труда, повышение квалификации работников, организацию заботы о санитарно-гигиенических условиях и охране их труда.

Как показывает мировая и национальная практика взаимодействия сторон социально-трудовых отношений, в своей деятельности профсоюзы и их структурные образования имеют право принимать участие в регулировании охраны труда на хозяйствующих субъектах, осуществлять общественный контроль соблюдения законодательства о труде администрацией предприятия, организациями, учреждениями, а также органами государственной власти. Результаты неэффективных управленческих решений представители профсоюзов доводят до структурных подразделений хозяйствующих субъектов, в том числе органов власти и местного самоуправления, требуя при этом устранения допущенных просчётов.

Процесс профсоюзного общественного контроля социально-трудовых отношений реализуется посредством механизма воздействия на органы власти и субъекты хозяйственной деятельности. Этот механизм представляет собой систему социального партнёрства, обеспечивающей взаимодействие субъектов социально-трудовых отношений, функционирование которой реализуется через социальный диалог. В свою очередь, социальный диалог как элемент обозначенной системы осуществляется на основе принципа переговорного процесса, цель которого – поиск баланса интересов его участников.

Такой подход, во-первых, позволяет осуществлять постоянную обратную связь между субъектами и объектами управления; во-вторых, обеспечивает получение прогнозной информации о предполагаемой реакции на принимаемые управленческие решения; в-третьих, предупреждает, в определённой степени, возникновение массовых социальных конфликтов в обществе.

Выводы. 1. Проведенное исследование формирования и развития взаимодействия субъектов социально-трудовой сферы в условиях строительства новой государственности, указывает на то, что:

во-первых, сформировавшееся состояние взаимодействия субъектов социально-трудовой сферы можно назвать как требующее поиска форм и методов совершенствования всей системы социально-трудовых отношений;

во-вторых, в условиях строительства государственности имеем в наличии проблемные аспекты, влияющие на развитие состояния и характер взаимодействия субъектов социально-трудовой сферы, в том числе ключевого – профсоюзов;

в-третьих, состояние действенности профсоюзов как общественного института отвечающего за качество социально-трудовых отношений, можно оценить как недостаточное;

в-четвертых, недостаточная действенность профсоюзов в обществе способствует появлению фактора нестабильности, который является угрозой для реализации целостной политики государства в сфере управления трудовыми ресурсами общества;

в-пятых, профсоюзы в условиях строительства новой государственности играют особо значимую роль, от действенности которых зависит минимизация рисков, связанных с принятием неудачных управленческих решений как на уровне предприятий, так и государственных органов власти.

2. В социально-трудовой сфере ДНР отсутствует эффективная система по вовлечению работников в процесс подготовки, заключения и контроля выполнения коллективных договоров (соглашений) как инструментария реализации достигнутого баланса интересов между её субъектами.

3. В вопросах привлечения граждан к участию в управленческой деятельности предприятия и органов власти наблюдается негативная тенденция отчуждения работников от этого процесса.

4. Наблюдается взаимосвязь, которая обеспечит повышение качества жизни граждан и внедрение инновационных форм и методов, способствующих социально-экономическому развитию государства.

5. В условиях строительства новой государственности профсоюзный общественный контроль является одним из элементов системы общественного контроля социально-трудовых отношений, обеспечивающий широкий спектр взаимодействия субъектов социально-трудовой сферы.

6. Рассматриваемый системный подход к организации профсоюзного общественного контроля позволяет:

во-первых, сформировать дискуссионную площадку, выполняющую роль обратной связи для решения возникающих проблем в процессе взаимоотношений граждан, органов государственной власти и хозяйствующих субъектов;

во-вторых, минимизировать количество принятия неудачных государственных управленческих решений при наличии постоянной обратной связи между субъектами и объектами управления в социально-трудовой сфере;

в-третьих, проведение эффективного профсоюзного общественного контроля требует принятия дополнительных законодательных актов, в том числе Закона ДНР «О социальном диалоге».

Список использованных источников

1. Экономическая теория: учебник для бакалавров / под ред. Е.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 516 с.
2. Колмакова И.Д. Регулирование социально-трудовых отношений в экономике России / И.Д. Колмакова // Российское предпринимательство. – 2006. – № 1 (73). – С. 19-25.
3. Шемяков А.Д. Некоторые аспекты регулирования социально-трудовых отношений в условиях рыночной системы хозяйствования / А.Д. Шемяков // «Менеджер». – 2014. – № 2 (68). – С.79-86.

4. Об объединении Народного комиссариата труда Союза ССР с Всесоюзным центральным советом профессиональных союзов: Постановление Центрального исполнительного комитета, Совета народных комиссаров и Всесоюзного центрального совета профессиональных союзов № 238 от 23 июня 1933 г. Опубликовано в № 158 Известий ЦИК Союза ССР и ВЦИК от 24 июня 1933 г.

5. Шемяков О.Д. Представницькі органи роботодавців (власників) як складова механізму державного управління соціально-трудовими відносинами / О.Д. Шемяков, О.І. Черниш: зб. наук. праць ДонДУУ «Соціальний менеджмент і управління інформаційними процесами», серія «Державне управління». – Т. VII, вип. 72. – Донецьк: ДонДУУ, 2006. – С. 38-48.

6. Рихлі Л. Соціальний діалог на національному рівні у країнах-кандидатах на вступ до Європейського Союзу / Л. Рихлі, Р. Прітцер // Матеріали національного тристороннього семінару. – Женева, 2003. – 54 с.

7. Шемяков О.Д. Роль профспілок у розвитку виробничої демократії / О.Д. Шемяков // Грані історії: зб. наук. праць. – Горлівка: Вид-во ГПМ ДВНЗ «ДДПУ», 2013. – С. 144-150.

8. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления. Руководство для высшего управленческого персонала / В.В. Гончаров. – М.: Зевс, 2003. – 360 с.

9. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений / В.М. Колпаков. – К.: МАУП, 2000. – 450 с.

10. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2004. – 272 с.

11. Рейльян Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений / Я.Р. Рейльян. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 610 с.

12. Ромащенко В.Н. Принятие решений: ситуации и советы / В.Н. Ромащенко. – К.: Политиздат Украины, 2009. – 217 с.

13. Шемяков А.Д. О некоторых аспектах влияния общественного контроля на обеспечение эффективной деятельности органов власти Донецкой Народной Республики / А.Д. Шемяков // Направления повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти и местного самоуправления: сб. материалов I Междунар. науч.-практ. конференции. – Алчевск: ГОУ ВПО ЛНР «ДонГТУ», 2018. – С. 18-29.

УДК 338.242.4

ПРИРОСТ ТОВАРООБОРОТА КАК ФАКТОР РОСТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ

ДОВГАНЬ А.С.,
канд. гос. упр., доцент кафедры
менеджмента в производственной сфере,
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье рассмотрена текущая экономическая ситуация группы стран бывшего СССР относительно товарной зависимости их экономик от внешних поставщиков. Рассмотрена экономическая ситуация по формированию товарооборота исследуемой группы стран с учётом товарного давления международной торговой продукции на внутренние экономические рынки. Исследована прямая зависимость реального уровня покупательной способности национальных финансовых средств от международного товарооборота и национального торгового баланса. Выявлена возможность управления уровнем покупательной способности финансовых средств посредством внедрения отраслевого импортозамещения.

Ключевые слова: *финансовые средства, потребитель, товарная продукция, товарная зависимость, импортозамещение, покупательная способность, менеджмент.*

The article considers the current economic situation of the group of countries of the former USSR regarding the commodity dependence of these economies from external suppliers. The economic situation of the formation of the commodity turnover of the studied group of countries is considered taking into account the commodity pressure of international trade products on domestic economic markets. The direct dependence of the real level of purchasing power of national funds from international trade and the national trade balance has been investigated. The possibility of managing the level of purchasing power of funds through the introduction of industry import substitution has been revealed.

Keywords: *financial, consumer, commodity products, commodity dependence, substitution, purchasing power, management.*

Актуальность проблемы. Распад СССР (на группу стран Общего экономического пространства (ОЭП)), сопровождавшийся переходом экономики ОЭП к функционированию на принципах свободного рынка в основе товарно-денежных отношений, спровоцировал социальную революцию. Данное явление сопровождалось ростом общественного сознания, расширением кругозора и мировоззрения, а также повышением общепринятых стандартов жизнедеятельности населения в общественном сознании. Все это привело к переосмыслению текущей на тот момент производственной ситуации на пространстве государств ОЭП, а также заставило пересмотреть способы производства выпускаемой продукции ввиду ухудшения её конкурентоспособности по сравнению с международной продукцией.

Анализ исследований и предыдущих публикаций. Теоретические основы товарооборота как фактора роста покупательной способности финансовых средств оцениваются многими авторами: Ф.К. Готтом, А.Ф. Афонасьевым, П.П. Боничевым, И. Фишером, А.Ф. Миронычевым, А.С. Васильевым, О.В. Фетисовой и др.

Цель: исследовать прямую зависимость реального уровня покупательной способности национальных финансовых средств от международного товарооборота и национального торгового баланса, выявить возможность управления уровнем

покупательной способности финансовых средств посредством внедрения отраслевого импортозамещения.

Основные результаты исследования. Экономика группы стран ОЭП вошла в глубокую депрессию, поскольку открывшиеся международные рынки сбыта для производимой продукции реагировали на отечественную продукцию слабым спросом. Более того, отечественная экономика столкнулась с возникновением новых потребностных ниш, на которые рынок готов был моментально реагировать. Это означало, что рынок можно и нужно было заполнять новыми видами продукции, производимой по международным стандартам. Однако для производства такой продукции в границах группы стран ОЭП требовались высокие капиталовложения, которых, конечно же, не хватало.

Таким образом, возникшие потребности населения (по международным законам свободной торговли) удовлетворялись в основном путём беспрепятственного импортирования продукции, ввозимой мировыми странами-экспортёрами. Соответственно, именно данное явление спровоцировало единую экономическую депрессию в группе стран ОЭП, которая имела далеко идущие последствия. Вся негативность ситуации заключалась (и заключается на данный момент) в самом процессе перестройки (переориентации) экономики на производство конкурентоспособной продукции, отвечающей международным стандартам. Суть подобного преобразовательного процесса заключается в экономической и психологической составляющей. Экономическая сторона вопроса требует значительных капитальных затрат, но все же данную проблему можно решить даже по истечении определённого времени. Однако психологическая сторона кажется более непреодолимой, поскольку предполагает всеобщее преодоление психологической границы существования дешёвой рабочей силы, что, соответственно, на фоне роста общественного сознания и имеющейся экономической ситуации в регионе не представляется возможным.

Итак, на сегодняшний день экономическая ситуация группы стран ОЭП является достаточно непростой, поскольку единая экономика показывает индикацию существенной зависимости внутреннего рынка продукции от международных поставок. Открытие внутренних рынков группы стран ОЭП для международной продукции более чем на 20 лет обескровило отечественную промышленность. Отечественные предприятия нуждаются в значительных инвестициях для перестройки и переориентации своих мощностей на производство современной продукции, отвечающей международным стандартам качества.

Открытый рынок продовольственной продукции лишь привёл к повышению уровня импортирования зарубежной продукции, поскольку её себестоимость и качественные характеристики не оставили шансов отечественным производителям. Причина данного явления – неудовлетворительная политика государств группы ОЭП в экономической поддержке отечественного производителя, которая осуществлялась вразрез принципам полноценного функционирования свободного рынка.

Таким образом, отечественный потребитель, оценивая продукцию свободного рынка, стал целиком ориентироваться на импортную продукцию [1]. Однако далее в каждой из стран группы ОЭП ситуация по импортированию стала развиваться обособленно. Страны, наладившие экспорт продукции (энергоносители, средства производства, оборудование, готовый товар) в больших объёмах (Россия, Украина, Белоруссия, Казахстан, Туркменистан), смогли достичь приемлемого уровня импортирования (в частности, уровня расчётов за импортируемую продукцию) на свои внутренние рынки. Это, по сути, явилось индикацией, характеризующей уровень жизни и достаток населения. Остальные страны, имеющие более низкий уровень экспортирования производимой ими продукции (Узбекистан, Молдавия, Таджикистан, Грузия,

Азербайджан, Латвия, Литва, Эстония и др.), смогли достичь такого же уровня жизни и достатка населения (т.е. расплачиваться за сопоставимый уровень импорта продукции) только за счёт внешних заимствований, что отобразилось на целевой задолженности этих государств перед кредиторами [2]. Естественно, далеко не последнюю роль в накоплении внешнего долга играл и играет фактор количества видов деятельности в структуре экономики того или иного государства.

И всё же, несмотря на это, экономика группы стран ОЭП приобрела большую зависимость от поставок международной продукции, а развитие банковского кредитования ещё больше усугубило данный процесс. Развитие кредитования дало возможность увеличить количество используемой населением продукции. Таким образом, в экономике ОЭП появились целые сегменты рынка, заполняющие его исключительно продукцией импортного производства, вытеснив при этом с рынка отечественную, с последующим, по сути, уничтожением отечественных производителей.

Так, например, сегмент рынка автомобильной продукции очень плотно наполняется продукцией импортного производства, что лишает отечественного производителя возможности конкурировать с мировыми лидерами отрасли автомобилестроения ввиду большой капиталоемкости подобной деятельности. Отечественный производитель просто не может привлечь достаточного количества заёмных средств для проектирования и начала производства такой продукции без существующей финансовой поддержки от реализации более старых образцов, как всё это налажено у зарубежных производителей [3].

Однако данная ситуация возникла именно из-за ошибок, допущенных государствами группы ОЭП в экономике и в законах свободного рынка. Очевидно, расчёт, сделанный на ментальность и веру населения в своё отечество, оказался ошибочным, что спровоцировало потерю рентабельности производимой отечественной продукции.

Экономическая ситуация группы стран ОЭП имеет зависимый характер деятельности, поскольку удовлетворительное функционирование этого экономического пространства зависит от реализации производимой ею продукции, что на данный момент является собою комплекс полезных ископаемых и иное природное сырьё.

Однако, характеристика экономической деятельности развитых государств не лишается параметра зависимости от реализации производимой продукции, следовательно, относить данный параметр к разряду негативных некорректно.

На сегодняшний день современная международная система товарно-денежных отношений, которая является основой функционирования мировой экономики, предполагает беспрепятственное передвижение товаров, финансовых средств и рабочей силы в любую страну, работающую на основе данной системы. На деле это означает, что любое государство, желающее заполучить в своё распоряжение международные финансовые средства (за которые можно, например, реализовать задуманное планирование и т.д.), будет вынуждено бороться за них по правилам свободного рынка. Арифметика процесса очень простая: чем больше произведёшь и продашь, тем больше средств (а значит свобод и перспектив на будущее) будешь иметь на собственном счету.

Поэтому любые развитые или развивающиеся государства зависимы друг от друга. Данная зависимость в экономическом поле постепенно переходит в политическое. Таким государствам приходится подстраиваться друг под друга для удовлетворения собственных потребностей и сохранения status quo в текущей экономической деятельности [2, 4].

И всё же функционирование группы ОЭП на основе системы товарно-денежных отношений позволило нарастить существенный товарооборот производимой продукции до значительных уровней. Увеличение ассортимента потребляемой продукции и заполнение новых потребностных ниш рынка приводит к росту товарооборота группы стран ОЭП [5, 6].

Товарооборот возможно подвергнуть глубокому анализу в сегментах соответствия присутствующего на рынке товара существующему спросу со сторон участников рынка для дальнейшего оптимизирования структуры товарного оборота, увеличения количества продаваемой продукции и поддержания мер, направленных на ликвидацию периодичности продаж в пользу их равномерности.

Так, товарооборот группы стран ОЭП за последние 20 лет значительно вырос по сравнению с товарооборотом СССР. Данное явление произошло потому, что международный рынок постоянно насыщался новой продукцией. Этот процесс, кстати, продолжается и сегодня, что негативно влияет на развивающиеся страны, поскольку они не имеют полноценной возможности соревноваться в конкурентной борьбе с развитыми государствами (ввиду отсутствия у первых полноценных технологий, пригодных для развития государственной экономики).

Единый товарооборот группы стран ОЭП на 2013 г. составлял 1500,753 млн \$ США, что составляет 62,5% от товарооборота США, 41% – от товарооборота ЕС или 8% – от мирового товарооборота. По объективным оценкам международных специалистов в сфере торговли, данные показатели достаточно скромны, поскольку потребностный потенциал совокупного населения стран СНГ на данный момент удовлетворён лишь на четверть, что объясняется экономической ограничительной составляющей в выравнивании торгового баланса группы стран ОЭП.

Однако наращивание товарооборота в каждой из стран группы ОЭП сказывается на покупательной способности финансовых средств для каждого государства данной группы. Если ассортиментная нагрузка на рынок увеличивается, то соответственно увеличивается и покупательная способность финансовых средств: ведь одна валютная единица может быть обменена на определённую относительную долю представленной продукции на внутреннем рынке государства.

Данное условие покупательной способности справедливо лишь для группы товаров, входящих в потребительскую корзину. Но ведь потребности общества не ограничиваются минимально допустимыми, отражёнными в потребительской корзине. Следовательно, для полноценного анализа такая продукция должна быть включена в общий перечень потребляемой продукции.

Потребительская корзина содержит продовольственную продукцию первой необходимости и не имеет в своём составе массы иной продукции альтернативного характера, но также пользующейся значительным спросом. К ней можно отнести стройматериалы, автомобили, бытовую и иную технику, мебель и предметы интерьера, ювелирные изделия, драгоценные украшения и металлы, продовольственные продукты 2-й категории (алкогольные напитки, табачные изделия и пр.), продукцию класса «роскошь», а также огромную массу продуктов сферы услуг и т.д.

Каждый из перечисленных продуктов может соответствовать определённому количеству финансовых средств, причём на рынке могут одновременно присутствовать одни и те же (либо аналогичные) товары и услуги, но при этом быть в разной ценовой категории.

Таким образом, можно сделать логический вывод о наполненности рынка товаров: чем интенсивнее заполнен внутренний рынок государства различными продуктами и услугами, тем выше покупательная способность финансовых средств данного государства. Но это условие соблюдается лишь при низком или умеренном росте инфляции.

Альтернативная ситуация, при которой инфляционные явления в экономике достаточно сильны и могут с лёгкостью выравнивать покупательную способность финансовых средств при наполнении рынка новой продукцией. Это и происходит во всех без исключения странах группы ОЭП. Как уже было сказано ранее, такая политика

проводится для сдерживания процессов потребления ввозимой продукции в пользу положительного (на крайний случай безубыточного или почти безубыточного) торгового баланса.

Существует также и третий вариант событий, при котором внутренний рынок государства может наполняться продукцией вразрез с её финансовой обеспеченностью со стороны государства в лице эмиссионного центра. В таком случае государство просто не контролирует количество ввозимой продукции в денежном выражении (причём ситуация может быть усугублена ещё и периодическим изменением цен на уже ввезённую ранее продукцию благодаря различным инфляционным процессам), что, конечно же, отражается на покупательной способности финансовых средств.

Естественно, в данном случае покупательная способность валютных средств вырастет, но лишь при соответствующем реагировании рынка в виде снижения цен на присутствующий на нём большой объём продукции. Данная ситуация также может наблюдаться в экономическом пространстве группы стран ОЭП, поскольку страны данной группы не ведут достаточно эффективной политики в сфере валютных средств.

Зачастую присутствующий товар на внутренних рынках данных государств значительно превышает финансовый потенциал самого государства. Однако обвала цен не происходит, что свидетельствует об отсутствии принципа функционирования экономик государств на основе свободного рынка и конкурентной борьбы.

Покупательная способность финансовых средств в данном случае сохраняется на прежнем уровне, что также свидетельствует о низком качестве ведения работ в сфере товарооборота. Иными словами, интенсивного наращивания товарооборота в странах группы ОЭП достичь невозможно из-за ведения политики сдерживания процессов потребления. Подобное явление в длительной перспективе может происходить лишь в случае защиты собственной экономической системы от внешнего экономического давления.

Значительное влияние на покупательную способность финансовых средств имеет стратегия импортозамещения. Само по себе импортозамещение являет собою целый комплекс процессов, направленных на сокращение количества импортируемой продукции на внутренний рынок государства методом замены её отечественным аналогом, который при этом будет обладать такими же (либо более высокими) характеристиками качества и такой же ценой (либо более низкой), как заменяемый товар [7].

Импортозамещение в группе стран ОЭП, на сегодняшний день, приобрело серьёзную актуальность. Процессы внедрения импортозамещения проводятся во всех без исключения странах данной группы, поскольку экономическое пространство группы имеет значительную зависимость от импортирования продукции. Доказательством такой зависимости служат экономические показатели торгового баланса, где большинство стран группы ОЭП (Украина, Белоруссия, Литва, Эстония, Латвия, Грузия, Молдавия, Киргизия, Таджикистан, Армения) по факту являются убыточными, т.е. показатели импорта превышают показатели экспорта. Остальная часть группы (Россия, Казахстан, Азербайджан, Туркмения, Узбекистан) тоже имеют большую зависимость от импорта продукции и также проводят процессы импортозамещения. Однако сырьевая направленность экономик данных государств позволила им существенно нарастить экспорт их продукции и сырья, что, в конце концов, привело к перекрытию затрат на ввоз продукции.

Исходя из логического исследования относительно замещения импортной продукции отечественными аналогами, можно сделать вывод о том, что такая стратегия несёт в себе лишь положительные черты. Однако политика импортозамещения имеет двоякую природу.

С одной стороны, попытка заменить импортируемую продукцию отечественной сопровождается развитием экономики государства, созданием большого количества рабочих мест и приводит к сокращению расходов на импорт. Государство в данном случае становится более рентабельным, поскольку разница между доходами и расходами увеличивается в положительную сторону. Затем наступает фаза внутреннего спроса, когда, благодаря применению различных способов и средств, спрос на отечественную продукцию повышается до максимального значения, что приводит к обогащению национальных отраслей экономики.

Другая сторона вопроса не такая позитивная, поскольку процессы широкого импортозамещения приводят, как правило, к монополизации рынка, что, в свою очередь, негативно сказывается на качестве производимой продукции. Однако именно качество продукции является главным критерием её потребления, поэтому без постоянного контроля качества и его повышения наладить экспортирование такой продукции фактически невозможно. Процессы экспортирования готовой продукции и её высокий спрос на внешних рынках являются, по сути, природными рыночными феноменами, возникшими благодаря здоровой конкурентной борьбе между производителями. Далее, процессы потребления лишь на внутреннем рынке государства и отсутствие потребления на внешнем приводит к дефициту международных валютных средств, за которые можно приобрести новое оборудование и новые технологии производства продукции. С уменьшением поступления валютных средств, уменьшается платёжеспособность государства за импортируемую продукцию, что в комплексе приводит к экономическому, технологическому и иному отставанию государства.

Следовательно, экономическое положение страны сильно ухудшается, что также отражается и на покупательной способности его финансовых средств.

Принятая на вооружение странами группы ОЭП тактика импортозамещения позволила укрепить внутренний рынок этих государств путём наполнения его новой конкурентоспособной продукцией. Однако одним из главных недостатков тактики, на сегодняшний день, является завышенная цена на такую продукцию.

Дело в том, что политика импортозамещения является неотъемлемым компонентом стратегии развития государства по мировым экономическим стандартам. Однако достичь широкого развития экономики любому государству возможно лишь при переходе к экспортоориентированной экономической модели. Именно экспортирование производимой продукции позволяет экономике государства расти, опираясь на внешние рынки сбыта. В таком случае экономика не просто вырастает, а и имеет возможность совершенствоваться в сфере технологичности.

Но перейти к данной модели невозможно без формирования крепкой технологической, производственной, ресурсной, информационной основы функционирования экономики страны. То есть, политика импортозамещения – фаза развития экономики для развивающихся государств.

Страны группы ОЭП подпадают под категорию именно стран с развивающейся экономикой, чей экономический потенциал огромен, а технологическая база производства не соответствует текущему индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП). Данный индекс имеет высокий сопоставимый уровень (по международным оценкам) исключительно за счёт сильно наращённого импорта высокотехнологичной продукции в экономическое пространство группы.

В период активной фазы продвижения процессов импортозамещения в экономике государства высокой покупательной способности локальной валюты государства достичь очень трудно, поскольку внутренний производитель всегда старается извлечь сверхприбыль, по аналогии с мировыми производителями, ошибочно полагая, что его внутренняя деятельность сопоставима (либо аналогична) с деятельностью мировых

производителей. Естественно, это не так по причине несопоставимости затрачиваемых усилий на формирование внешнего (товарного) вида продукции, затрат на бренд, под которым выпускается продукция (что имеет колоссальное значение на рынке продукции), качества менеджмента в целом, а также затрат на поиск и поддержание социальной части производственного объекта.

Хотелось бы обобщить проанализированное именно пониманием сути качества менеджмента, поскольку только от данного показателя зависит производство действительно конкурентоспособного продукта, готового быть потреблённым при первом знакомстве с ним [8]. Данный критерий также имеет прямое и главное влияние на формирование внутреннего рынка товаров, а также на его наполненность ликвидной продукцией. Всё это, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние на уровень товарооборота государства, а также на импортозамещение в рамках тактики сокращения затрат на ввозимую продукцию.

Выводы. Покупательная способность валют государств группы ОЭП существенно возросла после перехода экономики ОЭП от плановой к рыночной, по итогам формирования предпринимательской прослойки общества.

На данный момент экономика группы стран ОЭП переживает период активного импортозамещения, формируя основу для экспортоориентированной модели экономики в будущем. Такой период, исходя из теоретических основ экономических учений, продлится приблизительно до 2030 года, после которого каждое из государств группы ОЭП сможет окончательно определиться с направлением развития экономики, налаживанием производства актуальной продукции, готовой быть потреблённой на внешних рынках.

Список использованных источников

1. Готт Ф.К. Новое время / Ф.К. Готт // – Киев: Кентавр, 2009. – 299 с.
2. Афанасьев А.Ф. Покупательная способность денег и их полезность / А.Ф. Афанасьев. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://economics.ru/v_fin.php?id=10
3. Боничев П.П. Капитализм современности / П.П. Боничев. – Санкт-Петербург: Питер, 2012. – 420 с.
4. Debt (экономика). [Электронный ресурс] /Wikimedia Foundation, Inc. // – Режим доступа: <http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Debt.PNG?uselang=ru>
5. Фишер И. Покупательная сила денег: её определение и отношение к кредиту, проценту и кризисам / И. Фишер. – М.: Дело, 2001. – 245 с.
6. Миронычев А.Ф. Покупательная способность доллара в переходной экономике России / А.Ф. Миронычев // Экономическое заключение № 1514 Института системного анализа РАН. – Москва: RSEP 2015. – С. 64-68.
7. Васильев А.С. Импортозамещение / А.С. Васильев. – М.: Деловодство, 2010. – 312 с.
8. Фетисова О.В. Менеджмент / О.В. Фетисова. – Южно-Сахалинск: Юпитер, 2013. – 311 с.

УДК 658.1

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**ПЕТРУШЕВСКАЯ В.В.,****д-р экон. наук, профессор кафедры финансов;****ШАРЫЙ К.В.,****канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры финансов****ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»**

В статье приведен авторский подход к разработке экономико-математической модели оценки финансово-экономической привлекательности субъектов хозяйственной деятельности, который позволяет стандартизировать показатели, свести их к однородной величине и ранжировать оцениваемые предприятия по уровню финансово-экономической привлекательности. Указаны составляющие системы интегральной оценки финансово-экономической привлекательности субъектов хозяйственной деятельности. Разработана трехуровневая модель финансово-экономической привлекательности предприятия. Приведен социально-экономический эффект от применения методического подхода к оценке финансово-экономической привлекательности субъектов хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: финансово-экономическая привлекательность, субъекты хозяйственной деятельности, модель оценки, математический аппарат, экономическая отчетность, инвестиции.

The article proposes the author's approach to the development of an mathematical models in Economics for assessing the financial and economic attractiveness of business entities, which allows you to standardize indicators, reduce them to a standardized value and rank the estimated enterprises by level of financial and economic attractiveness. The components of the integrated assessment system of financial and economic attractiveness of business entities are indicated. A three-tier model of the financial and economic attractiveness of the enterprise has been developed. The socio-economic effect of the use of a methodical approach to assessing the financial and economic attractiveness of business entities is given.

Keywords: financial and economic attractiveness, business entities, assessment model, mathematical apparatus, economic reporting, investment.

Постановка проблемы. В современных реалиях деятельности и развития отечественных предприятий одной из главных проблем является недостаточность финансовых ресурсов, что свидетельствует о необходимости привлечения внешних инвестиций. В этом аспекте необходимо периодически проводить оценку финансово-экономической привлекательности субъектов хозяйственной деятельности (СХД) и ее результаты публично размещать в средствах массовой информации.

Отсутствие единого, гибкого подхода к комплексной оценке финансово-экономической привлекательности СХД требует постоянного совершенствования существующих методик и разработки новых. Таким образом, актуальность разработки математической модели оценки финансово-экономической привлекательности СХД по данным экономической отчетности состоит в необходимости определения наиболее привлекательных для инвестиций предприятий как на уровне отдельной отрасли хозяйствования, так и на уровне государства в целом и/или региона. Это даст возможность

привлекать финансовые ресурсы, стимулировать капиталовложения и повышать их эффективность.

Данная методика может быть использована субъектами хозяйственной деятельности, органами государственного и регионального управления, местного самоуправления, финансово-кредитными учреждениями, инвестиционными компаниями при разработке и реализации финансово-экономической политики на макро- и микроуровнях управления. Кроме того, для любого субъекта рыночной экономики в современных условиях жесткой конкуренции особенно актуальной задачей является определение уровня своей финансово-экономической привлекательности, что позволит хозяйствующему субъекту определить свое место на рынке среди других предприятий и организаций для своевременного принятия мер, позволяющих предотвратить снижение финансово-экономической привлекательности в перспективе.

Анализ последних исследований и публикаций. Финансово-экономическая привлекательность субъектов хозяйствования является одним из главных элементов современной экономики, поэтому работы многих ученых посвящены данной проблематике. К ним относятся Крылов Э.И., Москвин И.И., Бочаров В.В., Гиляровская Л.Т., Ройзман И.И., Бланк И.А., Бригхем Ю., Скотт М. и другие.

Имеющиеся в научной литературе подходы и методики оценки различаются между собой и не всегда дают возможность сравнивать уровень финансово-экономической привлекательности различных предприятий. Это свидетельствует о том, что отсутствует методика оценки финансово-экономической привлекательности, которая бы позволила все показатели деятельности и ресурсного обеспечения предприятий свести к одному интегрированному показателю.

Актуальность. Отсутствие единого, гибкого подхода к комплексной оценке финансово-экономической привлекательности субъектов хозяйствования требует постоянного совершенствования существующих методик и разработки новых. Таким образом, актуальность разработки математической модели состоит в необходимости определения наиболее привлекательных с точки зрения инвестиций в инновации предприятий как на уровне отдельной отрасли промышленности, так и на уровне государства в целом и/или региона. Это даст возможность привлекать финансовые ресурсы, стимулировать капиталовложения и повышать их эффективность.

Целью исследования является разработка методического подхода к интегральной оценке финансово-экономической привлекательности СХД по данным экономической отчетности.

Изложение основного материала. Финансово-экономическую привлекательность предприятия можно определять количественно, что позволит с нескольких предприятий выбрать именно то, которое является привлекательным для потенциального инвестора. Для оценки финансово-экономической привлекательности предприятия рекомендуется использовать трехуровневую модель (рис. 1).

Оценка финансово-экономической привлекательности осуществляется в несколько этапов. Для определения уровня финансово-экономической привлекательности СХД необходимо использовать методику определения интегрального уровня финансово-экономической привлекательности. На рис. 2 приведены основные этапы моделирования оценки финансово-экономической привлекательности СХД по данным экономической отчетности, основанные на использовании интегрального метода оценки, как средства экономико-математического моделирования.

Все составляющие системы оценки финансово-экономической привлекательности СХД объединены в работе по блокам (табл. 1).

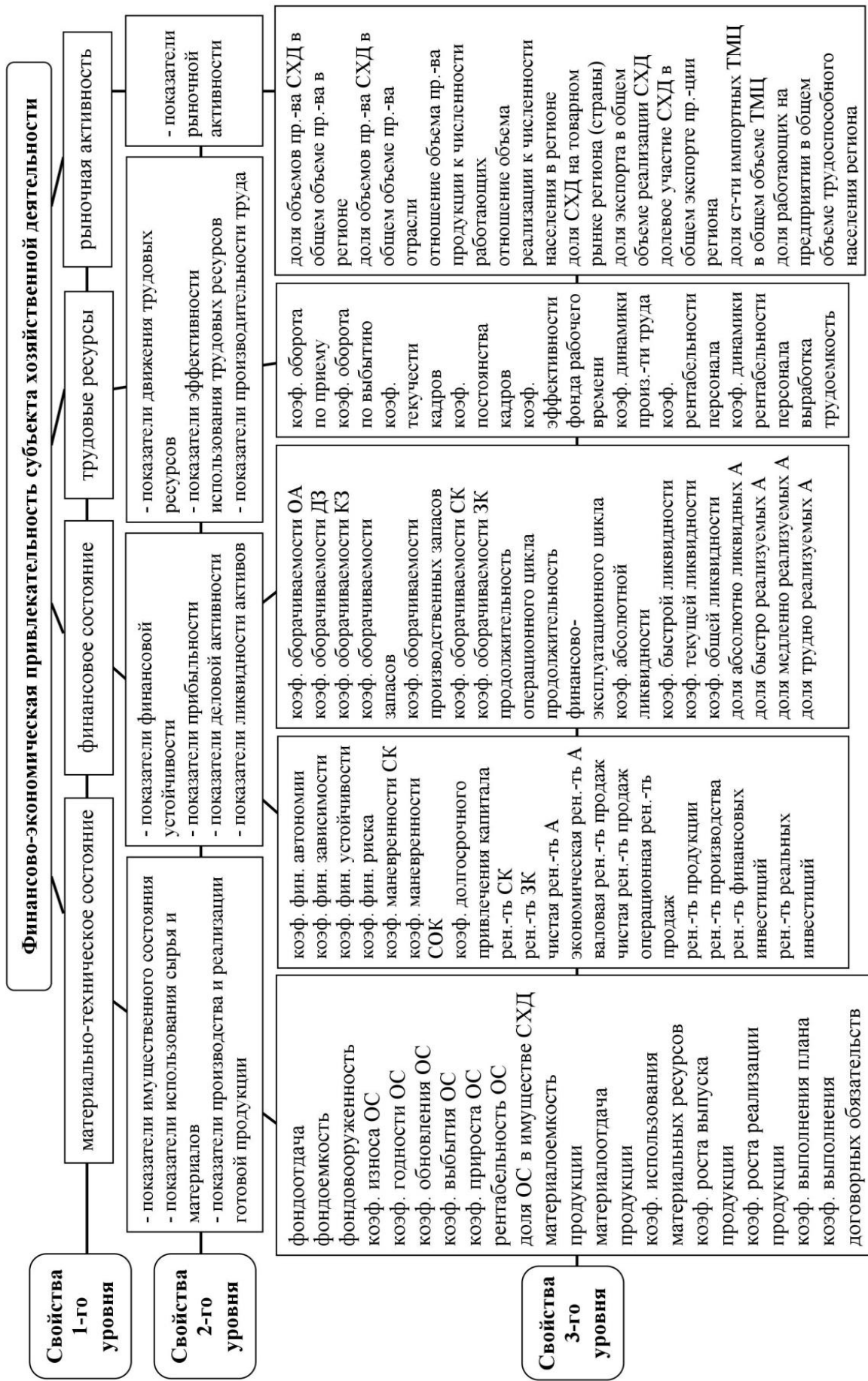


Рис. 1. Трехуровневая модель финансово-экономической привлекательности предприятия

Таблица 1

Составляющие системы интегральной оценки финансово-экономической привлекательности субъектов хозяйственной деятельности

Блок	Показатели
Блок интегральных показателей	Интегральный показатель финансово-экономической привлекательности СХД
	Уровень финансово-экономической привлекательности СХД
	Величина группировочного интервала
	Интегральный показатель по отдельной группе частных экономических показателей предприятия
	Частные коэффициенты факторных показателей
	Стандартное (среднеквадратическое) отклонение факторных показателей
	Среднеарифметическое значение факторных показателей
Блок частных (факторных) экономических показателей	I. Материально-технические показатели СХД
	II. Показатели, характеризующие трудовые ресурсы СХД
	III. Финансовые показатели СХД
	IV. Показатели, характеризующие рыночную активность СХД

Для определения уровня финансово-экономической привлекательности предприятия используется методический подход, суть которого заключается в определении интегральных частных показателей оценки финансово-экономической привлекательности нескольких предприятий и на основе статистических приемов расчете общего интегрального уровня финансово-экономической привлекательности для каждого предприятия. Интегральная оценка позволяет совместить в одном показателе много разных по названию, единицам измерения, значимости и другими характеристиками факторов. Основные уравнения методического подхода к оценке финансово-экономической привлекательности СХД представлены в табл. 2.

Заключительным этапом оценки финансово-экономической привлекательности СХД является распределение предприятий на группы. Согласно этому выделяются предприятия с высоким, средним и низким уровнем финансово-экономической привлекательности.

Таблица 2

Основные уравнения методического подхода к интегральной оценке финансово-экономической привлекательности субъектов хозяйственной деятельности

Показатель	Формула расчета
Частный коэффициент отдельного факторного экономического показателя	$Э_{ij} = \frac{A_{ij}}{Q}$
	где $Э_i$ – частный коэффициент факторного экономического показателя i -го предприятия; A_{ij} – числовое значение отдельного факторного экономического показателя по i -му предприятию; Q – стандартное (среднеквадратическое) отклонение показателя

Продолжение таблицы 2

Стандартное (среднеквадратическое) отклонение факторных экономических показателей	$Q = \sqrt{\frac{m}{m-1}} * S^2$
	где m – количество предприятий; S^2 – дисперсия факторных экономических показателей
Дисперсия факторных экономических показателей	$S^2 = \frac{\sum (A_{ij} - \bar{A})^2}{m}$
	где \bar{A} – среднеарифметическое значение факторного экономического показателя для всех исследуемых предприятий
Интегральный показатель по отдельной группе частных экономических показателей предприятия	$X_i = \sqrt{\sum_1^n (1 + \Theta_{ij})^2}$
	где X_i – интегральный показатель по отдельной группе частных экономических показателей i-го предприятия; n – количество частных коэффициентов факторных показателей в составе соответствующего интегрального показателя
Интегральный показатель финансово-экономической привлекательности СХД	$IIA = \frac{\sum_1^{11} X_i \times F_i}{\sum_1^{11} F_i}$
	где IIA (innovationandinvestmentattractiveness) – интегральный показатель финансово-экономической привлекательности предприятия; F_i – весовые коэффициенты интегральных показателей
Величина группировочного интервала	$I = \frac{Z_{max} - Z_{min}}{m}$
	где I – величина группировочного интервала; Z_{max} и Z_{min} – максимальный и минимальный уровень интегрального показателя финансово-экономической привлекательности предприятий; m – число обособленных групп

Обобщенные результаты оценки финансово-экономической привлекательности предприятий приведены в табл. 3, а социально-экономический эффект от применения методического подхода к оценке финансово-экономической привлекательности приведен на рис. 2.



Рис. 2. Социально-экономический эффект от применения методического подхода к оценке финансово-экономической привлекательности СХД

Таблица 3

Обобщенные результаты оценки финансово-экономической привлекательности субъектов хозяйственной деятельности

Название показателя	СХД№1	СХД№2	СХД№3	СХД№4	СХД№5
I. Материально-технические показатели					
Интегральный показатель имущественного состояния	11,795	12,557	13,617	13,655	13,322
Интегральный показатель использования сырья и материалов	6,485	6,428	5,507	7,295	7,361
Интегральный показатель производства и реализации готовой продукции	22,485	21,314	23,005	20,922	25,193
II. Показатели, характеризующие трудовые ресурсы					
Интегральный показатель движения трудовых ресурсов	3,295	3,127	4,186	3,263	4,821
Интегральный показатель эффективности использования трудовых ресурсов	48,910	48,993	47,720	47,408	46,644
Интегральный показатель производительности труда	1,416	1,416	3,400	1,697	1,793

Продолжение таблицы 3

III. Финансовые показатели					
Интегральный показатель финансовой устойчивости	20,475	21,675	19,825	20,861	22,514
Интегральный показатель прибыльности	13,293	14,495	11,371	13,823	13,000
Интегральный показатель деловой активности	9,840	9,240	7,267	6,287	6,963
Интегральный показатель ликвидности активов	10,272	10,731	11,506	10,243	10,805
IV. Показатели, характеризующие рыночную активность					
Интегральный показатель рыночной активности	7,222	9,157	11,324	9,472	6,075
Интегральный показатель финансово-экономической привлекательности	19,8	20,1	19,6	19,4	20,2
Уровень финансово-экономической привлекательности	Средний	Высокий	Средний	Низкий	Высокий

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Исследование проблемы управления финансово-экономической привлекательностью субъектов хозяйственной деятельности позволило автору сделать следующие обобщения. Уровень финансово-экономической привлекательности предприятий является основным рычагом привлечения отечественных и иностранных инвестиций в отдельное предприятие в частности или в экономику государства/региона в целом. Экономико-математическая модель оценки финансово-экономической привлекательности предприятия базируется на расчете интегрального показателя, который позволяет исследовать все аспекты деятельности и учесть значительную совокупность показателей. Математический инструментарий данной методики позволяет стандартизировать показатели, свести их к однородной величине и, в конечном итоге, ранжировать оцениваемые предприятия по уровню финансово-экономической привлекательности. Именно от уровня финансово-экономической привлекательности предприятия напрямую зависит его экономическая безопасность, которая в свою очередь является неотъемлемым фактором обеспечения экономической безопасности региона и государства в целом.

Список использованных источников

1. Аничкина В.Л. Определение коэффициентов весомости при комплексной оценке качества по номинальным и предельным допустимым значениям показателей / В.Л. Аничкина, И.Б. Погожев // Стандарты и качество. – 1971. – №12. – С. 33-36.
2. Ахмедов Н.А. Методологические основы разработки стратегии перспективной инвестиционной политики экономического роста промышленных предприятий / Н.А. Ахмедов // Транспортное дело России. – 2009. – №3. – С. 32-36.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
4. Бойко Т.Г. Огляд методів визначення вагових коефіцієнтів показників властивостей продукції / Т.Г. Бойко // Методи та прилади контролю якості. – 2010. – №24. – С. 84-89.
5. Воловиков Б.П. Формирование инновационного портфеля промышленного

предприятия / Б.П. Воловиков // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2011. – №1. – С. 142-145.

6. Джурабаева Г.К. Концептуальные подходы к финансированию инвестиционной деятельности промышленного предприятия / Г.К. Джурабаева // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2005. – №1. – С. 37-41.

7. Михалева И.А. Анализ и оценка инвестиционной привлекательности предприятия / И.А. Михалева, Е.А. Федорова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2008. – №2. – С. 78-84.

8. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 8.736-2011 Государственная система обеспечения единства измерений (ГСИ). Измерения прямые многократные. Методы обработки результатов измерений. – М.: Стандартинформ, 2013. – 40 с.

9. Постников В.М. Методы выбора весовых коэффициентов локальных критериев / В.М. Постников, С.Б. Спиридонов // Наука и образование. МГТУ им. Н.Э. Баумана. – 2015. – №6. – С. 267-287.

10. Шукаев Д.Н. Имитационная модель малого предприятия / Д.Н. Шукаев, Ж.Б. Ламашева, К.О. Токпанова // Современные наукоемкие технологии. – 2015. – №4. – С. 66-69.

УДК 336.02

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ПУШКАРЕВА Н.А.,
канд. гос. упр., доцент кафедры
менеджмента строительных организаций
ГОУ ВПО «Донбасская национальная
академия строительства и архитектуры»

В статье проанализированы основные положения налоговой политики ДНР, рассмотрены тенденции развития налоговой системы ДНР. Изучен Закон «О налоговой системе» и его основные составляющие, выявлены цели налоговой системы, определены общие принципы налогообложения в ДНР. Представлено разделение налогов по признаку бюджетного устройства государства.

Ключевые слова: налоговая политика, налог, сбор, налоговая система, налоговый механизм, финансово-кредитная политика, принципы налогообложения, цели налоговой политики ДНР.

The article analyzes the main provisions of the tax policy of the DPR, examines trends in the development of the tax system of the DPR. The Law "On the tax system" and its main components were studied, the objectives of the tax system were identified, and the general principles of taxation in the DPR were determined. The division of taxes on the basis of the state budget is presented.

Keywords: tax policy, tax, levy, tax system, tax mechanism, financial and credit policy, principles of taxation, objectives of the DPR tax policy.

Постановка проблемы. Среди экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место отводится налогам. Налоговая система является эффективным инструментом государственного регулирования, поэтому решение всех проблем в сфере налогообложения обеспечит их решение и в сфере экономического, и социального характера.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами регулирования налоговой системы, реализации налоговой политики занимаются такие ученые, как А. Смит, Д. Рикардо, Дж. М. Кейнс, А.В. Брызналина, Т.Н. Юткина, Б. Пеньков, С.В. Барулин. Но, несмотря на многочисленные исследования, вопрос совершенствования налоговой политики остается открытым.

Актуальность данного вопроса обусловлена постоянным совершенствованием налоговой системы и механизмов ее осуществления. Система налогообложения Донецкой Народной Республики в настоящее время проходит период своего становления в условиях трансформаций современного общества.

Целью данной работы является изучение теоретических аспектов действующей налоговой системы ДНР, выявление проблем, а также определение основных направлений реализации налоговой политики в Донецкой Народной Республике и перспективы ее развития.

Изложение основного материала исследования. Налоговая система государства – совокупность определенных правил и процедур, которые обеспечивают поступление налогов в бюджет, а также процедуры и порядок принуждения налогоплательщиков к уплате существующих налогов и сборов [2, с.88].

В современном мире термин «налоговая система» связывают по большей мере с названием известной книги «Фискальные системы», автором которой является Р. Масгрейв [8, с.135]. В данной книге автор описывает в целом характеристику налоговой системы и определенные мероприятия в системе налогообложения, а именно:

- порядок определения налоговых обязательств;
- порядок уплаты налогов;
- правила принуждения плательщиков к уплате налогов (сборов) и порядок применения таких правил.

Однако, несмотря на это, все же можно выделить наиболее часто встречающееся определение налоговой системы.

«Налоговая система» – это целостное единство основных ее элементов, основанное на конкретных принципах, которые находятся друг с другом во взаимосвязи и определенной зависимости [1, с.33].

Основными элементами, без которых налоговая система существовать не сможет, являются:

- все виды налогов и сборов, которые действуют в стране и определяются в соответствии с требованиями налогового законодательства данной страны;

- государственные законодательные органы и органы исполнительной власти, которые осуществляют управление налогами;

- условия налогообложения: конкретные принципы формирования налогового законодательства, определенные принципы формирования налоговой политики, порядок распределения налогов по бюджетам, а также формы и методы осуществления налогового контроля [4, с.58].

Элементы, которые были перечислены, еще раз подтверждают, что налоговую систему абсолютно любого государства можно считать частью финансовой системы государства.

Налоговая система государства является управляемой системой, имеющей цель получения необходимого уровня налоговых доходов в рамках действующего налогового и бюджетного законодательства [7, с.69].

При проведении налоговой политики в Донецкой Народной Республике преследуются такие цели:

экономическая – определенное воздействие на экономику с помощью налогового механизма для проведения структурных изменений общественного воспроизводства, стимулирования предпринимательской и инвестиционной деятельности;

социальная – сглаживание неравенства в уровнях доходов среди населения (особенно в небольших городах) за счет предоставления многодетным и малоимущим гражданам, инвалидам и участникам военных событий налоговых льгот и определенных привилегий;

экологическая – охрана окружающей среды, а также рациональное использование природных ресурсов за счет увеличения штрафных санкций к отдельным предприятиям, загрязняющим окружающую среду;

контрольная – с помощью эффективной организации налогового контроля можно достичь не только увеличения поступлений налогов в бюджеты разных уровней, но и соблюдения налоговой дисциплины;

международная – укрепление экономических связей с другими странами посредством заключения двухстороннего соглашения по устранению двойного налогообложения, а также снижения торговых таможенных пошлин.

Законодательство Донецкой Народной Республики о налогообложении (далее – законодательство о налогообложении) состоит из:

Закона Донецкой Народной Республики «О налоговой системе» (с изменениями, внесенными Законом: от 29.01.2016 № 101-ИНС, от 27.02.2016 № 107-ИНС, от 30.04.2016 № 131-ИНС, от 24.06.2016 № 138-ИНС), утвержденного Постановлением Народного Совета от 25.12.2015 г. № 99 – ИНС (в редакции по состоянию на 01.07.2016 г.) (далее – ЗНС или Закон);

законов, принятых в соответствии с нормативно-правовыми актами Совета Министров, Главы Донецкой Народной Республики.

Закон «О налоговой системе» устанавливает общие принципы налогообложения в ДНР, а также:

все виды и элементы налогов и сборов, обязательных платежей, которые взимаются в Донецкой Народной Республике;

основания для возникновения (изменения либо прекращения), порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;

права и обязанности плательщиков налогов и сборов;

формы и методы контроля в налоговой сфере;

определенную ответственность, предусмотренную за совершение налоговых нарушений;

ставки налогообложения, а также порядок и сроки подачи налоговой отчетности.

Налоги обеспечивают мобилизацию большей части финансовых ресурсов при условии формирования единого экономического пространства государства. Исходя из этого, можно сделать вывод, что в основе классификации налогов, в первую очередь, лежит признак бюджетного устройства государства. Поэтому налоги в ДНР делятся на республиканские и местные. Представленное разделение используют в налоговых системах многих стран в мире.

Налоговую систему ДНР составляет вся совокупность республиканских и местных налогов, взимаемых в установленном законом о налоговой системе порядке [3]. В табл. 1 представлены республиканские налоги и сборы ДНР.

Таблица 1

Республиканские налоги и сборы ДНР

Республиканские налоги и сборы – налоги и сборы, устанавливаемые ЗНС, которые обязательны к уплате в бюджет Республики на всей территории Донецкой Народной Республики	
Наименование налога (сбора)	Экономическая сущность налога (сбора)
1. Налог на прибыль	прямой налог, который на законных основаниях взимается государством из прибыли юридических и физических лиц – предпринимателей, которые находятся на общей системе налогообложения
2. Акцизный налог	непрямой налог на потребление отдельных видов товаров (продукции), которые определяются ЗНС как подакцизные, включающиеся в цену этих товаров (продукции)
3. Экологический налог	обязательный платеж, который взимается с фактических объемов выбросов загрязняющих веществ в атмосферу стационарными источниками загрязнения, сбросов загрязняющих веществ в водные ресурсы, за размещение радиоактивных отходов или временное их хранение сверх установленного срока по условиям соглашения
4. Сбор за транзит, продажу и вывоз отдельных видов товаров	сбор за транзит, продажу и вывоз таких групп товаров: а) лом черных металлов; б) лом цветных металлов; в) уголь, угольная продукция, угольный концентрат коксующей группы; г) мука всех видов; д) пшеница 1, 2 и 3 класса; е) зерновые культуры
5. Сбор на развитие виноградарства, садоводства и хмелеводства	сбор, который уплачивается с товарооборота всех этапов реализации в оптово-розничной торговой сети, сети общественного питания, алкогольных напитков или пива
8. Налог с оборота	налог, который уплачивается с товарооборота, предоплаты, авансов, полученных в отчетном периоде субъектами хозяйствования <u>учитывая налог на прибыль</u>
7. Плата за использование недр	платеж, взимаемый за пользование недрами для добычи полезных ископаемых и в целях, которые не связаны с добычей полезных ископаемых для хранения и использования природного газа, нефти, газообразных и других жидких нефтепродуктов; для выдержки виноматериалов, производства, хранения винопродукции; для выращивания грибов, овощей, цветов или других растений; для хранения продуктов пищевого производства, промышленных и других товаров, веществ и материалов, а также для осуществления других видов хозяйственной деятельности
8. Сбор за специальное использование воды	республиканский сбор, взимаемый за специальное: а) использование воды водных объектов; б) использование воды, которые получены от других водопользователей; в) использование воды без ее изъятия из водных объектов для потребностей теплоэнергетики и водного транспорта; г) потребление воды, которую используют в рыбоводстве

В табл. 2 представлены местные налоги и сборы ДНР.

Таблица 2

Местные налоги и сборы ДНР

Местные налоги и сборы – налоги и сборы, устанавливаемые сельскими, поселковыми и городскими советами в пределах их полномочий в соответствии с перечнем и в пределах граничных размеров ставок, которые определены ЗНС, и обязательны к уплате в местный бюджет на соответствующей территории.	
Наименование налога (сбора)	Экономическая сущность налога (сбора)
1. Подоходный налог	прямой налог, который взимается с доходов физических лиц
2. Плата за землю	плата за землю, взимаемая в форме земельного налога и арендной платы за аренду земельных участков государственной и коммунальной собственности
3. Упрощенный налог	налог, соответствующий налогу на прибыль и налогу с оборота
4. Плата за патент	сбор, который уплачивается физическими лицами-предпринимателями для приобретения права на проведение конкретной деятельности
5. Сельскохозяйственный налог	налог, который уплачивается юридическими лицами и физическими лицами-предпринимателями, которые производят сельскохозяйственные товары, перешедшие на уплату сельскохозяйственного налога
6. Транспортный налог	налог, который уплачивается физическими лицами и субъектами хозяйствования, владеющие транспортными средствами
7. Сбор за специальное использование рыбных и других водных живых ресурсов	сбор, который взимается за специальное использование объектов животного происхождения
8. Сбор за осуществление валютно-обменных операций	плата за приобретение валютного патента, который дает право на осуществление валютно-обменных операций

Некоторым налогам и сборам был установлен специальный налоговый режим, другими словами, можно назвать это особым порядком определения элементов налогообложения и освобождения от основных обязанностей по уплате налогов и сборов.

К специальным налоговым режимам относятся (ст. 14 ЗНС) [3]:

упрощенный налог;

патент;

сбор, взимаемый за осуществление валютно-обменных операций;

налог на сельскохозяйственную деятельность;

обложение налогами субъектов хозяйствования, которые осуществляют транспортировку и поставку природного газа и энергоносителей на территорию и по территории Донецкой Народной Республики;

патент на добычу угольной продукции артелями.

Несомненно, каждое лицо обязано уплачивать законно установленные налоги и сборы. Законодательство о налогообложении в ДНР основывается на осуществлении всеобщности и равенства налогообложения для каждого субъекта хозяйствования. Однако

стоит отметить, что при установлении налогов и сборов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате установленных налогов и сборов [3; 4; 5].

В Донецкой Народной Республике налоги и сборы, непременно, имеют экономическое обоснование. Также важно отметить, что в Республике не применяются налоги и сборы, которые препятствуют реализации гражданами своих конституционных прав. Не устанавливаются налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство ДНР и, в частности, в любом виде ограничивающие свободное перемещение в пределах территории Донецкой Народной Республики товаров, работ или услуг, а также финансовых средств. Налоги и сборы не имеют дискриминационный характер и не могут различно применяться исходя из социальных, расовых, религиозных или других подобных критериев. Акты законодательства о налогах и сборах сформулированы таким образом, что каждый точно знает, какие налоги и сборы, когда, где и в каком порядке он должен платить [6, с.45].

Результативность налоговой политики ДНР в значительной мере зависит от того, какие принципы закладывает государство в основу ее проведения. К основным принципам налоговой политики ДНР относятся:

- стабильность налоговой системы;
- единство стратегии и тактики;
- нейтральность налоговых правил и условий;
- определенность;
- публичность, всеобщая гласность;
- политическая ответственность;
- научная обоснованность.

Не существует идеальной налоговой системы. Каждое государство сталкивается с определенными трудностями в этом вопросе. Главное разногласие – это обязательный вид налоговых платежей. В случае уклонения от уплаты налогов, налогоплательщику грозит уголовная ответственность. Однако ставки налогов в некоторых случаях бывают настолько несоразмерны с производственными расходами и полученной прибылью, что их уплата может привести к банкротству предприятия. Исходя из этого, чтобы повысить доход в бюджет Республики за счет налогов, необходимо проанализировать ситуацию и принять меры для финансового оздоровления убыточных предприятий. Для этого необходимо уменьшить налоговые ставки или ввести определенные льготы. Повысить налоговые поступления в бюджет возможно посредством привлечения инвестиций на территорию субъекта государства. Также следует отметить проблему в слабо развитой инфраструктуре для поддержки малого бизнеса. Необходимо регулярно расширять для предпринимателей возможности доступа к информационным ресурсам [5; 6].

Существенной проблемой является соответствие ставки налогов и уровня доходов предпринимателя. Еще Адам Смит отмечал необходимость разумного применения налогов. В противном случае «неразумная налоговая политика» может привести к увеличению контрабанды. А это приводит к потерям в бюджете.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Исходя из вышеизложенного, следует сделать вывод, что действующая налоговая система в ДНР на данный момент выполняют свою основную функцию – пополнение бюджета, что позволяет правительству выполнять свои основные обязательства перед гражданами, но, несмотря на это, есть определенные недостатки, которые требуют значительных изменений в налоговой системе ДНР. Стабильная налоговая система не подразумевает, что состав налогов, ставки, льготы, санкции должны быть установлены раз и навсегда. «Застывших» налоговых систем нет и быть не может. Каждая налоговая система отражает характер общественного строя, состояние экономики

государства, устойчивость социально-политической политики, степень доверия населения к правительству – и все это на момент ее введения в действие.

Список использованных источников

1. Ахмедова Э.С. Налоговая политика: сущность и элементы / Э.С. Ахмедова, Б.К. Рамазанова // Теория и практика общественного развития. – 2013. – №3. – С. 191-193.
2. Болатаева А.А. Налоговая система Российской Федерации: актуальные проблемы и пути совершенствования современной налоговой системы / А.А. Болатаева, Р.А. Булкаева, В.С. Джагаева // Научные известия. – 2017. – №6. – С. 41-45.
3. Закон о налоговой системе ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-live.ru/zakon-dnr-o-nalogovoy-sisteme-2/>
4. Лапин Ю.В. К вопросу о понимании сущности государственной налоговой политики / Ю.В. Лапин // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – №5 (44). – С. 159-161.
5. Пансков В.Г. Налоги и налоговая система Российской Федерации / В.Г. Пансков, Л.И. Гончаренко, Н.П. Мельникова // Финансы и кредит. – 2005. – №19 (187). – С. 78-80.
6. Тедеев А.А. Налоговое право России: учебник / А.А. Тедеев, В.А. Парыгина. – М.: Юрайт, 2014. – 500 с.
7. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: учебник / Т.Ф. Юткина. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 429 с.
8. Richard A. Musgrave Fiscal Systems Hardcover / A. Richard // Publisher: Yale University Press. – 1969. – 397 p.

УДК 005.2:004:378

АРХИТЕКТУРНЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ИНФОРМАТИЗАЦИЕЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

БРАДУЛ Н.В.,
канд. физ.-мат. наук, доцент, зав. кафедрой
информационных технологий
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В работе проанализированы различные архитектурные подходы к процессу информатизации образовательного учреждения. Предложен ряд критериев сравнения актуальных для сферы высшего образования. Проведен сравнительный анализ по критериям. Показана целесообразность использования архитектуры TOGAF для образовательных учреждений высшего образования.

Ключевые слова: архитектурный подход; процесс информатизации; архитектура данных; язык моделирования.

The paper analyzes various architectural approaches to the process of informatization of an educational institution. A number of comparison criteria are proposed that are relevant for higher education. A comparative analysis is done. The expediency of using the TOGAF architecture for educational institutions of higher education is shown.

Keywords: architectural approach; informatization process; data architecture; modeling language.

Постановка проблемы. Одним из основных направлений глобального мирового технологического развития является развитие цифровых технологий. Ближайшие 10 лет будут характеризоваться дальнейшим проникновением информационных технологий (ИТ) во все сферы жизни, что повлечёт за собой рост скорости обмена информацией между различными субъектами.

Одна из важных задач информатизации образовательного учреждения – построение такой ИТ-инфраструктуры, которая позволит оперативно реагировать на быстро изменяющиеся условия экономического развития. ИТ-инфраструктура представляет собой среду, включающую все виды компьютерного оборудования, информационные системы и корпоративные данные, объединённые для информационной поддержки всех процессов образовательного учреждения.

Анализ современного состояния информатизации государственных образовательных учреждений выявляет разобщённость существующих средств информатизации, отсутствие технологической, информационной и интерфейсной связи между отдельными средствами информатизации [1; 2]. Перечисленные факторы позволяют сделать вывод о реализации в образовательных учреждениях сценария управления информатизацией по возникающим задачам. То есть, при возникновении определённых потребностей, вызванных изменением социально-экономических условий, внедряется соответствующая информационная технология, зачастую плохо интегрируемая в уже существующую ИТ-инфраструктуру. Подобные явления существенно тормозят развитие ИТ-инфраструктуры образовательного учреждения.

Актуальность темы исследования. Для образовательного учреждения информатизация является не целью, а инструментом достижения целей организации. Поэтому важно понимать, что задачей управления ИТ является не столько поиск самых качественных решений с точки зрения современных технологий, сколько выбор таких решений, которые позволят получить образовательному учреждению максимальную

ценность от их внедрения. При этом необходимо, чтобы соблюдались требования технологичности, безопасности и управляемости ИТ.

В связи с этим, реализация сценария управления информатизацией образовательного учреждения по долгосрочному плану является более предпочтительной, так как позволит комплексно решать текущие задачи и обеспечивать перспективные потребности. Формирование долгосрочного плана требует использования методов согласования ИТ-инфраструктуры с реальными потребностями организации.

Для образовательного учреждения требуются подходы, которые бы способствовали:

- фокусированию ИТ на основных целях образовательного учреждения;
- налаживанию сотрудничества и взаимопонимания между функциональными подразделениями и ИТ-подразделениями;
- получению максимальной ценности от ИТ;
- дальнейшему развитию ИТ-инфраструктуры.

Подходы, соответствующие перечисленным требованиям, называются архитектурными подходами или архитектурными фреймворками.

В общем случае архитектурный подход – это методология и прилагаемый к ней набор инструментов, включающих определённые архитектурные процессы, рекомендации по их адаптации к условиям конкретной организации, правила формирования архитектурных артефактов [3; 4].

Большинство существующих архитектурных подходов ориентированы главным образом на организации, занятые в сфере бизнеса, и не во всём соответствуют условиям образовательного учреждения. Поэтому построение архитектурного подхода к управлению ИТ в образовательном учреждении является актуальной задачей.

Целью статьи является сравнительный анализ архитектурных подходов и разработка рекомендаций по применению архитектурных подходов к управлению ИТ в образовательном учреждении высшего образования.

Анализ последних исследований и публикаций. Наиболее широко используемыми архитектурными подходами являются следующие:

1. Модель Дж. Захмана [5].
2. Модель С. Спивака EAP (Enterprise Architecture Planning) [6].
3. TOGAF (The Open Group Architecture Framework) [7].
4. FEAF (Federal Enterprise Architecture Framework) [8].
5. GERAM (Generalised Enterprise Reference Architecture and Methodology) [9; 10].
6. GEAF (Gartner Enterprise Architecture Framework) [11].

Сравнению некоторых архитектурных подходов посвящены работы Б.Д. Роухани (B.D. Rouhani) [12] и Б.Г. Камерона (B.H. Cameron) [13]. Однако критерии сравнения, отражающие потребности организаций, занятых в сфере бизнеса, несколько отличаются от критериев, подходящих для сферы образования. В работе О.В. Логиновского [14] сделана попытка обоснования применения архитектурного подхода TOGAF, но отсутствуют доказательства целесообразности этого выбора для образовательного учреждения. Работы А.Рамадана (A.Ramadhan) [15] и Г.Ф. Намы (G.F. Nama) [16] посвящены результатам применения разработанных архитектурных подходов в образовательных учреждениях, но в работах также отсутствует обоснование выбора подхода.

Основной материал исследования. Рассмотрим шесть наиболее актуальных архитектурных подходов.

Модель Дж. Захмана является онтологическим описанием организации, представленным в виде двумерной матрицы, элементы которой являются пересечением двух классификаций:

1. Столбцы матрицы:
 - используемые данные (что?);
 - процессы и функции (как?);
 - места выполнения этих процессов (где?);
 - организации и персоналии – участники (кто?);
 - управляющие события (когда?);
 - цели и ограничения, определяющие работу системы (зачем?).
2. Строки матрицы:
 - уровень планирования бизнеса в целом;
 - уровень структуры организации;
 - уровень информационных систем;
 - уровень данных;
 - технологический детальный уровень.

Модель С. Спивака EAP декларирует следующие 10 этапов, определяющих саму архитектуру и план её проектирования:

1. Инициация планирования. Результатом являются: цели, видение, методологии, инструментарий, команда, презентации, рабочий план.
2. Предварительное бизнес-моделирование. Результатом являются: организационно-штатная структура, предварительная функциональная бизнес-модель.
3. Формирование снимка организации. Результатом является полная функциональная бизнес-модель.
4. Описание текущих систем и технологий. Результатом являются: каталог информационных ресурсов, системные схемы.
5. Формирование архитектуры данных. Результатом являются: определения сущностей, ER-модель, матрица сущности-функции, отчёт по архитектуре данных.
6. Формирование архитектуры приложений. Результатом являются: определения приложений, матрицы приложений, анализ покрытия, отчёт по архитектуре приложений.
7. Формирование технической архитектуры. Результатом являются: распределение данных/приложений, отчёт по технологической архитектуре.
8. Разработка плана реализации. Результатом являются: последовательность, план перехода, цены и преимущества, факторы успеха и рекомендации.
9. Заключительное планирование. Результатом являются: окончательный отчёт, презентация.
10. Переход к реализации. Результатом являются: совершенствование политик, стандартов, процедур, детализация проектных планов.

TOGAF предлагает рассматривать архитектуру предприятия в виде четырёх основных доменов:

- Бизнес архитектура – определяет стратегию предприятия, структуру управления и основные бизнес-процессы.
- Архитектура данных – описывает логическую и физическую структуру данных организации, а также структуру корпоративных ресурсов для управления данными.
- Архитектура приложений – служит своеобразной картой всех используемых корпоративных приложений.

– Технологическая архитектура – определяет структуру и логику программного и аппаратного обеспечения, необходимых для работы и доступа к данным. Этот уровень включает всю поддерживающую инфраструктуру: сети, сервера, процессинг и т.п.

В состав модели TOGAF входят две основные компоненты:

1. Метод разработки архитектуры (ADM, Architecture Development Method), определяющий процесс разработки архитектуры.

2. Базовая Архитектура (Foundation Architecture).

FEAF является концептуальной моделью описания деятельности федерального правительства и государственных организаций, построенной с функциональной точки зрения с целью улучшения их деятельности за счёт использования ИТ. Модель состоит из следующих компонентов:

1. Двигатели архитектуры. Отражают два типа внешних стимулов или источников, которые способны инициировать изменение архитектуры: бизнес-стимулы и технические стимулы. В качестве бизнес-стимула могут выступать новые нормативные акты или новые инициативы руководителей, инвестиции в развитие отдельных сфер, рыночные механизмы. В роли технических двигателей могут выступать новые информационные системы, аппаратные средства, а также любое значимое изменение конфигурации ИТ-инфраструктуры.

2. Стратегическое направление. Руководство для разработки целевой архитектуры «как должно быть», которое содержит видение, принципы и цели.

3. Текущая архитектура. Определяет архитектуру «как есть» и состоит из двух частей: текущая бизнес-архитектура и текущая архитектура ИКТ.

4. Целевая архитектура. Определяет архитектуру «как должно быть» и состоит также из двух частей: целевая бизнес-архитектура и целевая архитектура информационных технологий.

5. Переходные процессы. Поддерживают процесс перехода от текущей архитектуры к целевой. Критические переходные процессы для организации включают планирование инвестиций в ИТ-инфраструктуру, планирование новых проектов, управление конфигурациями, контроль и управление проектами.

6. Архитектурные сегменты. Отражают разбиение общей архитектуры на отдельные области деятельности.

7. Архитектурные модели. Определяют бизнес-модели и технологические модели, которые отражают все необходимые элементы для полного описания архитектуры. Архитектурные модели задают бизнес-архитектуру и архитектуру информационных технологий.

8. Стандарты. Включают все стандарты (как обязательные, так и рекомендуемые), руководящие принципы, а также практический опыт.

GERAM также является концептуальным описанием архитектуры предприятия. Описание GERAM включено в стандарт ISO 15704 [10] в качестве приложения. GERAM включает следующие компоненты:

– GERA – общая стандартная архитектура предприятия, идентифицирующая понятия интеграции предприятия.

– EEM – методология организации предприятия, описывающая процесс организации предприятия.

– EML – языки моделирования предприятия. Обеспечивают конструкции моделирования для моделирования роли человека, процессов и технологий.

– GEM – общие понятия моделирования предприятия. Определяют значения конструкций моделирования предприятия.

– PEM – частичные модели предприятия. Обеспечивают повторно применяемые стандартные модели и планируют роли человека, процессы и технологии.

– EET – инструменты организации предприятия. Обеспечивают организацию предприятия.

– EM – модели предприятия. Моделируют и обеспечивают проведение анализа и работ.

– EMO – модули предприятия. Обеспечивают внедряемые модули профессий человека, эксплуатацию процессов, технологий.

– EOS – рабочие системы предприятия. Обеспечивают работу конкретного предприятия.

GEAF рассматривает архитектуру предприятия, как неотъемлемую часть бизнес-стратегии, позволяющую рассматривать ИТ и требования бизнеса в единую систему. Аналитики Gartner разделяют архитектуру предприятия на три основных слоя, критичных для архитектуры предприятия.

1. Бизнес архитектура описывает бизнес-процессы и организационную структуру организации.

2. Информационная архитектура моделирует информационные потоки внутри организации.

3. Техническая архитектура описывает технические решения и алгоритмы их использования.

Рекомендации GEAF предлагают наладить коммуникацию между тремя группами профессионалов: владельцами бизнеса, ИТ-специалистами и специалистами по внедрению технологий. Успех оценивается фактически имеющимися результатами, например, прибыльностью бизнеса, а теоретическими критериями.

Каждый архитектурный подход имеет ряд характеристик, которые могут носить как положительный, так и отрицательный характер. Их вариативность обусловлена, главным образом, двумя причинами – применимостью в конкретной сфере деятельности предприятия и наличием ограничений. Для сферы высшего образования наиболее важны следующие критерии:

1. Наличие формального языка.

2. Модель готовности – насколько методология позволяет оценить эффективность использования архитектурного подхода в различных подразделениях.

3. Полнота описания процесса построения архитектуры – насколько полно в методологии представлен пошаговый процесс создания архитектуры предприятия.

4. Наличие эталонных моделей.

5. Ориентированность на бизнес-стратегию.

6. Доступность информации – количество и качество бесплатных или относительно недорогих материалов по данной методологии.

В табл. 1 приведен сравнительный анализ архитектурных подходов по выбранным критериям.

На основании анализа можно утверждать, что все архитектурные подходы имеют свои сильные и слабые стороны. Модель Захмана хорошо описывает таксономию, но ничего не говорит об описании процесса построения архитектуры. GEAF и EAP сосредоточены на бизнес-архитектуре и больше подходят для промышленных предприятий, сильной стороной FEAF является проработанность эталонных моделей. Ключевыми для сферы высшего образования являются критерии полноты описания и доступности информации, так как именно они создают возможность избежать зависимости от поставщика услуг по внедрению архитектурного подхода. Однако слабой стороной TOGAF является отсутствие рекомендаций по языкам моделирования, которые должны использоваться при создании артефактов архитектуры. Отсутствие единого унифицированного набора языков моделирования создаёт риск низкой согласованности и совместимости между различными моделями.

Таблица 1

Сравнительный анализ архитектурных подходов

Критерий	Модель Захмана	EAP	TOGAF	FEAF	GERAM	GARTNER
Наличие формального языка	–	–	+	–	+	–
Модель готовности	–	–	–	+	+	+
Полнота описания процесса построения архитектуры	–	+	+	+	+	+
Наличие эталонных моделей	–	+	++	++	+	+
Ориентированность на бизнес-стратегию	+	+	+	–	+	++
Доступность информации	+	+	++	+	+	–

С этой точки зрения можно обратиться к рекомендациям, содержащимся в архитектурном подходе GERAM:

– языки моделирования должны быть способны представлять каждую точку зрения на все артефакты архитектуры организации;

– модели, разработанные для одного вида артефактов, должны быть связаны с моделями в других видах, если связь является логическим требованием для согласованной архитектуры предприятия;

– языки моделирования должны основываться на онтологиях (метамодели с семантические правила).

В табл. 2 приведены некоторые рекомендации по потенциальным языкам, которые могут быть использованы.

Таблица 2

Языки моделирования для TOGAF

Домены TOGAF	Языки моделирования
Бизнес-архитектура	Rich pictures UML, System Dynamics, BPMN / BPML, OCL, IDEF 0 & IDEF 3, ORM, EPC, RDF, OWL
Архитектура данных	IDEF 1, UML, ERM, ORM, RDF, OWL
Архитектура приложений	UML, RDF, OWL
Технологическая архитектура	TOGAF Format, Rich pictures, RDF, OWL

Выводы. В статье рассмотрены шесть известных архитектурных подходов: модель Дж. Захмана, EAP, TOGAF, FEAF, GERAM и GEAF. Предложены актуальные для сферы высшего образования критерии сравнения архитектурных подходов. Проведен сравнительный анализ по критериям. Показана целесообразность использования архитектуры TOGAF для образовательных учреждений высшего образования. Предложены языки моделирования для артефактов TOGAF.

Список использованных источников

1. Bogoviz A. Digitalization of the Russian education system: opportunities and perspectives [Text] / A. Bogoviz, et. al // *Quality-Access to Success*. – 2018. – Supplement 2, Vol. 19. – pp. 27-32.
2. Бойков А. Анализ и оценка информационных технологий в образовании / А. Бойков // *Интернет-журнал «Науковедение»*. – 2012. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/sbornik12/12-79.pdf>
3. Алжданов В. ИТ-архитектура. Практическое руководство от А до Я / В. Алжданов. – М.: Издательские решения, 2018. – 743 с.
4. Кудрявцев Д.В. Архитектура предприятия: переход от проектирования ИТ-инфраструктуры к трансформации бизнеса / Д.В. Кудрявцев, М.Ю. Арзуманян // *Российский журнал менеджмента*. – Том 15. – № 2. – 2017. – С. 193-224.
5. Zachman J.A. Framework for Information System Architecture / J.A. Zachman // *IBM System Journal*, 1987. – Vol. 26. – no. 3. – Pp. 276-292.
6. Spewak S. Updating the enterprise architecture planning model / S. Spewak, M. Tiemann // *Journal of Enterprise Architecture*. – 2006. – No. 12. – Pp. 11-19.
7. Kotusev S. TOGAF-based Enterprise Architecture Practice: An Exploratory Case Study / S. Kotusev // *Communications of the Association for Information Systems*. – Vol. 43. – Article 20. – 2018. – Pp. 321-359.
8. Federal Enterprise Architecture Framework. Version 2.0 2013 [Electronical resource]. – Access model: https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/omb/assets/egov_docs/fea_v2.pdf
9. ГОСТ Р ИСО 157-04 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gostrf.com/normadata/1/4293824/4293824307.pdf>
10. IFIP-IFAC Task Force, GERAM: Generalized Enterprise Reference Architecture and Methodology, IFIP-IFAC Task Force on Architectures for Enterprise Integration March Version 1.6.3 (March), 1999.
11. Bittler R.S. Gartner Enterprise Architecture Process: Evolution 2005 / R.S. Bittler, G. Kreizman. – Gartner, 2005. – 12 p.
12. Rouhani B.D. A Comparison Enterprise Architecture Implementation Methodologies / B.D. Rouhani, N.M. Mahrin, F. Nikpay // *2013 International Conference on Informatics and Creative Multimedia*, 2013. – Pp. 1-6.
13. Cameron B.H. Analyzing the Current Trends in Enterprise Architecture Frameworks / B.H. Cameron, E. McMillan // *Journal of Enterprise Architecture*. – 2013. – Pp. 60-71.
14. Логиновский О.В. Применение методов архитектурного подхода в развитии информационной системы крупного вуза / О.В. Логиновский, М.И. Нестеров, А.Л. Шестаков // *Вестник ЮУрГУ. Серия «Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника»*. – 2013. – Том 13. – № 4. – С. 123-127.
15. Nama G.F. An Enterprise Architecture Planning for Higher Education Using The Open Group Architecture Framework (TOGAF): Case Study University of Lampung / G.F. Nama // *2017 Second International Conference on Informatics and Computing (ICIC)*, 2017.
16. Ramadhan A. Enterprise Architecture in University analyzing of implementation using business process management / A. Ramadhan, A.A. Arman // *2014 International Conference on ICT For Smart Society (ICISS)*. – 2014.

УДК 330.46:658:69

**ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ СИСТЕМ В ИССЛЕДОВАНИИ
ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ****ВЕРЕТЕННИКОВА О.В.,****канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической теории и информационно-
стоимостного инжиниринга****ГОУ ВПО «Донецкая национальная
академия строительства и архитектуры»;****ЛЕМЕШКО Е.В.,****ассистент кафедры
экономической теории и информационно-
стоимостного инжиниринга****ГОУ ВПО «Донецкая национальная
академия строительства и архитектуры»**

В работе определены возможности применения теории систем в исследовании особенностей функционирования предприятия. Уточнены возможности изменения системных свойств предприятия как объекта в зависимости от его целей и предмета деятельности.

Ключевые слова: система; теория систем; предприятие; системные свойства.

In work possibilities of application of the theory of systems in a research of features of functioning of the enterprise are defined. Possibilities of change of system properties of the enterprise as object depending on its purposes and object of activity are specified.

Keywords: system; system theory; enterprise; system properties.

Постановка и актуальность проблемы. На протяжении множества веков субъектно-объектные отношения в любой сфере жизнедеятельности общества реализуются в соответствии с социально-экономическими законами. Отдельное место среди них занимают законы, определяющие особенности организации таких отношений с учётом существования системных связей, зависимостей и иных форм реализации системных свойств объектов. Определение порядка реализации отношений между элементами систем, возможностей проявления системных свойств в рамках законов общей теории систем позволяет исследователям упорядочивать, структурировать, развивать использование технологий формирования научного знания в отношении возможностей управления экономическими объектами.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди учёных, положивших начало формированию теории систем, могут быть выделены: Л. Берталанфи, А. Богданов, Н. Винер, У. Маккалок, Б. Трентовский, Е. Фёдоров, У. Эшби и др. Развитие её положений нашло место в исследованиях Э. Винограя, Н. Глухенькой, Г. Губерной, А.Малиновского, Ю. Федулова, А. Юсова и др.

В то же время, несмотря на значительное внимание к содержательным характеристикам систем и проявлению системных свойств объектов, современная наука испытывает дефицит исследований, направленных на определение особенностей изменения проявления системных свойств в зависимости от характеристик объекта.

В этой связи *целью данной работы* является определение возможности применения теории систем в исследовании особенностей функционирования предприятия и уточнение

возможности изменения системных свойств предприятия как объекта в зависимости от его целей и предмета деятельности.

Изложение основного материала исследования. Потребность в использовании понятия «система» возникла для объектов различной физической природы с древних времён: ещё Аристотель обратил внимание на то, что целое несводимо к сумме частей, его образующих. В дальнейшем категория «система» и связанные с ней понятия, используемые в рамках системного подхода, подвергались осмыслению философами, биологами, психологами, кибернетиками, физиками, инженерами.

А. Богданов в своём трёхтомном труде «Всеобщая организационная наука (тектология)» (1911-1925 гг.) [1] исследовал общие закономерности развития организации. Основная идея тектологии А. Богданова состоит в том, что все существующие объекты и процессы (физические, биологические, общественные) имеют определённую степень, уровень организованности. Все явления рассматриваются как непрерывные процессы организации и дезорганизации.

В 30-е годы XX века австрийский биолог Л. фон Берталанфи выдвинул идею построения теории, используемой для систем любой природы, названной им общей теорией систем [2]. Самым важным достижением учёного является введение понятия «открытой» системы. В отличие от замкнутых систем, которые достигают состояния равновесия, характеризующегося максимальной энтропией (хаосом) и минимальным использованием свободной энергии, открытые системы достигают устойчивого состояния, изменение которого может быть направлено в сторону усложнения организации благодаря непрерывному потоку вещества, энергии и информации между системой и окружающей средой. Л. фон Берталанфи и его последователи стремились разработать формальный логико-математический аппарат теории систем. Однако эта задача не решена полностью до сих пор.

Массовое усвоение системных понятий началось в 1948 г., когда американский математик Норберт Винер опубликовал книгу «Кибернетика» [3]. Н. Винер продвинулся в формализации процессов управления в больших технических системах. Содержание данных процессов управления определялось в соответствии с их тождественностью поведению живых организмов. Впоследствии многие подходы и методы кибернетики были перенесены в методологию управления организационными системами. Благодаря кибернетике в системном анализе сформировались следующие подходы: типизация моделей систем; формализация процессов управления; информационное моделирование и вычислительные эксперименты; оптимизация процессов и систем.

Изучение экономической литературы позволило определить существование нескольких десятков определений понятия «система». Прямой перевод этого слова с греческого означает «состав», то есть нечто составленное, соединённое из частей. Это свойство делимости находит проявление практически во всех определениях системы, представленных в научной литературе. Однако система – не просто множество, совокупность частей. Компоненты системы находятся во взаимосвязи, они определённым образом организованы, благодаря чему и обеспечивается целостность системы. Данной точки зрения в разное время придерживались: Л. фон Берталанфи, отождествляющий её с комплексом «взаимодействующих компонентов» [4]; Ф. Темников, считающий системой «организованное множество» [5]; Е. Моргунов, представляющий в своих работах систему как «целостность, определяемую некоторой организующей общностью этого целого» [6]; В. Мишин, отождествляющий систему с совокупностью «целостных упорядоченных взаимосвязанных элементов и подсистем, взаимодействующих между собой» [7] и другие учёные.

Многие исследователи в своих работах подчёркивают тот факт, что отношения, существующие между частями системы, обуславливают определённые свойства системы

как целого. Так, Ф. Перегудов отмечает, что «система – есть совокупность объектов, свойство которой определяется отношением между этими объектами» и др. [8]. По мнению Э. Юдина, система – «целостный комплекс взаимосвязанных элементов» [9]. В. Сагатовский отмечает, что «система – это множество элементов, структура которой является необходимым и достаточным условием наличия качества данного множества» [10]. Элемент – основная составляющая системы, которая рассматривается без дальнейшего членения как единое целое [11]. Функциональное назначение элемента как основной единицы определяется задачами системы. Взаимосвязи между элементами ведут к возникновению в целостной системе новых свойств, которые не свойственны элементам по отдельности. В силу этого, подмножества элементов системы могут рассматриваться как подсистемы, что зависит от целей исследования.

Все определения содержания категории «система» являются дескриптивными, то есть описательными, объясняющими, что именно представляет собой система, из чего она состоит и чем характеризуется. Практически любой предмет, объект, любую вещь можно рассматривать как систему, причём один и тот же объект может быть представлен в качестве систем различного рода. Например, предприятие может рассматриваться как социальная система (в том случае, когда её элементы объединяются на основе необходимости реализации социальных отношений), технологическая (если элементы связаны совокупностью производственных отношений), экономическая (если подсистемы во взаимодействии реализуют экономическую деятельность, направленную на достижение той или иной цели).

В конструктивных определениях система рассматривается как функция от цели, то есть соответствие совокупности элементов параметрам таковой определяется тем, для чего сформирована система, какие цели преследуют исследователи, рассматривая особенности проявления её системных свойств. Таким образом, со временем в определение системы вводятся такие понятия, как субъект и цель исследования системы.

Так, Ю. Черняк в своих работах отмечает, что «система есть отражение в сознании субъекта (исследователя, наблюдателя) свойств объектов и их отношений в решении задачи исследования, познания» [12], Ф. Перегудов считает, что «система есть конечное множество функциональных элементов и отношений между ними, выделенное из среды в соответствии с определённой целью в рамках определённого временного интервала» [8], Дж. Клир отмечает, что «системой является то, что мы хотим рассматривать как систему» [13].

Субъективность восприятия системы не отрицает объективности её существования. В понятии системы объективное и субъективное составляют диалектическое единство, ведь система – это абстракция, вводимая для объяснения сложных объектов реального мира, а также для целенаправленной деятельности субъекта, решающего сложные проблемы.

При описании искусственных систем понятие цели является определяющим. Так, Ф. Тарасенко в своих работах рассматривает систему как «средство достижения цели» [14], С. Оптнер определяет её как «средство решения проблемы» [15].

Нужно отметить, что цель – есть понятие более широкое, чем сознательная цель, которая ставится субъектом. В самом общем плане цель – это состояние, к которому направлена тенденция движения объекта, или результат реализации объективных закономерностей. И в этом смысле можно различать субъективные и объективные цели.

Таким образом, можно сказать, что система – это объект, целостность которого гарантируется совокупностью взаимосвязей и взаимоотношений между группами компонентов, связанных единым системообразующим фактором. Обязательный характер присутствия данного фактора в формировании и жизнедеятельности систем в разное время выделяли Платон, Аристотель, Г. Гегель, К. Маркс, П. Анохин и др.

Изучение различных источников позволяет выделить некоторые из системообразующих факторов. Одним из наиболее часто упоминаемых среди данных факторов является результат – конечное состояние, к которому стремится любая система. Он является объединяющим началом, которое даёт движению взаимосвязей и взаимоотношений системы целостную направленность. Все без исключения элементы системы как единого целого функционируют для достижения её окончательного состояния. Результат подчиняет своим законам перемещение абсолютно всех частей объекта. Стремление к его достижению вынуждает систему сосредотачивать все без исключения усилия, мобилизовывать свои внутренние возможности. В процессе продвижения к окончательному состоянию система должна противодействовать деструктивным силам и справляться с ними.

В качестве системообразующего фактора также можно выделить обмен информацией между элементами системы. Отдавая друг другу энергию, необходимые материалы, информацию все без исключения части целого получают необходимый им запас, компенсируют понесенные затраты. В процессе осуществляется саморегулирование системы, наполнение необходимыми для её жизнеобеспечения продуктами.

Ещё одним системообразующим фактором можно считать цель, для достижения которой элементы системы объединяются и функционируют.

Основной целью предприятия является максимизация результата его деятельности. В зависимости от рассмотрения предприятия в качестве экономической, социальной, экологической или производственной системы характер системообразующего фактора может меняться.

Так, выступая производственной системой, предприятие представляет собой целостность закономерно упорядоченных, объединённых и взаимодействующих друг с другом личностных и вещественных частей и компонентов и их взаимоотношений, связанных необходимостью содействия процессу производства качественной продукции.

Как социальная система предприятие выступает в роли объединения людей с разными функциями и ролями, с конкретной организационной структурой, которое создаётся и действует ради достижения конкретных социальных целей, объединяющих людей, и в первую очередь – обеспечения социальной справедливости, устойчивости и безопасности.

В современных условиях хозяйствования предприятия в качестве субъекта малого предпринимательства либо крупного промышленного холдинга, выступающих природопользователями, оказывающими различные вредоносные воздействия на природу в целом и отдельные её компоненты, масштаб которых в некоторых случаях трудно оценить, системообразующим фактором может выступать возможный вклад элементов системы в поддержку охраны окружающей среды, сокращение техногенной нагрузки и т.д.

В качестве экономической системы предприятие может рассматриваться как совокупность подразделений, участвующих в процессе создания, обмена, распределения и перераспределения ресурсов для максимизации прибыли. Систообразующим фактором в данной системе выступает производство экономических благ.

То есть, цель, которую старается достигнуть система, и выступает её системообразующим фактором.

Выделение различных системообразующих факторов позволяет рассматривать предприятие как различные системы.

В процессе реализации системообразующего фактора проявляется совокупность системных свойств, наиболее часто из которых учёными выделяются следующие:

1. Целостность: наличие у системы субъектов качеств, органично вытекающих из характера и целевых установок её составляющих подсистем, не свойственных ни одному из них, взятому изолированно [16].

2. Иерархичность: подчинённость одной части системы другой, более крупной и сложной [17].

3. Интегративность: связанность составных частей (элементов) системы, которая гарантирует и специфику, и значительную стабильность, и изолированность этой системы от иных систем [18].

4. Информационность: обладание конкретными каналами связи между компонентами системы, по которым поступают требуемые для взаимодействия сигналы [19].

5. Самовоспроизводство: способность системы самовозобновляться, самостоятельно обеспечивать своё существование и восстанавливать его [20].

6. Способность к развитию: умение системы трансформироваться и, накапливая изменения, совершенствоваться, развиваться, то есть воссоздавать себя в более значительной степени [21].

7. Эмерджентность: несводимость свойств системы к сумме свойств её компонентов [22].

8. Синергичность: однонаправленность действий в системе, которая приводит к усилению конечного результата [23].

Таким образом, все свойства системы, представленные выше, так или иначе относятся и к свойствам предприятия.

Предприятие как система попадает под классификационный признак сложных и больших систем, обладающих специфическими свойствами [24]. Одним особо важным качеством предприятия как системного объекта можно считать его целостность. Поскольку главной целью любого предприятия является максимизация финансового результата, все его элементы должны работать как слаженный, единый механизм.

При рассмотрении предприятия как производственной системы наиболее ярко выраженным системным свойством является способность к развитию. Как было отмечено ранее, главной целью предприятия как производственной системы является производство качественной продукции. Для этого необходимо проводить ряд мероприятий: усовершенствование производственной среды, совершенствование лидерских качеств управляющих, совершенствование менеджмента, обучение персонала, осуществление мероприятий для улучшения уровня применения человеческого потенциала, реализация концепции устойчивого развития.

Поскольку предприятие как социальная система представляет собой объединение людей с разными функциями и ролями с конкретной организационной структурой, которое создаётся и действует ради достижения конкретных социальных целей, то более выраженным следует считать иерархичность, основанную на существовании систем должностей, званий, чинов, расположенных в порядке подчинения от низших к высшим и соблюдение соответствующей субординации.

В экологической системе самовоспроизводство является наиболее выраженным системным свойством. Необходимость воспроизводить себя и изменять окружение ради неизменности – так может быть диалектически выражена цель существования экологической системы.

При рассмотрении экономической системы более всего проявляет себя интегративность. Поскольку предприятие как экономическая система объединяет разнокачественные, но в целом объекты однородной деятельности, то данное системное свойство подчёркивает неоднородность и противоречивость элементов системы.

В связи со сменой системообразующего фактора происходит и изменение системных свойств. В зависимости от целей и предмета деятельности более всего проявляет себя одно или несколько системных свойств.

Выводы. В целом, изучение существующих терминов и представлений в части возможности применения теории систем в исследовании особенностей функционирования

предприятия позволяет сделать вывод о наличии таковой. В зависимости от характера системного фактора предприятие может выступать производительной, экономической, социальной, экологической или другой системой. Проявление свойств последней определяется содержанием данного фактора.

Список использованных источников

1. Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (тектология): в 3 т. / А.А. Богданов. – М.: Экономика, 1989. – 304 с.
2. Берталанфи Л. фон. Общая теория систем: критический обзор / Л. фон. Берталанфи // Исследования по общей теории систем. – М.: Прогресс, 1969. – С. 23-82.
3. Винер Н. Кибернетика / Н. Винер. – М.: Сов. радио, 1968. – 324 с.
4. Берталанфи Л. фон. История и статус общей теории систем / Л. фон. Берталанфи // Системные исследования: ежегодник, 1972. – М.: Наука, 1973. – С. 20-37.
5. Темников Ф.Е. Высокоорганизованные системы / Ф.Е. Темников // Большие системы: теория, методология, моделирование. – М.: Наука, 1971. – С. 85-94.
6. Моргунов Е.Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение: учебник для бакалавров / Е.Б. Моргунов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 561 с.
7. Мишин В.М. Исследование систем управления: учебник для вузов / В.М. Мишин. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 527 с.
8. Основы системного подхода и их приложение к разработке территориальных автоматизированных систем управления / Б.А. Гладких, В.М. Люханов, Ф.И. Перегудов и др.; под ред. Ф.И. Перегудова. – Томск: Изд-во Томск. ун-та, 1976. – 244 с.
9. Юдин Э.Г. Методология науки. Системность. Деятельность / Э.Г. Юдин. – М.: Эдиториал УРСС, 1997. – 444 с.
10. Сагатовский В.Н. Основы систематизации всеобщих категорий / В.Н. Сагатовский. – Томск: Изд-во Томск. ун-та, 1973. – 431 с.
11. Словарь Лопатникова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lopaticnikov.pro/slovar/ei/element-sistemy/>
12. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю.И. Черняк. – М.: Экономика, 1975. – 191 с.
13. Клир Дж. Системология. Автоматизация решения системных задач: пер. с англ. / Дж. Клир. – М.: Радио и связь, 1990. – 544 с.
14. Перегудов Ф.И. Основы системного анализа: учебник / Ф.И. Перегудов, Ф.П. Тарасенко. – 2-е изд., доп. – Томск: Изд-во НТЛ, 1997. – 396 с.
15. Оптнер С. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем / С. Оптнер. – М.: Сов. радио, 1969. – 216 с.
16. Веретенникова О.В. Вихідні положення застосування системного підходу в процесі дослідження особливостей соціального інвестування / О.В. Веретенникова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2012 – № 1. – С. 60-63.
17. Смирнов В. Цикличность и иерархичность изменений, протекающих в организациях / В. Смирнов // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 2. – С. 468-473.
18. Бочко В.С. Интегративное стратегическое развитие территорий (теория и методология) В.С. / Бочко. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 316 с.
19. Уткин В.Б. Информационные системы в экономике / В.Б. Уткин. – М.: Академия, 2010. – 283 с.
20. Лукша П.А. Особенности самовоспроизводства социально-экономических систем: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Лукша Павел Олегович. – М., 2006, с. 23.

21. Лемешко Е.В. Соответствие строительного предприятия параметрам социо-эколого-экономической системы / Е.В. Лемешко, А.А. Генова // Развитие строительного комплекса и жилищно-коммунального хозяйства в Донецкой Народной Республике: сборник тезисов докладов I Республиканской научно-практической конференции (с международным участием) 12 декабря 2018 года. – Макеевка: ДонНАСА, 2018. – С. 43-46.

22. Савченко В.Н. Начала современного естествознания. Тезаурус / В.Н. Савченко, В.П. Смагин. – Ростов н/Д.: Феникс, 2006. – 336 с.

23. Акимова Т.А. Теория организации: учебное пособие для вузов / Т.А. Акимова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 367 с.

24. Крылатков П.П. Промышленное предприятие как целостное системное образование / П.П. Крылатков. – Вестник УГТУ – УПИ, Экономика и управление – № 3 (92) – 2008 – С. 4-11

УДК 339.564

МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ В РАЗВИТИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

ВОЗИЯНОВА Н.Ю.,

д-р экон. наук, доц., профессор кафедры

маркетинга и коммерческого дела

ГО ВПО «Донецкий национальный

университет экономики и торговли имени

Михаила Туган-Барановского»

В статье обоснована необходимость внедрения маркетинговых инструментов при выходе на международный рынок. Выявлено, что на этапе начала осуществления экспортной деятельности предприятие нуждается в экспортном маркетинге, который обеспечит развитие экспортного потенциала.

***Ключевые слова:** экспорт; маркетинг; международные рынки; торговля.*

The article substantiates the need to introduce marketing tools when entering the international market. It was revealed that at the stage of the start of export activities, it is necessary to provide the company with export marketing, which will ensure the development of export potential.

***Keywords:** export; marketing; international markets; trade.*

Постановка задачи. Субъекты хозяйственной деятельности, которые принимают решение выйти на международные рынки, сталкиваются с такими проблемами, как: международная конкуренция, необходимость увеличить объёмы производства, соответствие мировым стандартам, выявление спроса на производимую продукцию и др. Обозначенные проблемы создают необходимость внедрять инструменты международного маркетинга, которые и обеспечат продаваемость экспортоориентированной продукции. Основная задача предприятия, выходящего на международный уровень – внедрить экспортный маркетинг на этапе принятия решения о начале осуществления экспортной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями в сфере маркетинга занимались ведущие отечественные и зарубежные экономисты в разных направлениях. Так, управление маркетингом рассматривал Капон Н. [2], стратегическое планирование в сфере международного маркетинга изучал Акулич М.В. [3], глобальный маркетинг рассматривал Антошин В.Н. [4]. Также маркетинговые исследования и их специфику при

выборе международных рынков товаров и услуг описал Соболев В.Ю. [6]. Но не достаточно изученным осталось направление применения маркетинговых инструментов для развития экспортного потенциала.

Актуальность исследования. Наиболее действенным стимулированием развития экспортного потенциала является эффективное развитие экспортной деятельности на этапе начала осуществления экспорта. Международный маркетинг подразумевает применение комплекса мер, инструментов и способов стимулирования экспортной деятельности, без которых невозможно завоевать международный рынок. Стоит отметить, что принимая решение об осуществлении экспортных операций необходимо изменить специфику осуществления маркетинга. При этом нужно понимать, что внешний маркетинг более трудо- и капиталозатратный, поскольку выходя на новый международный рынок производитель сталкивается с новыми покупателями, с новой правовой атмосферой, регулирование которой может значительно отличаться от внутреннего рынка. Несмотря на общую тенденцию к глобальной унификации методов производства, регулирования, продвижения продукции, всё же маркетинг на международных рынках существенно отличается. Процесс выявления особенностей экспортного маркетинга составляет основу маркетинговой программы экспорта предприятия и обеспечивает актуальность выбранной темы.

Цель статьи – выявить особенности применения маркетинговых инструментов для развития экспортного потенциала.

Изложение основного материала. Обобщение обзора литературных источников и собственные исследования стали основанием для формулировки определения экспортного потенциала с точки зрения различных научно-методических подходов (табл. 1).

Таблица 1

Определение понятия «экспортный потенциал предприятия» с позиции альтернативных научно-методических подходов

Научно-методические подходы	Виды определений	Определение
Системно-структурный подход	Структурное определение	Экспортный потенциал является частью экономического потенциала предприятия, находящегося во взаимодействии и взаимозависимости со всеми другими видами потенциала, которыми располагает предприятие
Ресурсный подход	Причинное определение	Экспортный потенциал представляет собой совокупность ресурсов, которые использует предприятие для производства продукции на экспорт
Функциональный подход	Функциональное определение	Экспортный потенциал – возможность предприятия выполнять функцию удовлетворения потребностей иностранных рынков в готовой продукции
Компаративный подход	Сравнительное определение	Экспортный потенциал представляет собой совокупность возможностей предприятия производить и реализовывать продукцию, используя свои сравнительные преимущества в отношении аналогичной продукции на иностранных рынках

В результате проведенных исследований выделены существенные признаки понятия «экспортный потенциал предприятия» (табл. 2).

Таблица 2

Существенные признаки понятия «экспортный потенциал предприятия»

Виды признаков	Перечень идентифицированных признаков
Номинальная	Возможность
Структурная	Составляющая экономического потенциала предприятия
Ресурсная	Совокупность ресурсов
Функциональная	Функция удовлетворения потребностей потребителей на иностранных рынках
Компаративная	Обеспечение инновационности экспортируемой продукции, или её сравнительных преимуществ

Таким образом, в результате синтеза признаков, приведенных в табл. 2, на основе применения интеграционного подхода под экспортным потенциалом следует понимать составляющую экономического потенциала предприятия, представленную совокупность ресурсов, функциональным назначением которых является изготовление и продвижение к потребителям готовой продукции, не имеющих аналогов, или характеризующихся сравнительными преимуществами на иностранных рынках.

В табл. 3 приведена классификация видов экспортного потенциала.

Таблица 3

Виды экспортного потенциала

Классификационные признаки	Виды экспортного потенциала
По содержанию	Экспорта готовой продукции; экспорта сырья и полуфабрикатов; экспорта инженерно-технологических услуг; экспорта лицензий и ноу-хау; экспорта капитала и т.д.
По состоянию	В состоянии воспроизводства; в состоянии развития; в состоянии свёртывания
По ориентации на внешние рынки	Моновекторный; бивекторный; поливекторный
По уровню перманентности	Постоянный; переменный

Таким образом, как видно из табл. 3, экспортный потенциал по состоянию делится на три вида: воспроизводство, развитие и свёртывание. Особенно интересным для исследования представляется этап воспроизводства, т.е. реализация экспортного потенциала на этапе выхода предприятий на внешние рынки.

Экспортный потенциал предприятия можно разделить на две составляющие, первая составляющая – базовая, которая сложно поддаётся изменениям и модернизации: ресурсы предприятия, законодательство страны производителя, её политическая среда, производственные мощности предприятия; вторая составляющая нуждается в адаптации к международной деятельности: кадровая система, логистическое обеспечение предприятия, маркетинг и др. Таким образом, экспортный потенциал зависит от эффективности второй составляющей, основа которой – маркетинговое обеспечение, в частности при первоначальном выходе на международный рынок.

Мировые процессы глобализации создают условия жёсткой конкуренции для иностранных организаций на внутреннем рынке любого развитого и развивающегося государства. Расширение границ международной торговли вынуждает компании выходить на внешний рынок новых государств. Самой простой международной операцией, с которой начинают многие предприятия, является экспорт товаров или услуг.

Под экспортом понимают вывоз готовой продукции, услуг или капитала за пределы государства с целью привлечения иностранного капитала. Экспорт – это результат международного разделения труда. Выделяют прямой и косвенный экспорт. В первом случае компании самостоятельно выходят на международный рынок, во втором – используются услуги посредника.

Основными мотивами для производителей к осуществлению экспортной операции и выхода национальных компаний на международный рынок являются: расширение сбыта; приобретение ресурсов и технологий; диверсификация источников снабжения и сбыта.

Международный сбыт – это главный и решающий мотив и причина выхода предприятий на международные рынки. При выходе на внешний рынок важно учитывать, что принципы маркетинга на внутреннем рынке могут не подойти под условия международного рынка. Особенности языка, традиций, менталитета формируют основу для международных маркетинговых исследований, создания базы потенциальных потребителей экспортоориентированной продукции, анализ рынка конкурентов, а также выявления спроса на рынке каждого государства. Для этого первым этапом процесса расширения границ рынка является маркетинговое исследование предполагаемой зарубежной страны для сбыта продукции. Это одна из функций экспортного маркетинга [1].

Экспортный маркетинг – это система исследования, продвижения и реализации продукции на рынке иностранного государства, которая отличается от работы на внутреннем рынке. Это маркетинговое сопровождение товаров и услуг за рубежом [1].

Для национальных производителей экспортные поставки – это как источник для получения дополнительной прибыли. Предприятия развивают двусторонние отношения с зарубежными покупателями (импортёрами), изучают потребности и запросы потенциальных потребителей. Поэтому экспортоориентированная продукция является конкурентоспособной, адаптирована к спросу на международном рынке и обладает уникальными характеристиками. Основой конкурентоспособности на международном рынке является применение современных методов и инструментов маркетинга, которые являются эффективными за рубежом [2].

Сущность маркетинговой деятельности на внутреннем рынке не отличается от аналогичной на внешнем рынке: элементы комплекса маркетинга, разработка стратегий, сегментирование и позиционирование, функции, контроль маркетинговой деятельности применяются экспортоориентированными предприятиями, как и любыми другими [3].

Однако специфика функционирования предприятий на зарубежных рынках придаёт экспортному маркетингу определённые черты, которые предприятия должны учитывать при выходе на внешний рынок: наличие достаточных собственных ресурсов, производственных мощностей для производства экспортоориентированной продукции; учёт экономических, политических и культурных особенностей иностранного рынка; адаптация маркетинговой деятельности под условия международных рынков и запросы зарубежных потребителей; более последовательное соблюдение принципов маркетинга, использование маркетинговых приёмов, методов, процедур.

Главным требованием экспортного маркетинга является постоянное обновление продукции в соответствии с изменяющимися запросами зарубежных потребителей. Поэтому важной категорией, изучаемой при выходе компании на внешний рынок, считается жизненный цикл экспортного товара. Следует учитывать, что время признания

товара в некоторых зарубежных странах различное. Один и тот же товар может находиться на разных этапах жизненного цикла в отдельных государствах. Это происходит под влиянием следующих факторов:

- уровень социально-экономического развития страны;
- текущий уровень конкуренции;
- степень насыщенности рынка товарами;
- особенности потребления товара;
- традиции, обычаи и менталитет потребителей.

Поэтому при разработке комплекса маркетинга необходимо знать, что на рынках развитых стран жизненный цикл товара короче, чем на рынках развивающихся государств. Но имеет место тенденция постепенного выравнивания и сокращения длительности жизненного цикла для отдельных стран. Соблюдение принципов и методов экспортного маркетинга позволяет компаниям избежать негативных последствий и неудачи в конкурентной борьбе на международных рынках. А также является залогом эффективной деятельности и долговременного присутствия на внешнем рынке [4].

Экспортный маркетинг является одним из этапов интернационализации предприятия, т.е. процесса выхода компании на внешний рынок.

Интернационализация – это процесс экспансии бизнеса с полным или частичным переносом за рубеж маркетинговой или производственной деятельности отдельных бизнес-единиц, составляющих международную компанию.

Основными мотивами процесса выхода компании на внешний рынок являются [1]:

- активное использование национальных производственных мощностей для изготовления экспортоориентированной продукции;
- возможность получения притока иностранного капитала в национальную экономику за счёт увеличения экспортных операций;
- снижение экономической активности на внутреннем рынке или снижение спроса на производимую продукцию внутри государства;
- обеспечение высокой рентабельности оборота на международных рынках;
- возможность доступа к новым технологиям, ноу-хау, инновациям, последних разработкам во всех отраслях и сферах деятельности;
- возможность работы в условиях конкуренции ниже, чем в стране производителе товара.

Процесс интернационализации состоит из нескольких этапов, представленных на рис. 1.

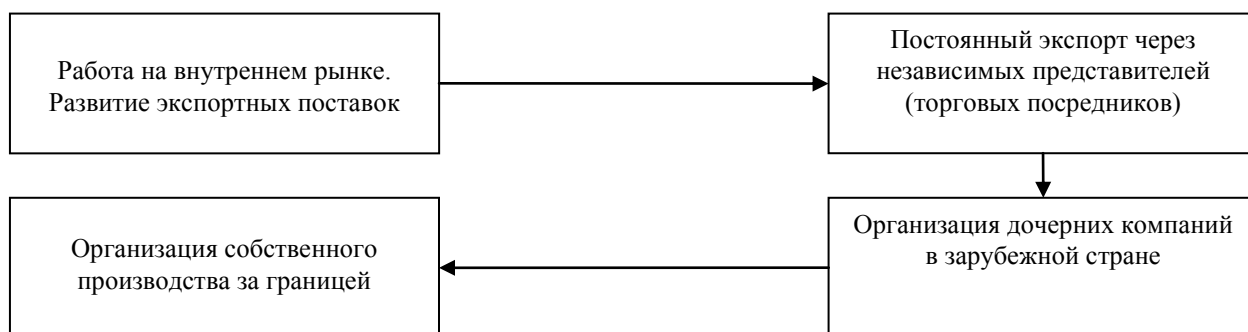
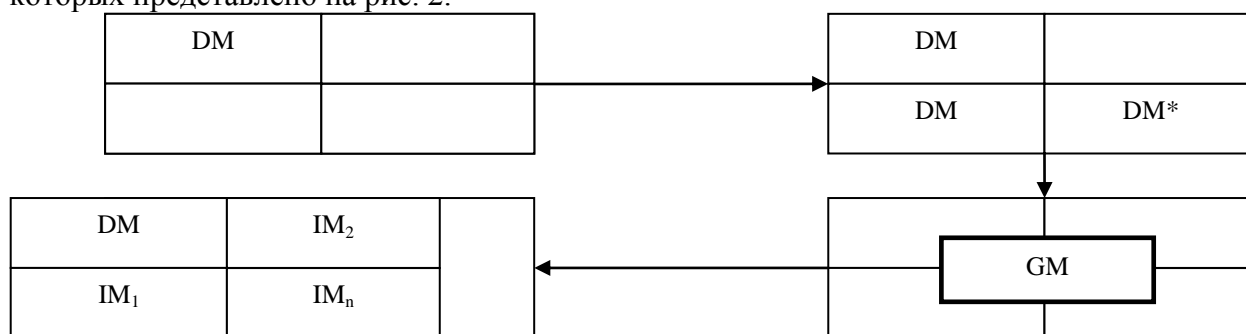


Рис. 1. Интернационализация предприятия [5]

Экспорт является первым этапом выхода компании на международный уровень. По мере роста экспортных поставок появляется необходимость в следующем этапе – создание собственного предприятия на территории другого государства. Переход с этапа на этап

сопровождается изменением масштабов маркетинговой деятельности, соотношение которых представлено на рис. 2.



DM – domestic marketing (внутренний маркетинг)

DM* – domestic marketing (экспортный маркетинг)

IM – international marketing (международный маркетинг)

GM – global marketing (глобальный маркетинг)

Рис. 2. Соотношение масштабов маркетинговой деятельности и интернационализации предприятия

Схема, представленная на рис. 2, отражает основные этапы развития международного маркетинга на предприятии: традиционный (внутренний); экспортный; международный; глобальный [6].

Совершенствование качества продукции и услуг, расширение их ассортимента – основная цель экспортного маркетинга. Он позволяет повысить конкурентоспособность компании на внешнем рынке и увеличить доходы от сбыта продукции или услуг, тем самым расширить экспортную деятельность предприятий.

Говоря о расширении экспорта, нельзя иметь в виду только увеличение объёмов существующих экспортно-ориентированных отраслей, нужно обращать внимание и на стимулирование ещё не задействованных отраслей и предприятий, а значит увеличивать экспортный потенциал.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В результате проведенного исследования было выявлено, что выходя на зарубежные рынки, предприятия проходят следующие стадии интернационализации:

- работа на внутреннем рынке и развитие экспортных поставок;
- постоянный экспорт через независимых представителей (торговых посредников);
- организация дочерних компаний в зарубежной стране;
- организация собственного производства за границей.

Также определено, что маркетинговая деятельность на предприятии с выходом на внешние рынки также должна адаптироваться под новые запросы предприятия и иметь международную направленность. Так, экспортный маркетинг обеспечивает все этапы интернационализации предприятия и гарантирует занятие определённой ниши на международном рынке.

Список использованных источников

1. Шмиттгофф Клайф. Экспорт: право и практика международной торговли / Клайф Шмиттгофф. – М.: Юридическая литература, 2012. – 512 с.
2. Капон Н. Управление маркетингом / Н. Капон, В. Колчанов, Дж. Макхалберт. – СПб.: Питер, 2010. – 832 с.
3. Акулич М.В. Некоторые глобальные стратегии международного бизнеса и международного маркетинга / М.В. Акулич // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 1. – С. 108-119.

4. Антошин В.Н. Глобальный маркетинг – основы стратегического видения в промышленности / В.Н. Антошин, А.В. Кугушев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 1. – С. 5-14.

5. Панибратов А. Выбор между стандартизацией и адаптацией как базовый принцип формирования зарубежной маркетинговой стратегии / А. Панибратов // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 117-121.

6. Соболев В.Ю. Маркетинговые исследования и их специфика при выборе международных рынков товаров и услуг / В.Ю. Соболев // Финансы и кредит. – 2006. – № 31. – С. 15-18.

УДК 339.14

МАРКЕТИНГ КАК СИСТЕМА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА ДИНАМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ ЭКОНОМИКИ

ГУБЕРНАЯ Г.К.,
д-р экон. наук, профессор кафедры
теории управления и государственного
администрирования
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

Поскольку в научной и особенно в управленческой литературе доминируют либо суженные, либо необоснованно расширенные толкования маркетинга, статья содержит результаты исследовательских системных обобщений содержания и роли маркетинга как информационного блока рыночного механизма экономической динамики. В основе статьи многолетние исследования автора и его результаты.

Ключевые слова: экономика, рынок, маркетинг, роль маркетинга, воздействие маркетинга, методы маркетинга.

Such as at the scientific and especially at the management literature is dominated by either narrow or unreasonably expended the interpretation of the marketing, the article contains the results of the research system generalizations of the content and role of marketing as an information block of the market mechanism of the economic dynamics. The article is based on the author's long-term research and its results.

Keywords: economy, market, marketing role, marketing impact, marketing methods.

Актуальность и постановка проблемы. Казалось бы, зачем заниматься тем, о чем так много написано, сказано-пересказано. Но после многих лет изучения проблемы, отражения судьбы её решений в практиках постсоветских стран появилась необходимость *точно* определиться с тем, что же такое маркетинг на самом деле и каково его место в системе управления экономическими объектами.

«Определиться» с тем или иным экономическим понятием как отражением объективного, объективных процессов – это значит понять, чем ты можешь управлять, а чем управлять тебе не под силу.

«Определиться» – это значит, выяснив пространство объективного, предопределенного закономерностями, не тобой установленными, не вмешиваться в это пространство, а, изучая, адаптироваться к нему. Применительно к экономике и рынку автор данной статьи «определялась» не одно десятилетие. Не одно десятилетие изучала проблему. Результаты

изучения – систематизация представлений о рынке и его составляющих, в том числе и маркетинга.

Однако жизнь со временем изменяется, эпохи уплотняются. И каждая новая эпоха в развитии цивилизации порождает новые явления, обогащает, изменяет и даже видоизменяет явления старые. Всё это требует не только явления новых понятий, но и обобщения понятий уже известных.

Цель и задачи статьи – раскрыть в понятии смысл маркетинга и показать его значение в современных условиях управления экономикой страны и решении её социальных вопросов. На первый взгляд кажется, что всё и так давным-давно известно. Зачем же ещё одно размышление? Ответу сразу: для более точного и организованного логикой отражения такого явления, как маркетинг в многосложной системе социально-экономических отношений.

Для достижения этой цели нужно было ответить на три блока задач, от решения которых зависит состояние экономики и её динамика, и доказать обоснованность полученных выводов.

1. Это – объективность, а значит, и позитивное восприятие самоуправления экономики, в экономике и экономикой посредством механизма рынка.

2. Это – функциональная роль маркетинга в системе рыночного экономического самоуправления.

3. Это – необходимость и возможности взаимосвязи рынка и управления экономикой посредством использования возможностей маркетинга.

Решение первого и третьего блока задач представлено автором в работе [1]. Решение второго блока реализовано немало лет тому назад и предложено в [2, с.106-120].

Соединить воедино все три блока задач для целей управления – целевая установка статьи.

Изложение основного материала исследования. Излагая понятное, прибегну к доступному для восприятия стилю изложения, памятуя замеченное когда-то Б. Пастернаком: «Нельзя не впасть к концу, как в ересь, в неслыханную простоту». И не помешает учесть один из уроков Конфуция: «На самом деле жизнь проста, но мы настойчиво её усложняем».

Рынок только кажется сферой стихии. А то, что кажется, не есть истина. Истину нужно добывать, добывать трудом, пробиваясь к ней через отсечение неистинного. Это как при добыче золота, угля, железа, радия и т.д.

Рынок – сфера регулируемая, но регулируемая не человеком (преимущественно не человеком), не прихотями производителей и/ или потребителей, а законом спроса и предложения. Проявление *результатов* действия этого закона и лежит в основе маркетинга. По результатам рыночных процессов и их динамике и судить, что делать до появления товаров и услуг на рынке, а что делать после, что стимулировать, а что дестимулировать.

Рынок проявляет, отражает проблемы экономики, но не порождает их. Благодаря его информации, предоставляемой маркетингом, можно грамотно диагностировать состояние экономики, выявлять её «болезни», определять методы и средства «лечения».

Сразу оговорюсь: при всех его значениях маркетинг, как и рынок, не следует абсолютизировать. Дело в том, что маркетинг изучает и отражает рыночные ситуации (действие закона спроса и предложения) со стороны производителя – поставщиков товаров и услуг, т.е. со стороны товарного предложения, предоставляя информационные возможности производителям влиять на рынок. На стороне спроса маркетинг – только фотограф.

Оправданы ли претензии автора на четкость определения сути рынка и маркетинга, их места и значения в экономике? Ответу сразу: оправданы настолько, насколько автор долго и серьёзно изучал эти сферы общественной жизни. Кроме того, предложенное в статье – это приглашение к обсуждению и дискуссиям. Пора завершить подмену понятий бесплодными рассуждениями по типу «с одной стороны, с другой стороны». А дальше появляются и «с третьей», и «с четвертой» и т.д. – смысл изучаемого расплывается и всё труднее его толковать.

К маркетингу автор предложенной статьи подбирался долго. Но, как выяснилось много лет спустя, последовательно. Вначале – экономика, как система товарно-денежных отношений-связей производителей и потребителей, затем – цена, как инструмент этих отношений, затем – организация торговли и социально-экономические потери вследствие централизованного планового регулирования взаимосвязей в экономике.

Понятно, что в те времена всё изучалось в рамках социализма. Но вследствие доступного тогда широкого круга общения и специально собираемой литературы сформировались представления о рынке и маркетинге, отличные от общепринятых.

В 60–70-х годах прошлого столетия маркетинг прорвал цензурные кордоны Советского Союза, и появилась возможность ознакомиться с современной (новой) литературой, ему посвященной. Практически вся доступная в СССР зарубежная литература по маркетингу была в то время изучена как в результате посещения московских библиотек, так и ознакомления с материалами, любезно переданными автору из Англии, Франции и Австралии.

Список изученного для того времени довольно широк. Поэтому, чтобы не обременять статью сносками, отсылаю к своей работе 1975 года [2], где все эти ссылки на англо- и франкоязычные тексты имеются. Кроме того, сохраняется благодарная память автора к тем, у кого училась познанию истины, благодаря которым познавала экономический мир, его природу. Она побуждает, более того, обязывает называть их имена, когда бы и где бы они ни жили, гражданами какой бы страны они ни были, каких бы идеологий они ни придерживались. Мы должны помнить тех, на чьем наследстве мы выросли и живем, учимся и развиваемся. Тогда будут восприняты не только современные учебники, но и понят и принят Василий Жуковский, так тепло писавший «о милых спутниках, которые своим присутствием наш мир животворили». И первые разработчики маркетинга за рубежом и в нашей стране – тогда СССР – относятся к тому же списку.

Первым, кто приобщил меня к маркетингу, как к термину и явлению, был Г. Абрамишвили [3].

В начале явления маркетинга в научной литературе исследования концентрировались только на том, как соприкасаются на рынке спрос и предложение, как они взаимодействуют, как действует универсальный закон рынка – закон спроса и предложения. Но постепенно с развитием и совершенствованием экономической науки, обогащением экономики возрастала роль менеджмента как экономического управления и вместе с этим явилась, развивалась и расширялась роль маркетинга как системы *информационного рыночного отображения* процессов, происходящих в экономике.

Необходимость пригодного для управления отображения экономических процессов появилась с ростом масштабов, потребительского и производственного разнообразия производства, перенасыщением рынка и, как следствие, невостребованностью сбыта «лишнего» вследствие финансовых ограничений со стороны потребления, т.е. в связи с невозможностью сбыта части произведенного. Производство становилось всё более зависимым от сбыта, от рынка. Рынок требовал всё большего понимания себя, всё большего внимания к себе. А чтобы с ним считаться, его природу, его закономерности следовало изучать. Так, в связи с необходимостью знать и понимать рынок, появился маркетинг.

Тысячи и тысячи производителей товаров и услуг, миллионы и миллионы их потребителей. Это – земная социально-экономическая Вселенная противоречивых интересов, не видимых напрямую никому в отдельности, даже если иметь в виду силу и мощь государственных институтов.

В интересах эффективного управления экономикой и минимизации отрицательных последствий эти процессы нужно наблюдать, наблюдать постоянно, чему и служит маркетинг.

Изучение рынка, спроса не ограничивается получением свидетельств о том, *что* спрашивают. Нужно знать, *кто* спрашивает, каковы его реальные для продавца, т.е. обеспеченные деньгами, потребности, каковы реальности и перспективы роста денежных

доходов, какова возрастная и трудовая структура общества. Это изучение осуществляется вне рынка, а, следовательно, маркетингу для учета не подвластно. Но маркетингом учитывается.

Назовем изучение внерыночных процессов, влияющих на рынок самым очевидным образом, *перспективным маркетингом*, обогащая *маркетинг реальный*, а соединение реального и перспективного обозначим таким понятием, как *непрерывный маркетинг*. Представляется, что такое соединение, как маркетинг реально осуществляемых рыночных процессов и процессов, подготавливающих рыночные операции купли-продажи – серьезный шаг по пути придания открытости экономике, преодоления того, что замечательно названо экономикой «ненаблюдаемой» [1]. А это уже серьезный, если не мощный шаг по пути минимизации коррупции до её возможных пределов, если не преодоления.

Дело в том, что финансовое содержание спроса и последующее рыночное его отражение формируется до рынка. А маркетинг *не изучает* и не отражает дорыночные процессы, *но побуждает* к этому. Однако рынок зависит от них, что известно давным-давно и науке, и хозяйственной практике.

Ещё Давид Риккардо – один из основоположников классической политической экономии, наряду с Адамом Смитом видел не только зависимость товарного предложения от спроса, но и *органичность* связи между ними.

В политике доходов (спроса) велика, если временами не первостепенна, роль государства, хотя институты власти и не влияют на рынок непосредственно. Их влияние опосредованное. И серьезные инструменты для этого государство имеет. Это:

- налоговая политика;
- кредитная политика;
- государственные законы или их отсутствие;
- социальная финансово-экономическая политика;
- правовое регулирование всего разнообразия отношений в обществе.

Почему рынок регулирует экономику непосредственно, а власть, государство – опосредованно?

Таким образом, основное кредо маркетинга, как это было обосновано сформулировано в [1, с.115], гласит: «Товар не может быть сконструирован и произведен до того, пока не проведено подробное изучение возможностей и запросов покупателя».

За изучением рынка – маркетингом, информационным отражением состояния спроса и предложения – следуют планирование производства, осуществление производства, продвижение товара на рынок, включающее разнообразные формы информирования будущих его покупателей, логистика и собственно торговля. Десятилетия (!) тому назад были изложены представления о практике организации собственно маркетинговых исследований. Позаимствую только вывод: «Подробно разработанная и хорошо скоординированная программа маркетинга, объективная и опытная оценка многообразных факторов предопределяют успех в производственной и рыночной деятельности» [1, с.116]. Тут же изложен алгоритм маркетинговых работ [1, с.117-118].

Для производителя он включает в себя три блока: 1-й – изучение рынка, 2-й – принятие решений и 3-й – реализация принятых решений. 3-й блок раскрыт во множестве учебников и с ними знакомы все обучавшиеся или обучающиеся маркетингу. Иные любознательные имеют все возможности с ним ознакомиться.

Автору этой статьи пришлось много лет заниматься рынком и, применительно к его изучению, разработать и содержание, и алгоритм этого процесса, что и составляет технологию маркетинга и реализацию его «открытий». Конечно, это стало возможным благодаря тому, что было наработано ранее, что с удовлетворением и благодарностью фиксирую.

Рынок – явление не однообразное. С развитием человеческой цивилизации, производства на протяжении не одного тысячелетия – вначале медленно, а впоследствии полтора-два столетия ускоренно – рынок изменялся: множились его виды, разнообразились и совершенствовались правила. Но всегда тот или иной вид рынка определялся не личностями, сколь бы значимыми они ни были, а объектом рыночных сделок и количеством этих объектов, поступающих на рынок. Рынок и его организованная форма – торговля – это сфера внеличностных связей и «общения». А раз так, имеется возможность проникновения в эту сферу для беспристрастного его понимания и, насколько это доступно, объективного анализа.

Рынок сегодня в глобализированном мире представлен многообразием разновидностей товаров и услуг. Объектами продажи-покупки сегодня являются товары, услуги, рабочая сила, инвестиционные ресурсы (капитал), валюта. Исторически изменялись виды обмена: от Т–Т, через Т–Т–Т и Т–Д–Т к Д–Т–Д и Д–Д (Т – товар, Д – деньги).

У каждого из разнообразия видов рынка есть свои особенности и, следовательно, своя специфика изучения.

В [1, с.32-55] рассмотрен механизм рыночного самоуправления в экономике, структурированы отношения «предложение–спрос», позволившие представить структурно и сам рыночный механизм. А, как известно из теории управления и теории организации, структурировать (обоснованно!) изучаемый объект – значит, сделать его пригодным для объективного изучения и эффективного управления.

Обратим ещё раз (и не раз) внимание на то, что объективную картину состояния экономики может дать только рынок, где любые изменения цен тот же час фиксируют изменения в соотношении спроса и предложения. И реакция заинтересованных лиц молниеносна, без потерь времени. Если и с потерями, то с минимальными – только теми, которые требуются для немедленного или продуманного принятия решений и на их реализацию.

Более эффективного механизма управления экономикой, чем рынок, нет. Государственная власть может подчинить себе экономические процессы и управлять ими только в условиях чрезвычайных или для решения важнейших для страны задач, но только на относительно непродолжительное время. Будучи постоянным, государственное управление разрушает экономику, лишая её субъектов стимулов, а вслед за экономикой разрушает и страну (пример: распад СССР). А рынок соединяет воедино всё многообразие *производящей, добывающей и потребляющей* цивилизации, какой бы сложной она ни была. Соединяет ежедневно, ежечасно и отражает состояние этого соединения в цене. Реакция на цену и, как следствие, её динамику, реакция воздействием на производительность производства (труда) и качество товаров и услуг, их замена на новые товары – естественный, благодаря рынку, результат маркетинга и решений, принятых на основе его информации.

Три блока ситуаций формируют рынок на основе действия закона спроса и предложения:

Блок 1. Спрос равен предложению. Ситуация идеальная, ситуация рыночного спокойствия, но возникает моментно и моментно исчезает, поскольку противоречит развитию, прогрессу. Поэтому уже на этой стадии нужно иметь идейные и, желательно, практически подготовленные решения о новых видах товаров и/или об улучшении производимых товаров.

Блок 2. Спрос меньше предложения. Это значит, что товар устарел либо по качеству, либо по затратам на его производство (себестоимости – цене). Нужно немедленно снижать цену. Да, это потери. Но потери сегодня всегда будут меньше, чем потери завтра, а тем более послезавтра.

Блок 3. Спрос больше предложения. Это значит, что товар дефицитен. Нерыночный подход – централизованно держать цену на прежнем, устоявшемся уровне. Но здесь возникают две беды, хорошо известные старшему поколению со времен централизованного планирования в СССР. Во-первых, появляется дефицит и поиск путей его добычи (появляется то, что называлось «блатом»). Во-вторых, не появляются средства (как отсутствовали, так и отсутствуют) на расширение и совершенствование производства – тупик, породивший все пороки централизованного советского планирования производства.

Без рынка и его информационного рупора – маркетинга – проблемы производства, его гармонии с потреблением *своевременно* решаться *не могут*. А запаздывание в решениях ведет к разорению производителя, потере рабочих мест, а, следовательно, и доходов, и к тем печальным социальным последствиям, которые нам, к сожалению, хорошо известны.

А для рынка достаточно четырёх показателей в их *сравнительной* динамике: спрос реализованный (продажи) и нереализованный (отложенный или неудовлетворенный) и запасы – нормативные и фактические. Подробно структура рыночных ситуаций (их всего 9) и информационное отражение результатов рыночных взаимосвязей спроса и предложения и направления управленческого анализа изложены в [1, с.43-55], где рынок представлен как всеобъемлющий «поставщик» самой точной и доступной пониманию экономической информации.

На основании рыночной информации, поставляемой маркетингом, определяется стадия жизненного цикла товара¹ (стадии новизны, зрелости, старения) и на этом основании принимаются решения по дальнейшей его судьбе: ценовые, качественные обновленческие (стандартные, новационные, мотивационные) [1, с.76-84].

Образ экономики формируют показатели. Насколько точно – это уже другой вопрос. Этот процесс – процесс формирования – проходит 3 этапа: приобретение ресурсов («вход» в изучаемый объект), процесс преобразования ресурсов в конечный продукт (внутренняя жизнь объекта) и реализация продукта-товара («выход» объекта-системы). 1-й и 3-й этапы имеют дело с риском и поэтому являются объектами маркетинговых исследований – анализов. Но если 1-й этап имеет дело с маркетинговыми *показателями-заданиями*, то 3-й – маркетинговыми *показателями-оценками*. Между 1-м и 3-м этапами, формируемыми по линиям прямых и, что очень важно, обратных связей, лежит область принятия и реализации хозяйственных решений.

Закон взаимосвязи спроса и предложения, определяющий природу рынка как механизма регулирования рыночных пропорций балансирования экономики, предохраняет и охраняет экономику от анархии и хаоса². Ещё в 50-х годах прошлого столетия это нашло отражение в работах крупнейшего представителя американского неолиберализма П. Самуэльсона [2, с.403-544].

Регулируемая рынком экономика, благодаря нему, обладает внутренним порядком и объективно управляется законом соотношения спроса и предложения. Закон этот проявляет себя в конкуренции («внеличностном принуждении» – по определению Ф. Хайека), являемой на поверхности в ценообразовании. Общая картина зависимости может быть представлена в следующем понятийном ее отражении: закон спроса и предложения → конкуренция → ценообразование.

¹. Товара, а не просто продукта труда. Как говорится, почувствуйте разницу.

². Конечно, если не вмешиваться в экономику безграмотно и произвольно.

Эта триада и представляет собой структуру рыночного механизма регулирования экономических процессов, экономики.

Она соединяет миллионы-миллиарды актов купли-продажи не только в отдельной стране, но и в мире. И делает это без какого-либо вмешательства государства, его специальных органов. Конечно, проявления этой объективности могут быть разными, в том числе и чаще всего, отклоняющимися от того, что именуется динамическим равновесием, балансами в определенные промежутки времени. А отклонения обусловлены тем, что до рынка и после него (да и на рынке!) действуют люди со своими эгоистическими интересами и борьбой за их реализацию. Но нужно знать состояние этих сражений, чтобы экономические решения не наносили вреда, по крайней мере, тяжелого, ни отдельному субъекту, ни экономике страны, а, следовательно, и стране. На основании рыночной информации принимаются решения, упреждающие или минимизирующие отрицательные последствия рыночных процессов (упреждающее управление), либо исправляющие их методами государственного воздействия.

Процессы, происходящие на рынке, полны неопределенности. Их изучение уменьшает пространство неопределенности, но не будем самоуверенными – не исключает остающиеся многочисленными факты самой неопределенности. А поскольку процессы купли-продажи осуществляются посредством денег, оборот которых – только часть сложной (сложнейшей!) финансовой системы, то накопление проблем в сфере товарно-денежного обращения может незаметно для мозга самых образованных и умных достичь той, даже не черты, а пиковой точки, за которой следует взрыв – кризис. В условиях глобальных рынков кризис из национального быстро превращается в мировой.

Свою роль в ограничении позитивных значений маркетинга играет также естественное отсутствие единого глобального финансово-экономического интереса и, напротив, наличие многотысячных (многомиллионных?) интересов различных стран и производителей, представляющих их на мировой рыночной арене. Учтем также производственные, научно-технические, технологические, финансовые и прочие тайны, чтобы не позволить себе абсолютизировать маркетинговую информацию, одновременно учитывая её и принимая во внимание.

Явными, явленными выступают только факты (акты) продажи-купли. Ими и занимается маркетинг. Только они ему и доступны. Все, что за пределами «продал-купил» (а за пределами рынка множество всяких задумок, подготовок и действий) – это за пределами функционального предназначения и возможностей маркетинга. Там, «за пределами», другие цели, другие функции, другие методы изучения и другие организации, очень часто планирующие и организующие действия, с рынком не связанные, рынку противопоказанные, а потому действующие хитростями и силой.

Вся сложность экономического мира сводится в рыночной информации к определенному, понятному его отображению [1, с.47], а рынок, заметим в который раз, предоставляет самую дешевую информацию – дешевую не по значению, здесь она бесценна, а по затратам на получение.

Отсюда и предназначение маркетинга: служение обеспечению *органического* единства противоречивых интересов производства и потребления посредством информатизационного отражения взаимосвязи спроса и предложения.

Разрешается (полностью или частично) это противоречие «встречами» на рынке спроса и предложения, в результате которых они либо расходятся (отказ от покупки), либо приходят к согласию в цене, и акт продажи-покупки является состоявшимся.

Рынок, как объективно сформировавшийся и объективно функционирующий посредством актов купли-продажи организм экономики, не разъединяет, а соединяет людей разного характера, разных идеологий, разного вероисповедания. Соединяем величностным обращением друг к другу – обращением товаров, услуг и денег. А цена ставит точку в каждом рыночном акте. Что случается за пределами рыночной активности:

заканчиваются или только начинаются жизненные комедии, драмы, трагедии – неизвестно.

Рыночные товары – это сырьё жизни. Чем бесппроблемнее с точки зрения доступности (пространственной, ценовой, качественной) оно достаётся человеку, чем меньше времени и сил расходуется на его добычу, тем больше пространство для познания, образования, духовной работы и того, что именуется счастьем человека. Мне неведомо, чтобы кто-нибудь знал, что такое счастье. Но ведомо, что «счастье меряют не сытостью, а вечным голодом души». Однако «кушать хочется всегда». Основы для жизни, а затем для счастья или несчастья, должны быть заложены. Рынок с формированием фундамента и его функционированием справляется надёжно. А детище рынка и потребления – маркетинг – является его надёжным (адекватным) информационным отражением. Не больше и не меньше, а потому и значим немало. Отчего, безусловно, и заслуживает признания, учета и использования. Но использование требует понимания того, что полученные с использованием маркетинга показатели – это образ сложного объекта. И как всякий образ, показатели не тождественны объекту. Во-первых, потому, что не могут описать его полно, поскольку экономические объекты сложны и в силу того, что там действуют люди, не отражаемы точно даже с использованием современной и сверхсовременной техники.

Во-вторых, на пути формирования маркетинговой информации стоит его протяженность во времени: от случившегося – к восприятию, передаче и получению адресатом. Учет еще агрегирование и передачу информации по ступеням управленческой иерархии.

Нельзя фетишизировать какие бы то ни было показатели – сразу же остужу пыл маркетинговых восторгов. Жизнь не стоит на месте. Она развивается каждую минуту, каждую секунду, внося свои коррективы в реальный мир, в том числе и в реальный мир экономики. Когда спрос и предложение встречаются на рынке, характер этой встречи, отражаемый маркетингом, уже не является точным отражением встретившихся объектов. Поэтому так важно нам застраховаться от веры во всемогущество каких бы то ни было показателей, в т.ч. и маркетинговых. Они не божественны. Просто маркетинговые точнее по отражению и безупречнее других по своей природе.

Дополнительные пояснения. Должна кое-что пояснить из экономической науки и экономических дисциплин, изучаемых в вузах. Маркетинг изучает рынок товаров конечного потребления, куда относятся товары личного потребления, обихода и оборудование, т.е. те, которые исчезают из поля зрения после их приобретения на рынке, как говорится, «угасают в потреблении». Сырьё к таким товарам не относится, поскольку переходит из одного производственного цикла в другой, из одного акта рыночной реализации в последующие. Например, зерно – в муку, далее – в хлеб; уголь – в кокс, далее – в металл, оборудование, инструменты.

Это не значит, что применительно к этим товарам маркетинговая информация незначима. Значима, но опосредованно – через рынок товаров конечного потребления. Применительно к сырью возможно государственное регулирование цен на них, дотации как инструменты государственной финансово-экономической политики, но в обязательной зависимости от сбытового состояния рынка товаров конечного потребления и/или наличия или отсутствия чрезвычайных обстоятельств.

Здесь своя «технология» учета и использования рыночной информации, предлагающая участие институтов государства – в отличие от рынка товаров народного потребления, рассмотренного выше³.

Но обязательным условием должна выступать стоимостная возмездность, в том числе и в отношениях социалистического государства с производителями, над чем мне посчастливилось работать вместе с академиком Н.Г. Чумаченко [4, с.37-39].

Современные цифровые технологии⁴ требуют информации, адекватной природе объекта, который изучаем или которым управляем. Маркетинг – одно из редких направлений адекватного изучения и отражения объекта. Но и в этом случае судьбу экономики решают не показатели, а люди, способные собирать данные, перерабатывать их в информацию.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Воздавая должное маркетингу как системе рыночного изучения внутриэкономических пропорций, упредим абсолютизацию его значимости с целью выработки экономической политики для общества в целом, регионов и для самой экономики – на сколько угодно длительную перспективу. Заметим, что это связано не с недостатками маркетинга, а с его природными ограничениями. Обозначим их, приглашая коллег к последующим обсуждениям.

1. Маркетинг изучает сферу производства товаров и предоставления услуг, не изучая отдельно и специально формирование спроса. С помощью маркетинга можно определять кратко- и в лучшем случае среднесрочную тактику субъекта экономической деятельности. На долгосрочную перспективу определяющими в нынешних условиях оказываются: а) внутренняя социально-экономическая и внешняя политика; б) достижения науки как результаты, готовые к внедрению в сферы производства и обслуживания, и открытия, пока только подготавливаемые к этому.

2. Маркетинг развивался и развивается как система изучения рынка разобщенными производителями – разобщенными владением, распоряжением, разделением труда⁵. Вследствие этого неопределенность сохраняется не только со стороны спроса, но и со стороны предложения. Маркетингу не удавалось и не удастся преодолеть её окончательно. Не забудем упомянуть и то, что именуется коммерческой тайной.

Заметим: идеология, действие и польза маркетинга не выходит за пределы экономики. Но в рамках экономики авторитет маркетинга непререкаем. Его значение может быть порушено государственным вмешательством только в условиях чрезвычайных и/или особо значимых для общества и выходящих за пределы экономики. Однако как только общественная жизнь уравнивается, в интересах развития экономики возвращение закона спроса и предложения, а, следовательно, и маркетинга, необходимо. В противном случае экономика уродуется и разрушается. Маркетинг – системный, но внутрирыночный механизм информации для принятия экономических решений.

³. Применительно к такому товару, как уголь, эта проблема была рассмотрена ещё в 1993-1994 гг. [см. 5].

⁴. См. очень интересную и полезную для образования книгу нашего коллеги из Луганска [6].

⁵. Давно помог мне это понять французский ученый-экономист Франсуа Ферран (Ferrand F. Mesures de rentabilité dans le commerce de détail. Université de Rennes. Collection J/G/R/ – recherché série distribution. – 1969. – P. 3-5).

Список использованных источников

1. Губерная Г.К. Рынок и необходимость государственного управления: спецкурс / Г.К. Губерная. – Донецк: Норд-Пресс, 2012. – 140 с.
2. Губерная Г.К. Спрос в системе социалистического хозяйства / Г.К. Губерная. – К.: Вища школа, 1975. – 176 с.
3. Абрамишвили Г. Буржуазные теории реализации и маркетинг / Г. Абрамишвили // Мировая экономика и международные отношения. – 1971. – №12. – С. 29-32.
4. Губерная Г.К. О перестройке социально-экономического механизма функционирования предприятия / Г.К. Губерная, Н.Г. Чумаченко // Сущность и формы развития научно-производственной интеграции. – М.: Ин-т экономики АН СССР, 1987. – С. 37-39.
5. Губерная Г.К. Ценовая политика в условиях формирования рыночных отношений: препринт доклада ИЭП АН Украина / Г.К. Губерная, Е.И. Зубовский, В.Г. Ильюшенко. – Донецк: ИЭП АН Украины, 1994. – 45 с.
6. Каныгин Ю.М. Информационно-физическая («цифровая») экономика. Основы современной экономической теории: курс для студентов экономических и управленческих специальностей / Ю.М. Каныгин. – Луганск: Пресс-экспресс, 2018. – 310 с.

УДК 658.152:622

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ – СОВРЕМЕННЫЙ СПОСОБ АДАПТАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЯМ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

**ДАВЛИАНИДЗЕ Я.С.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономики предприятия
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет»**

В статье представлен механизм реструктуризации предприятий угольной промышленности как современный способ адаптации к среде функционирования в сложившихся социально-экономических условиях. Выделены факторы внешней среды, изменения которых могут вызвать необходимость реструктуризации. Представлены основные структурные элементы механизма реструктуризации предприятий угольной промышленности.

Ключевые слова: реструктуризация; механизм; предприятия угольной промышленности; среда функционирования; элементы; адаптация.

Presents the mechanism of restructuring of the coal industry as a modern way to adapt to the environment of functioning in the current socio-economic conditions. The factors of the external environment, changes of which may cause the need for restructuring, are highlighted. The main structural elements of the mechanism of coal industry enterprises restructuring are presented.

Keywords: restructuring; the mechanism; the coal industry; operating environment; elements; adaptation.

Актуальность и постановка проблемы. В современных социально-экономических условиях предприятиям угольной промышленности для сохранения своей деятельности необходимо постоянно вносить изменения в деятельность с учётом требований факторов внешней среды. Это связано с тем, что изменение факторов приводит к возникновению определённого дисбаланса, и как следствие возникает необходимость в адаптации предприятий угольной промышленности. Поэтому руководство должно обладать

способностью своевременно реагировать на возникающие ситуации, внося изменения в деятельность предприятий угольной промышленности. Одним из способов реагирования на происходящие изменения во внешней среде является реструктуризация.

Анализ последних исследований и публикаций. В ходе научного исследования было выявлено, что многие вопросы, связанные с реструктуризацией предприятий, активно обсуждаются как в отечественной, так и зарубежной литературе. В частности, эти проблемы освещены в работах Ю.М. Чернявского, М.Д. Аистова, И.И. Мазура, Л.П. Белых, А.И. Кабанова, Л.М. Рассуждай и др. [1-7]. Однако значительное количество аспектов реструктуризации предприятий угольной промышленности остаются недостаточно изученными, что ограничивает их использование в практике. В связи с этим целесообразно рассмотреть ряд вопросов, связанных с реструктуризацией предприятий угольной промышленности, которые ещё недостаточно изучены.

Цель статьи заключается в изучении сущности понятия «реструктуризация», определении степени влияния на предприятия угольной промышленности факторов внешней среды, рассмотрении основных элементов механизма реструктуризации.

Изложение основного материала исследования. Изменения в экономических, политических и социальных структурах Республики вызывают непредвиденные варианты развития происходящих ситуаций. Они ещё больше ускоряются под влиянием реструктуризационных процессов, темпы которых постоянно увеличиваются.

Выявлено, что в последнее время очень быстро совершенствуются технологические и фундаментальные открытия в области технологических и информационных новшеств. Таким образом, предприятия угольной промышленности не имеют достаточно конкретных сведений о своём настоящем и будущем, так как не в состоянии предвидеть все изменения, которые могут произойти во внешней среде. В этих условиях предприятия угольной промышленности начинают искать способы максимально быстрой адаптации к возникающим ситуациям. Так, адаптация предполагает внесение значительного числа изменений в деятельность предприятий, а именно в организационную структуру, финансово-экономические элементы предприятий, которые необходимы для поддержки функционирования при значительной интенсивности воздействия факторов внешней среды, которые могут быть очень разнообразны. В этом случае определение характера всех изменений, происходящих в деятельности предприятий угольной промышленности, их локализация, взаимосвязь и, главное, контроль внесения изменений оборачиваются в громоздкую и трудоёмкую работу. Адаптация предприятий угольной промышленности становится неконтролируемой, и поэтому неуправляемой. Даже незначительные упущения изменений во внутренних системах и подразделениях предприятий способны снизить эффективность процесса адаптации. Адаптацию как механизм экономических и социальных регуляторов, позволяющих предприятиям сохранять или изменять направление и темп развития вне зависимости от воздействия внешних факторов, следует использовать в том случае, когда они имеют возможность разработать механизм экономических и социальных регуляторов [1; 5].

Для уточнения категории «механизм реструктуризации предприятий угольной промышленности» проанализируем понятие «механизм» и «экономический механизм» (табл. 1.) [1; 3; 4; 7; 8].

Практический опыт многих предприятий угольной промышленности свидетельствует о том, что процесс реструктуризации часто осуществляется во время возникновения каких-либо непредвиденных критических ситуаций, когда результаты производственной деятельности резко снижаются или возникают какие-либо проблемы с платёжеспособностью. В такой ситуации предприятия угольной промышленности имеют очень ограниченный запас времени на проведение подготовительных мероприятий, так как ограничены и ресурсные возможности самих предприятий.

Таблица 1

Авторские трактовки понятий

Автор	Трактовка понятий
М.Д. Аистова	Механизм – это последовательность состояний, процессов, определяющих собой определённое действие, явление
Ю.М. Чернявский	Экономический механизм – это совокупность средств и методов воздействия на экономические процессы их регулирования
Л.М. Рассуждай	Механизм реструктуризации – это система, определяющая порядок рассмотрения направлений, разработки и проведения мероприятий, которые направлены на эффективное системное реформирование, а также контроль их выполнения
И.И. Мазур	Механизм реструктуризации – это совокупность организационно и процедурно-оформленных средств и методов, которые определяют последовательность осуществления изменений в структурах предприятия, направленные на создание условий для повышения приспособленности к среде функционирования
Б.А. Райзберг	Механизм реструктуризации – это упорядоченная совокупность методов воздействия, определяет необходимость и эффективность осуществления реструктуризации предприятия в среде функционирования

В ходе исследования было выявлено, что адаптация предприятий угольной промышленности зависит от факторов внешней среды, которые представлены на рис. 1. [1; 2].



Рис. 1. Факторы внешней среды, изменения которых могут вызвать необходимость реструктуризации предприятий угольной промышленности

Выявив факторы внешней среды и определив роль реструктуризации, необходимо выделить составляющие элементы её механизма. Так, в основе механизма реструктуризации предприятий угольной промышленности лежат принципы, следование которых обеспечивает успешность его реализации. Как правило, под принципами следует понимать основные правила осуществления реструктуризации предприятий.

В первую очередь реструктуризация предприятий угольной промышленности должна быть основана на принципе целевой ориентации. Так, цель реструктуризации определяется текущим состоянием предприятия, которое может быть:

- стабильное (цель реструктуризации – обеспечение более высокого уровня развития, повышения конкурентоспособности предприятий);
- кризисное (реструктуризация осуществляется с целью преодоления кризиса с минимальными последствиями для предприятий);
- предкризисное (цель реструктуризации заключается в его предотвращении и стабилизации ситуации, как во внутренней среде функционирования, так и во внешней).

Нестабильные условия функционирования современных предприятий угольной промышленности могут требовать уточнения или срочного изменения плана преобразований при изменениях во внешней и внутренней среде, что показывает важность учёта принципа адаптивности. Адаптивность процесса реструктуризации означает возможность его быстрого и полного приспособления к каким-либо изменениям.

Необходимость адаптивности позволяет выдвинуть ещё одно требование – наличие обратной связи. Обратная связь носит информационный характер и способствует координации управленческих действий при осуществлении реструктуризации предприятий.

Принцип комплексности означает необходимость максимально полного охвата всех аспектов деятельности предприятий в их взаимосвязи. Какие-либо изменения на предприятиях угольной промышленности должны происходить не импульсивно, а согласно ранее разработанному плану. Так как эти изменения затрагивают основы деятельности всего комплекса предприятий, то они должны находить отражение в стратегических планах, раскрываясь более детально в системе тактических и оперативных планов. Итак, при проведении преобразований необходимо соблюдать принципы плановости и комплексности.

Принцип объективности подразумевает наличие единой информационной поддержки процесса реструктуризации на основе тех данных, которые наиболее объективно отражают действительность. При проведении реструктуризации должна использоваться только достоверная информация о состоянии предприятий угольной промышленности и внешней среде. При реструктуризации происходит изменение существующих и появление новых деловых процессов, что является причиной существенных изменений в организационных звеньях предприятий. Это, как правило, задевает человеческий фактор и часто становится причиной сопротивления работников предприятий, что может существенно снизить или свести на нет эффективность проводимой реструктуризации. Поэтому руководству и управляющему составу необходимо заранее обдумать меры по преодолению данных сопротивлений.

Таким образом, к реструктуризации предъявляется ещё одно требование – снижение сопротивления изменениям. Данный принцип должен обеспечить и сохранить эффективность осуществляемых реструктуризационных процессов, то есть полученный результат должен превысить расходы на проводимые мероприятия. Необходимость следования данному условию позволяет сформулировать ещё один принцип реструктуризации – принцип эффективности. Результатом преобразования различных структурных единиц, процессов и технологий на предприятиях угольной

промышленности должно быть достижение цели реструктуризации. Так что данный принцип напрямую связан с принципом целевой ориентации [9].

Следующим элементом механизма реструктуризации предприятий угольной промышленности являются методы проведения реструктуризации предприятий угольной промышленности. При проведении реструктуризации как отечественными, так и зарубежными учёными рекомендованы к использованию следующие методы, которые представлены в табл. 2 [4].

Таблица 2

Основные методы, используемые в процессе реструктуризации предприятий угольной промышленности

Методы	Содержательная часть
Слияние	Происходит объединение нескольких хозяйствующих субъектов. В результате слияния образуется новый хозяйствующий субъект из двух или более, существовавших ранее предприятий
Присоединение	Выделяют ситуацию, при которой в результате объединения нескольких хозяйствующих субъектов один из них «выживает», а остальные прекращают свою деятельность
Поглощение	Чаще всего является «враждебным», т.е. сторонние хозяйствующие субъекты поглощают своих конкурентов

Таким образом, слияние, поглощение, присоединение – это сложные процессы, сопровождающиеся глубокими изменениями на всех предприятиях угольной промышленности, участвующих в реструктуризации. Сложность этих процессов обусловлена тем, что при объединении различных предприятий возникают серьёзные проблемы, особенно при объединении оргструктур, персонала, корпоративной культуры и др.

При детальном рассмотрении методов было выявлено, что они структурированы из определённого перечня идентичных по содержанию этапов, обладающих определённой последовательностью выполнения. В частности, М.Д. Аистова выделяет следующие основные этапы проведения реструктуризации [3]: полная диагностика предприятия; анализ и разработка концепции программы реструктуризации; реализация программы реструктуризации. В своих трудах автор схематично изобразил последовательность выполнения данных этапов, однако полностью отсутствует согласованность отдельных этапов и направлений реструктуризации между собой. Поэтому рационально подать процесс реструктуризации в виде следующих последовательных этапов, структурированных на платформе синергетической концепции: конструктивная диагностика предприятия; алгоритмизация проекта реструктуризации; внедрение разработанного проекта; экономическое обоснование целесообразности проведения реструктуризации; внесение оперативных изменений в проект реструктуризации.

Рассмотрев методы и этапы, используемые при реструктуризации, целесообразно выделить следующий элемент механизма реструктуризации – средства обеспечения эффективности реструктуризации предприятий угольной промышленности. Необходимо помнить, что реструктуризация всегда требует привлечения большого количества дополнительных источников финансирования.

Так, главное отличие механизма финансового обеспечения реструктуризации от производимых разработок, которые имеются, в том, что в нём указаны необходимые виды реформирования для каждого предприятия. Средства госбюджета рекомендуется использовать только в случаях ликвидации предприятий угольной промышленности и после исчерпания их балансовых запасов, а в роли дополнительных источников следует использовать денежные средства зарубежных инвесторов. Например, денежные средства могут направляться на покрытие текущих убытков и обновления основных фондов

предприятий угольной промышленности в случае осложнений условий деятельности по независящим причинам; предоставление операционной финансовой помощи для компенсации непредвиденных расходов в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств. В этом случае финансирование возможно в денежной и натуральной формах для уменьшения возможностей нецелевого использования денежных средств.

Выделенные структурные элементы механизма реструктуризации предприятий угольной промышленности являются необходимыми в процессе адаптации к изменениям внешней среды. Данный процесс целенаправленный и последовательный, он обеспечивает жизнедеятельность и развитие не только предприятий угольной промышленности, но и угольной отрасли в целом [10].

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, изменения, которые происходят во внешней среде, непосредственно влияют на предприятия угольной промышленности, в результате чего может возникать значительное несоответствие внутренней среды внешним требованиям. Отсутствие быстрой реакции данных предприятий на внешние изменения может привести к серьезным негативным последствиям. Своевременная адаптация предприятий угольной промышленности может быть осуществлена с помощью процесса реструктуризации.

Направлениями дальнейших разработок является исследование социально-экономических последствий проведения реструктуризации предприятий угольной промышленности отечественного региона.

Список использованных источников

1. Чернявский Ю.М. Формирование механизма реструктуризации с целью повышения эффективности и конкурентоспособности / Ю.М. Чернявский. – СПб.: Изд-во Спбгуэф, 2002. – 141 с.
2. Зеленцова Л.С. Механизм развития управления производством: [монография] / Л.С. Зеленцова. – М.: ГАУ им. С. Орджоникидзе, 2010. – 131 с.
3. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблшер, 2002. – 287 с.
4. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: учебное пособие для вузов / И.И. Мазур. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2001. – 456 с.
5. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия / Л.П. Белых, М.А. Федотова. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 400 с.
6. Кабанов А.И. Методы формирования инновационных программ угольной промышленности (Геотехнологии и управление производством XXI века): монография в 2-х т. / А.И. Кабанов, Ю.З. Драчук. – Донецк: ДонНТУ, 2009. – Т. 2. – С. 10-20.
7. Рассуждай Л.М. Финансово-организационный механизм инновационного развития угольной промышленности / Л.М. Рассуждай, В.В. Коробник // Сборник научных трудов ДонГУУ «Финансовый механизм государственного управления экономикой региона». – Т. VIII. – Серия «Государственное управление» – Донецк: ДонГУУ, 2010. – С. 117-126.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. – М.: Инфра-М, 2007. – 495 с.
9. Ильин А.И. Планирование на предприятии: учебник / А.И. Ильин. – Минск: Новое знание, 2003. – 635 с.
10. Комиссарова М.А. Стратегическое управление предприятиями угледобывающей промышленности Восточного Донбасса: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / Мария Анатольевна Комиссарова; науч. рук. В.М. Джуха. – ФГБОУ ВПО №РГЭУ (РИНХ), 2015. – 200 с.

УДК 336.225.6

МИРОВОЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

ЗАБАРЕНКО Ю.А.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
гражданского права и процесса
ГОО ВПО «Донецкая академия внутренних
дел МВД ДНР»

В статье рассмотрены и проанализированы современные методы оптимизации налогообложения, которые используются юридическими и финансовыми службами предприятий в ведущих зарубежных странах и в будущем могут применяться менеджерами отечественных предприятий с учётом особенностей действующего в ДНР законодательства и современной хозяйственно-правовой среды.

Ключевые слова: налогообложение, оптимизация, предприятие, ускоренная амортизация, скидки, инвестиции, налоговый кредит, льготы, резервные фонды.

The article describes and analyzes the modern methods of optimization of taxation, which are used by juristic and financial departments of enterprises in the leading foreign countries, which in the future can be putted into practice by managers of domestic enterprises, considering the peculiarities of the current laws in the DPR and contemporary juridical and economic environment.

Keywords: taxation, optimization, enterprise, accelerated depreciation, discounts, investments, tax credit, benefits, reserve funds.

Постановка задачи. В настоящее время экономика ДНР находится в сложном состоянии, усугубленном обстоятельствами неопределённого политического статуса территории и продолжающимися военными действиями. Тем не менее, даже с учётом ущерба от военных разрушений, в условиях политических, экономических и законодательных коллизий, уничтожения прежних налаженных экономических связей по источникам сырья, поставкам готовой продукции, рынкам сбыта наша Республика обладает значительным промышленным потенциалом. При условии внешнего инвестирования в реальный сектор экономика ДНР имеет шансы перейти от экономического выживания на основе гуманитарной помощи к экономическому восстановлению и развитию. И здесь ведущая роль принадлежит предприятиям как производителям экономического блага общества. На основании финансово-экономических результатов деятельности предприятий формируются доходы бюджета государства, основным источником поступления которых являются уплачиваемые предприятиями налоги. При этом возникает вопрос достижения того состояния лафферовского «золотого сечения», при котором сумма взимаемых с предприятий налоговых платежей сохраняет у них стимулы к производственной деятельности, с одной стороны, и в то же время обеспечивает максимально возможные доходы государственному бюджету, с другой стороны. Достижению такой финансовой гармонии служит оптимизация налогообложения, которая является основополагающим элементом налогового менеджмента предприятия и одним из способов рационализации его налоговых платежей. Поэтому вопросы налоговой оптимизации являются обоюдно важными и для субъектов хозяйствования, и для бюджетной системы государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Роль оптимизации налогообложения для экономического процветания современного предприятия и её значение для полноценного и своевременного поступления доходов в бюджет государства обусловили внимание научного мира и специалистов-практиков к поиску эффективных методов осуществления налоговой оптимизации. Основные результаты этих исследований

выражены в трудах зарубежных и отечественных авторов. Среди работ зарубежных исследователей данной проблемы большой интерес для развития налогового менеджмента представляют, например, работы Д. Кэмбелла [1], Д. Джоргенсона [2], Д. Караяна, Ч. Свенсона, Д. Неффа [3]. Серьёзные труды в области налоговой оптимизации представлены российскими и украинскими авторами Брызгалиным А.В. [4], Вишневым В.П. [5], Галимзяновым Р.Ф. [6], Загорским В.С., Мельником В.М., Кошук Т.В. [7], Исаковым В.Б., Кучеровым Д.Г. [8], Кожинным В.Я. [9], Лисюк Д.В. [10], Лыковой Л.Н. [11], Погорлецким А.И., Сутыриным С.Ф. [12], Рогозиным Б.А., Тихоновым Д.Н. [13], Черником Д.Г. [14], Фоминой О.А. [15] и многими другими. Вместе с тем стоит отметить объективно объяснимое отсутствие анализа проблем в сфере налогообложения, характерных именно для ДНР на современном этапе. Поэтому при наличии достаточного количества исследований в сфере налоговой оптимизации, изучение эффективного опыта применения оптимизации налогообложения на предприятиях зарубежных государств является важным с точки зрения перспективы его использования в будущем на предприятиях Республики.

Актуальность исследования. Современная практика экономических взаимоотношений между государством и субъектами хозяйствования в развитых зарубежных странах указывает на то, что в условиях рыночной экономики государство не вмешивается в управление предприятиями, а только регулирует условия их деятельности. В зарубежных государствах с высоким уровнем развития экономики одной из важнейших составных частей внутреннего финансового планирования предприятия является оптимизация его налоговых потоков. Её основная цель – уменьшение объёмов фактической уплаты налогов путём минимизации всех связанных с этим расходов: как непосредственно самих сумм налоговой задолженности, так и косвенных расходов на ведение документации, заполнение и подачу налоговой декларации, оплату услуг налоговых специалистов-консультантов и тому подобное.

Многие решения руководства (определение местоположения, организационно-правовой формы предприятия, направлений инвестирования) практически не оставляют вариантов для налогового маневрирования. Именно поэтому при планировании своей деятельности предприятие рассматривает несколько возможностей и выбирает из них тот вариант, который обеспечивает минимальный уровень налоговых обязательств. При этом наиболее широкие возможности для налоговой оптимизации представляются именно со стороны налоговых платежей, которые уплачиваются по счетам прибылей, потому что как раз для этих налогов законодательно предусмотрено наибольшее количество льгот, скидок и вычетов в зависимости от того, какой путь осуществления деятельности, формы и методов вложения капиталов выберет предприятие.

В декабре 2015 года на смену действующему Налоговому кодексу Украины принят Закон ДНР «О налоговой системе», который, по сути, представляет собой компиляцию норм украинского и российского налоговых кодексов и содержит ряд дискуссионных позиций, которые требуют пояснений и доработки. Главное отличие состоит в отмене налога на добавленную стоимость и введении налога с оборота. Также для предприятий малого бизнеса предусматривается упрощённая система налогообложения [16].

Поэтому исследование общих подходов к оптимизации налогообложения на зарубежных предприятиях и их особенностей в различных странах позволит оценить актуальность применения методов налоговой оптимизации в отечественной практике в процессе принятия управленческих решений на республиканских предприятиях.

Целью статьи является анализ зарубежного опыта использования методов налоговой оптимизации в деятельности предприятий и оценка возможностей их применения в отечественной практике.

Изложение основного материала исследования. Анализ налоговых льгот, которые активно применяются в развитых зарубежных странах, представляет большой теоретический и практический интерес. Льготы используются там по каждому крупному налогу, а их целевая направленность зависит от специфики соответствующих налогов. По целевому назначению можно выделить два основных вида налоговых льгот: один направлен на общее стимулирование производственной и коммерческой деятельности, другой – на решение определённых социальных задач.

Льготы первого вида относятся, прежде всего, к налогообложению прибыли. Среди наиболее важных следует отметить:

1. Ускоренную амортизацию.
2. Скидки на инвестиции и НИОКР.
3. Налоговый кредит.
4. Отчисления в резервные фонды.

Льготы второго вида распространяются в основном на прямые и косвенные налоги, уплачиваемые конечными потребителями (населением).

Во всех развитых странах используется в той или иной степени такая косвенная льгота, как ускоренная амортизация: при расчёте сумм амортизационных расходов, которые вычитаются из налогооблагаемой прибыли, их размеры оказываются выше величины экономически обоснованных, соответственно, часть прибыли попадает в издержки производства и таким образом освобождается от налогообложения. В целом метод ускоренной амортизации даёт серьёзный эффект с точки зрения уменьшения налогооблагаемой прибыли, который, однако, в значительной степени зависит от особенностей расчёта ускоренной амортизации в отдельных странах.

Так, в США предприятия, занимающиеся бизнесом, существуют сейчас в трёх организационно-правовых формах: индивидуальная частная фирма, товарищество (партнёрство), корпорация [11, с.156]. Как товарищество, так и индивидуальная частная фирма, в соответствии с законодательством США, имеют право на налоговые льготы в форме освобождения от уплаты корпоративного подоходного налога. Основанием для данной прерогативы выступает тот факт, что собственники несут неограниченную личную имущественную ответственность по всем задолженностям фирмы. Таким методом законодательство США достаточно успешно поощряет развитие малого бизнеса в стране. Наиболее показательный пример эффективности льготного налогообложения малых форм предпринимательства – корпорация Apple, которая начинала свою деятельность с организационно-правовой формы – товарищество. При этом главный принцип налогообложения корпораций в США в настоящее время – это взимание налога на прибыль с суммы «очищенного дохода», который представляет собой валовый доход за вычетом льгот. Наиболее важное значение среди законодательно разрешённых скидок имеют именно амортизационные налоговые льготы. Налоговым законодательством США определена классификация основных фондов по срокам и методам амортизации. В этой классификации основные фонды объединены в 8 классов со сроками списания от 3-х до 31,5 лет. Средняя норма амортизации для всех видов оборудования составляет 13,3%, а для зданий и сооружений – 3,7%. Представленные цифры свидетельствуют об активном использовании ускоренной амортизации, особенно по машинному оборудованию [8, с.29-33].

В Германии метод ускоренной амортизации является решающей льготой при налогообложении прибыли. Так, немецкие законы об амортизации, оставляя неизменным общий срок полного износа производственных зданий и сооружений (25 лет), позволяют списать большую часть их стоимости в первый же период их службы: в размерах 10% в первые четыре года их службы, 5% – в следующие 3 года службы и по 2,5% – в последние 18 лет. Относительно машин и оборудования допускается тройное увеличение норм амортизации в первые годы их службы [7, с.8-9].

Особые амортизационные льготы установлены по отраслевому признаку, а также для основных фондов мелких предприятий. В других развитых странах, особенно странах ЕС, использование ускоренной амортизации напоминает немецкий опыт, хотя и в более ограниченных масштабах.

Таким образом, методы ускоренной амортизации как косвенной налоговой льготы в разной степени применяются в процессе оптимизации налогообложения на предприятиях многих развитых стран. Несмотря на некоторое сокращение применения ускоренной амортизации в отдельных государствах в контексте общей тенденции к ограничению льгот по налогу на прибыль, она продолжает широко использоваться в развитых странах для стимулирования тех инвестиций, которые связаны с использованием техники и технологии экологического типа, с уменьшением потребления энергии, воды, с охранением от шума и т.п.

Кроме того, в ряде зарубежных государств одной из основных разновидностей налоговых льгот является прямое уменьшение прибыли для целей налогообложения на полный или частичный объем расходов компаний на инвестиционные цели и на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Такие налоговые льготы с разницей в размерах и сроках используются в США, Канаде, Англии, Италии, Бельгии, Голландии и в некоторых других странах.

Так, к примеру, в Нидерландах корпорационный налог взимается с налогооблагаемого дохода частных и государственных предприятий по довольно высокой ставке – 35%. Однако в Акте о корпорационном налоге прилагается перечень расходов, вычитаемых при определении налогооблагаемой базы. К ним относятся доходы по акциям, выплачиваемые штату сотрудников корпорации в качестве вознаграждения за работу; доходы по акциям, выплачиваемые кредиторам, за исключением учредителей и других лиц, имеющих право на долю в корпорации; доходы по акциям, выплачиваемые в связи с лицензиями, патентами и т.д., за исключением лиц, имеющих право на долю в корпорации; доходы по акциям, выплачиваемые страховой компанией держателям полисов, которые исключают стоимость регистрации корпорации и изменения капитала.

Акт о корпорационном налоге содержит также положение о том, что главная и дочерняя компании не подлежат одновременному обложению налогом на корпорационный доход. Эта норма была дополнена в 1992 г. при приведении голландского налогового законодательства в соответствие с актами Европейского Союза. Теперь инвестирование в компанию другой страны Европейского Союза освобождается от налогообложения. Для этого необходимо иметь долю участия в капитале не менее 25%. Освобождение от налогов производится также, если доля участия составляет менее 5%, но при этом компания владеет 25% голосов. По Акту о корпорационном налоге налог на дивиденды взимается, если зарубежная компания, которая его уплачивает, имеет 25% капитала в компании, выплачивающей дивиденд. Если государственные, частные компании и совместные фонды считаются инвестиционными институтами, то в этом случае они платят корпорационный налог в размере 10%. Смысл этой идеи заключается в том, чтобы отдельные лица, вложившие свой капитал через инвестиционные институты, не пользовались более благоприятными условиями, чем вкладывающие капитал напрямую [15].

По голландскому налоговому законодательству и конвенциям в случае, если налог уплачен за рубежом, то он может быть засчитан при уплате подоходного или корпорационного налога в Нидерландах. Однако с того момента, как инвестиционный институт не платит корпорационный налог, он лишается вышеуказанной возможности. Если не все акционеры являются резидентами, то скидка рассчитывается в соответствии с количеством этих лиц [15].

В Италии субъектам предпринимательской деятельности всех видов и форм собственности было предоставлено право снижать налогооблагаемую прибыль на 50% от

суммы инвестиций, которая превышает средний ежегодный объём инвестиций за предыдущий пятилетний период. В соответствии с налоговым законодательством Бельгии налогооблагаемая прибыль может быть уменьшена на 13,5% от суммы расходов на инвестиции для мелких и средних компаний и на 100% инвестиционных затрат, которые связаны с нововведениями, для всех компаний. В ряде стран используются так называемые «экстраконцессии», которые позволяют фирмам вычитать из налогооблагаемой базы более 100% средств, потраченных на научные исследования и разработки (например, в Австралии – 205%, в Дании – 125%) [10].

Вторая наиболее масштабная форма применяемых в зарубежных государствах налоговых льгот – налоговый кредит, то есть уменьшение самого налога на прибыль на величину этих льгот. Льготы в виде налогового кредита широко применяются в развитых странах в отношении инвестиционных расходов предпринимательства и расходов на НИОКР.

Инвестиционный налоговый кредит вычитается из суммы налога на прибыль и тем самым позволяет финансировать некоторую часть новых инвестиций компании за счёт снижения налогов. В некоторых странах использование налогового кредита как метода оптимизации налогов в ряде стран, таких как США, Германия, Норвегия, в настоящее время уменьшилось. Тем не менее, он достаточно широко используется в ряде других стран. Например, во Франции, в менее развитых северных районах новые компании на протяжении трёх лет после своего создания получают налоговый кредит в размере 22% произведённых ими инвестиций [17]. Большинство французских предприятий (97%) рассматривают исследовательский налоговый кредит в качестве необходимого инструмента расширения их деятельности в сфере НИОКР и повышения самофинансирования капиталовложений. Он создаёт эффективный стимул для доведения этих затрат до необходимого конкурентоспособного уровня, содействует привлечению на работу квалифицированных сотрудников, а также закупкам специализированного оборудования. В Великобритании в виде налогового кредита компаниям разрешено использовать 10% и более корпоративного налога для финансирования заранее оговоренных законом инвестиций [15].

Важную роль в сфере налогового планирования на предприятиях играет использование резервных фондов. Так, в законодательстве Нидерландов, а именно в Акте о корпоративном налоге, имеется ссылка на резервы, формирование которых влияет на уменьшение дохода: страховой резерв расходов и резерв замены. Страховой резерв обеспечивает равные права для бизнеса, который принимает страховой риск за свой счёт, и бизнеса, который вычитает страховую премию из дохода. Резерв должен формироваться в случае потери, разрушения или продажи основных средств, при условии превышения полученной оплаты над балансовой стоимостью основных средств [15]. В США значительные налоговые преимущества предприятия получают при реализации «квалифицированных пенсионных планов» и «планов отложенного вознаграждения». Взносы работодателей в рамках этих планов могут вычитаться из налогооблагаемой прибыли. Таким образом, резервы в данном случае образуются с целью отсрочки налогов.

В ряде государств из налогооблагаемого дохода полностью исключается сумма благотворительных взносов (Греция, Норвегия и др.). В Австрии, Италии, Финляндии, Швеции и некоторых других странах подобные вычеты не практикуются. Определённый потолок для этой льготы установлен в Германии, Дании, Португалии [15].

Анализ проблем, определённых в сфере налогообложения в ДНР, показал, что основными из них являются: высокая налоговая нагрузка по налогу на прибыль и налогу с оборота, двойное налогообложение; возникновение налогового непредсказуемого риска, когда сроки опубликования новых нормативных актов и сроки их введения в действие значительно короче цикла предпринимательской деятельности; отсутствие унификации

налоговых систем ДНР, ЛНР, РФ; несовершенство налогового законодательства в части обеспечения прав налогоплательщиков, администрирования налогов и процедуры предоставления отчётности; неполное включение в суммы расходов промышленных предприятий затрат, связанных непосредственно с процессом производства, без которых невозможна работа; несовершенство системы амортизации для целей налогообложения; отсутствие налоговых каникул, отсрочек и льгот [18].

Кроме того, следует отметить, что налоговым законодательством ДНР предусматривается высокая ввозная таможенная пошлина на сырьё и материалы, ввозимые из РФ для производства, из-за невозможности согласовать давальческую схему. При этом отсутствуют льготные ввозные пошлины на сырьё, ввозимое в ДНР для собственного производства. Отсутствует механизм урегулирования преференций по торговой пошлине на продукцию, произведённую из российского сырья и реализуемую на территории России. Кроме того, наличие таможенной границы между ДНР и ЛНР ограничивает экспортно-импортные операции, отсутствует также единое правовое поле в сфере налогообложения [16].

Принимая во внимание сложившееся текущее положение в политической, законодательной, экономической, в том числе, налоговой сферах ДНР и учитывая проанализированные выше возможности налоговой политики на зарубежных предприятиях, можно прийти к обоснованному заключению о важности изучения методов оптимизации налоговых потоков на предприятии и целесообразности их применения на практике даже в сложной ситуации современных реалий нашей Республики. Оптимизация налоговых платежей с применением законных способов позволит предпринимателям сократить суммы уплачиваемых налогов и таким образом снизить налоговую нагрузку на предприятие. Второй важной стороной этого процесса совершенствования финансового состояния предприятия будет содействие развитию бюджетной сферы и экономики государства в целом.

Выводы по проведённому исследованию и дальнейшие разработки по данному направлению. Таким образом, в экономически развитых зарубежных государствах уплата предприятием налога по стандартной, определённой законодательством страны ставке является редким явлением, которое свидетельствует о непрофессионально организованном налоговом менеджменте. В рамках внутрифирменного производственного планирования все налоги рассматриваются предприятием как один из негативных внешних факторов, который ведёт к уменьшению доходов, остающихся в распоряжении предприятия, то есть как компонент расходов. Однако при проведении мероприятий по налоговому планированию зарубежные предприятия не ориентируются только на размеры налоговых ставок. Напротив, размеры налоговых ставок с точки зрения налогообложения деятельности предприятия имеют для них второстепенное значение. На самом деле и в странах с нормальными (не пониженными) ставками налогов компании с тщательно продуманной оптимизацией налогообложения уплачивают налоги по эффективной налоговой ставке, не превышающей 20-25%. А эти ставки уже сравнимы с уровнем налогообложения в странах-«налоговых гаванях» [19].

Изучение зарубежного опыта оптимизации налогообложения на предприятии даёт возможность определить основные, наиболее действенные методы уменьшения их налоговых потоков – ускоренную амортизацию, инвестиционные и инновационные налоговые льготы, налоговый кредит, отчисления в резервные фонды. Дальнейшая оценка возможностей их применения в отечественной практике путём адаптации к особенностям организации финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования и законодательства ДНР позволит совершенствовать экономический механизм этого процесса при принятии управленческих решений на республиканских предприятиях. Однако при этом необходимо не слепо копировать, а адаптировать полученные знания к

особенностям организации финансово-хозяйственной деятельности предприятий ДНР в соответствии со спецификой республиканского законодательства.

Список использованных источников

1. Campbell D. International Tax Planning. Kluwer Law International, 2002. – 372 p.
2. Jorgenson D.W. Investment. In 3 vol. Vol.2. Tax policy and the cost of capital / D.W. Jorgenson. Cambridge, Mass. – London: MIT Press, 1996. – 468 p.
3. Karayan J.E., Swenson Ch.W., Neff J.W. Strategic Corporate Tax Planning. – John Wiley & Sons, 2002. – 352 p.
4. Брызгалин А.В. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин. – Екатеринбург: Налоги и финансовое право, 2002. – 272 с.
5. Вишневский В.П. Уход от уплаты налогов: теория и практика: монография / В.П. Вишневский, А.С. Веткин / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2003. – 228 с.
6. Галимзянов Р.Ф. Общие принципы минимизации налогов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru.1999>
7. Загорський В.С. Новітні парадигми реформи у країнах Європейського Союзу та орієнтири для податкової політики в Україні / В.С. Загорський, В.М. Мельник, Т.В. Кошук // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 3 (52). – С.3-16.
8. Налоговая политика и пути выхода из кризиса / авт. кол.; науч. рук. В.Б. Исаков, Д.Г. Черник, И.И. Кучеров. – М.: Изд-во Торгово-промышленной палаты РФ, 2009. – 320 с.
9. Кожинов В.Я. Налоговое планирование и прогнозирование финансового результата деятельности предприятий / В.Я. Кожинов. – М.: Экзамен, 2002. – 160 с.
10. Лисюк Д.В. США – лидер научно-технического прогресса / Д.В. Лисюк // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 47. – С.147-151.
11. Лыкова Л.Н. Налоговые системы зарубежных стран / Л.Н. Лыкова, И.С. Букина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 309 с.
12. Сутырин С.Ф. Налоги и налоговое планирование в мировой экономике / С.Ф. Сутырин, А.И. Погорлецкий; под ред. С.Ф. Сутырина. – СПб.: Изд-во В.А. Михайлова; Изд-во «Полиус», 1998. – 577 с.
13. Тихонов Д.Н. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков / Д. Тихонов, Л. Липник. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 253 с.
14. Черник Д.Г. Налоговое планирование в условиях кризиса / Д.Г. Черник. Налоговый вестник. – 2011. – № 9. – С. 51-55.
15. Фомина О.А. Зарубежный опыт налогового планирования / О.А. Фомина // Налоговый вестник. – 2007. – № 5. – С.82-86.
16. О налоговой системе: закон ДНР № 99-ІНС от 25.12.2015, действующая редакция по состоянию на 07.03.2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-o-nalogovoj-sisteme-donetskoj-narodnoj-respubliki>
17. Налоговые реформы. Теория и практика: монография / И.А. Майбуров и др.; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 463 с.
18. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84 с.

19. Єфименко Т.І. Формування фінансового простору економічних реформ / Т.І. Єфименко // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С.3-23.

УДК 005:658

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ НА СУЩНОСТЬ И РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ

КРЕТОВА А.В.,
канд. наук по гос. упр., доцент кафедры
менеджмента в производственной сфере
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье обобщены теоретические подходы к периодизации развития управления. Исследованы особенности становления и развития управления в период управленческих революций. Изучены основные научные школы управления. Рассмотрена сущность управления в контексте сложившихся условий общественно-политического и социально-экономического развития и сопутствующих им научных достижений.

Ключевые слова: управление, управленческая революция, школа управления.

The theoretical approaches to the periodization of management development are generalized in the article. The features of the formation and development of management in the period of managerial revolutions are investigated. The main scientific schools of management are studied. The essence of management in the context of the prevailing conditions of socio-political and socio-economic development and related scientific achievements is considered.

Keywords: management, management revolution, school of management.

Актуальность и постановка задачи. Управление является одним из наиболее важных видов человеческой деятельности, берущим свое начало с момента возникновения городов и цивилизаций, когда люди начали создавать социальные организации и объединяться для достижения целей и задач, которых они не могли достичь в одиночку. Именно поэтому управление стало необходимым для обеспечения координации индивидуальных усилий. По мере трансформации общества теоретические взгляды на управление изменяются, что обуславливает необходимость изучения особенностей управления, формирующихся под влиянием условий общественно-политического и социально-экономического развития и сопутствующих им научных достижений.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования природы, сущности, направлений развития управления в современной научной литературе представлены многочисленными публикациями отечественных и зарубежных ученых, среди которых В.Я. Афанасьев [1], Е.М. Вольская [2; 3], В.В. Дорофиев [4], И.И. Журавлева [5], Л.А. Запара [6], Р.Г. МакГрат [7], Я. Олум [8], М.А. Пономарев [9], Мд.М. Рана, Мд. Дж. Али, А. Саха [10] и многие другие. В своих исследованиях авторы предлагают собственное видение сущности управления как в широком смысле, так и применительно к сфере государственного управления, социально-экономическим системам, организациям, а также различные варианты периодизации и систематизации развития науки управления.

Цель статьи заключается в обобщении теоретических взглядов на сущность и развитие управления в контексте сложившихся условий общественно-политического и социально-экономического развития и сопутствующих им научных достижений.

Изложение основного материала исследования. На каждом этапе развития, в разные эпохи управление характеризуется рядом особенностей, формирующихся под действием исторически сложившихся отношений, традиций и научных взглядов в обществе, а также стоящих перед ним (обществом) целей и задач.

В широком смысле можно выделить два основных периода развития управления: так называемый древний, «донаучный» и современный, наступивший с приходом промышленной революции, каждый из которых рассматривается исследователями с различной степенью детализации.

Так, по мнению Е.М. Вольской, формирование управления как науки происходило в три этапа: зарождение управления, становление управления и появление менеджмента, применение теоретических подходов в практике управления [2, с.214]. Первый этап автор связывает с процессом возникновения или зарождения цивилизаций, использовавших различные элементы управления, как в хозяйственной деятельности, так и в управлении государством (начиная с Шумера, Древнего Египта, Древней Греции и оканчивая средневековыми Италией, Англией) [2, с.215-217]. Для второго этапа (начавшегося параллельно с промышленной революцией), включающего социальную и экономическую составляющие, характерно формирование школ управления и признание государственного управления наукой. Третий этап связан с направленностью исследований на социальную составляющую управления, в том числе государственного [3, с.70-72]. Эти тенденции явно прослеживаются в технологии NPM (от англ. New Public Management), получившей в настоящее время развитие в мировой практике государственного строительства, основывающейся на внедрении в систему публичного управления оправдавших себя в частном секторе методов и приемов управляющего воздействия [4, с.18].

М.А. Пономарев в древнем периоде акцентирует внимание на трех этапах эволюции формирования теорий и развития управления, неразрывно связанных с расцветом древнеегипетской, древнегреческой и римской цивилизаций. Со времен промышленной революции и до 90-х гг. XX в. автор выделяет 12 этапов эволюции управления, постепенно приведших к переходу к экономике открытого типа, усилению международного характера управления и использованию его демократизации [9, с. 26-28].

Также выделяя древний период развития управления (9-7 тысячелетие до н.э. – XIII в. н.э.), И.И. Журавлева обозначает следующие три современных периода как индустриальный, систематизации и информационный. По мнению автора, основой индустриального периода развития управления, длившегося с 1776 г. по 1890 г., стала индустриализация экономики и рост численности населения, вследствие чего активизировались миграционные процессы. В период систематизации наука управления динамично развивается, появляются новые школы управления вследствие роста масштабов производства, применения нового оборудования и сложных технологий. Информационный период развития управления, начавшись в 1960 г., длится и сейчас, и, как следует из названия, базируется на применении системных методов анализа и информационных технологий в управлении, в том числе в условиях неопределенности [5, с.39-40].

При отмеченных особенностях «донаучного» периода развития управления, современный период, в трактовке Р.Г. МакГрат, может быть представлен тремя «эрами» управления: исполнение (англ. «execution»), знания и опыт (англ. «expertise»), эмпатия (англ. «empathy»). Так, этап исполнения автор связывает с развитием, в ходе промышленной революции, массового производства, широким применением к 1900-м гг. таких управленческих решений, как специализация труда, стандартизированные процессы, контроль качества, планирование рабочего процесса и элементарный учет с целью оптимизации результатов, которые могут быть получены из определенного набора входных данных. На следующем этапе происходит накопление знаний о методах и

моделях управления, а также опыта их применения. С середины XX в. активизируется процесс значительного роста как в теории управления, так и в индустриальном комплексе, в результате теории из других научных областей (социология, психология, статистика, математика и др.) привносятся в управленческую науку для обеспечения управления сложными организациями. Нынешний этап развития управления, согласно позиции Р.Г. МакГрат, характеризуется фундаментальным переосмыслением сущности организации и целей ее существования, переориентацией управления на внимание и эмпатию по отношению к сотрудникам, клиентам и другим заинтересованным сторонам, на формирование лидеров нового типа и развитие персонала [7].

Проанализированные выше подходы к развитию управления в целом отражают его качественные преобразования, известные как управленческие революции, описанные Р.М. Ходжеттсом еще в 1975 г. [11], имеющие место в силу изменения исторических вех, общественно-политических и социально-экономических условий, их характеризующих [1; 2; 5].

В период первой управленческой революции – религиозно-коммерческой (4-е – 5-е тысячелетие до н.э.) – произошло становление управления как инструмента религиозной и коммерческой деятельности. В основном в этот период формировались рабовладельческие государства на Древнем Востоке (Аккада, Египет, Шумер). Вследствие реформирования религиозных принципов в древних храмах имело место накопление богатств, активно развивался обмен благами между городами, начали формироваться управление деньгами и торговля.

Вторая управленческая революция – светско-административная (1792-1750 гг. до н.э.) – способствовала созданию светского, государственного управления, базирующегося на нормотворчестве, началу формализации и структурирования системы управления и регулирования человеческих отношений. В первую очередь, этот период связывают с царем Вавилона Хаммурапи. За время своего правления он издал свод законов из 285 наименований, известный как Кодекс Хаммурапи, в котором охватил мерами регулирования все общественные отношения между социальными группами. Также Хаммурапи обладал лидерскими качествами, что позволило ему сформировать соответствующий лидерский стиль (справедливого и заботливого правителя и защитника народа), что стало источником зарождения основ лидерства.

В результате третьей управленческой революции – производственно-строительной (605 г. до н.э. – 316 г. н.э.) – произошло объединение государственных методов управления с методами управления в производстве и строительстве. Так, Навуходоносор II, царь Нововавилонского царства, известный возведением фортификационных сооружений и объектов гражданского строительства, развитием международной торговли, в период своего правления ввел на текстильных фабриках и в зернохранилищах систему управления и производственного контроля, поддерживал применение методов управления строительными работами и обучения проектной деятельности. Позднее Диоклетиан, будучи римским императором, применил новую систему территориального управления, а также административной организации Римской Католической церкви.

Четвертая управленческая революция, именуемая индустриальной (XVII-XIX вв.), произошла в период промышленной революции и ознаменовалась появлением управленцев, которым делегированы права собственника по управлению бизнесом, что стало возможным благодаря размежеванию собственности на производство и капитал и управления им. По мере появления машин, крупных производств, больших предприятий в Европе началось развитие капитализма, утвердилась новая форма собственности – акционерная.

С пятой управленческой революцией – бюрократической (конец XIX – начало XX вв.) – связывают появление профессиональных управленцев (менеджеров), работающих

на достижение результата с использованием труда и интеллекта других людей. Концепция бюрократии, ставшая отправной точкой преобразований в области управления, способствовала построению крупных иерархических структур управления, разделению труда, введению норм и стандартов, установлению должностных обязанностей и ответственности управленцев. Этот период стал основой для становления управления как науки, появления школ управления, выступил катализатором развития теоретических и практических разработок в управлении.

Основой современных исследований в области управления стали сформировавшиеся в период пятой управленческой революции школы управления: школа научного управления, классическая (административная) школа управления, школа человеческих отношений, поведенческая школа управления (бихевиоризм), количественная школа (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика основных школ управления

[систематизировано на основе [1; 5; 6; 8; 10]]

Название школы управления	Период формирования	Представители	Характеристика
Школа научного управления	1885-1920 гг.	Ф. Тейлор, Ф. Гилбрет, Л. Гилбрет, Г. Гантт, Г. Форд, Г. Эмерсон	Возникла из необходимости повышения эффективности и производительности труда. Применение нормирования труда, анализа для определения способов решения задач. Обеспечение работников ресурсами. Отбор и обучение работников. Использование системы материального стимулирования
Классическая (административная) школа управления	1920-1950 гг.	А. Файоль, М. Вебер,	Развитие принципов и функций управления. Систематизация действий по управлению для повышения эффективности работы всей организации
Школа человеческих отношений	1930-1950 гг.	М. Фоллет, Э. Мэйо	Внимание сосредоточено на работнике, а не трудовом процессе, на взаимоотношениях в организации. Использование методов управления межличностными отношениями
Поведенческая школа управления (бихевиоризм)	С 1950 г. и по настоящее время	Д. МакГрегор, А. Маслоу, Ф. Герцберг, З. Фрейд, В. Врум, Д. МакКлелланд	Ориентирована на изучение мотивации работников и выработку способов регулирования их поведения. Применение наук о поведении человека в управлении организацией
Количественная школа	С 1950 г. и по настоящее время	Л. Берталанфи, С. Форрестр, А. Рапопорт, Э. Райф, С. Саймон, В. Леонтьев	Разработка и применение математических моделей в управлении. Развитие количественных методов принятия управленческих решений

Накопленные знания и разработанные подходы в рамках основных школ управления находят широкое применение и сегодня. В первую очередь, это касается взглядов на управление с позиции поведенческой и количественной школ, которые по мере изменения общественно-политических и социально-экономических условий развиваются в направлении необходимости учета нерациональности поведения человека, вызывающей динамичность внутренней и внешней среды организации, разработки действенных методов прогнозирования такого поведения, а также проектирования соответствующих систем управления.

Современные теоретические взгляды на сущность и развитие управления продолжают трансформироваться в силу необходимости систематического учета и реагирования на изменения, таким образом, что, по мнению И. Адизеса, могут перерасти в новую управленческую революцию [12]. Основные причины этого следующие:

высокие темпы технологического прогресса, определяющие возможности управления посредством использования информационных технологий, – необходимо их внедрять в работу организации, проводить обучение пользователей, обеспечивать доступность применения и безопасность, осуществлять действия с учетом увеличения скорости принятия управленческих решений; как следствие такого прогресса – стремительное устаревание компетенций сотрудников, влекущее повышение текучести кадров, снижение эффективности, производительности и качества работы, а также появление новых видов профессиональной деятельности (например, обработка и анализ данных (англ. «Data Science»), работа с искусственным интеллектом и пр.), требующих изменения подходов к построению систем управления;

выход на рынок труда нового поколения людей (поколения 2000-х или так называемого «поколения Z»), выросших в обществе потребления; их представления о содержании работы, методах ее выполнения и вознаграждения отличаются от традиционно сложившихся в обществе в предыдущие периоды исторического развития, у них доминирует потребность в самореализации, присутствует непринятие авторитарного стиля управления;

изменение потребностей людей в сторону приоритизации потребностей эстетических и в самоактуализации, выражающееся в росте религиозных чувств и интереса к духовным практикам, что следует принимать во внимание при формировании корпоративной культуры организации;

процесс глобализации, обуславливающий увеличение скорости обмена информацией; транспортную доступность при производстве и реализации товаров, работ, услуг; усиление конкуренции за счет упрощения доступа к рынкам и соответствующий рост потребности в стратегическом управлении; усложнение систем управления в силу мультинациональности руководящего состава и сотрудников организации;

возрастание социальной напряженности как внутри организации, так и в обществе в целом в связи с дезинтеграцией, сопровождающей общественно-политические и социально-экономические условия жизнедеятельности, ростом социального неравенства, что требует пересмотра подходов к управлению конфликтами в организации, а в более широком смысле – трансформации всей системы управления, в том числе и государственного, на принципах социального партнерства, социальной ответственности и сотрудничества.

Представленный перечень причин не является исчерпывающим, он может быть дополнен в соответствии с национальными особенностями и имеющимся уровнем развития конкретного общества, отдельных государств и организаций. Тем не менее под действием таких причин происходит формирование новой парадигмы управления «Менеджмент 2.0» [13], согласно которой требуется переосмысление философии управления и менеджмента, отказ от иерархической структуры управления, изменение

системы мотивации в организации и формирование лидерской культуры, создание гибких систем управления, а также построение системы развития персонала как внутреннего фактора постоянного обновления в условиях общественно-политических, социально-экономических и организационных изменений.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Управление, зародившись как древнее искусство, прошло в своем развитии многотысячелетний путь, на протяжении которого теоретические взгляды на его природу, сущность, применяемые методы неоднократно трансформировались, преобразовав его (управление), в конечном итоге, в самостоятельную науку. Основы современного управления заложены еще в начале XX в., когда главной его целью было решение проблемы повышения эффективности за счет обеспечения согласованного, компетентного и результативного исполнения работниками своих обязанностей, для производства сложной продукции в значительных объемах. На этом этапе управление строилось на принципах бюрократии, с ее иерархической структурой, четко определенными ролями и тщательно составленными правилами и процедурами.

В настоящее время теоретические взгляды на управление продолжают трансформироваться под влиянием непрерывных изменений общественно-политических и социально-экономических условий в сторону дополнения действовавших ранее в организации принципов (иерархии, специализации, стандартизации, контроля и пр.) принципами социального партнерства, социальной ответственности и сотрудничества, учета особенностей поведения человека в организации и его влияния на эффективность, проектирования соответствующих требованиям времени систем управления, что обуславливает необходимость проведения дальнейших исследований современных теоретико-методологических разработок в области управления.

Список использованных источников

1. Афанасьев В.Я. Теория менеджмента: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. В.Я. Афанасьева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2016. – 665 с.
2. Вольская Е.М. Теоретические взгляды на развитие науки управления: первый этап / Е.М. Вольская // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2014. – Т. 10. – № 3. – С. 213-218.
3. Вольская Е.М. Теоретические взгляды на развитие науки управления: второй и третий этап / Е.М. Вольская // Экономика строительства и городского хозяйства. – 2016. – Т. 12. – № 2. – С. 69-74.
4. Дорофиев В.В. Научное обеспечение современного государственного управления / В.В. Дорофиев // Сборник научных работ. Серия «Государственное управление». Вып. 2: Экономика и управление народным хозяйством / ГОУ ВПО ДонГУУ. – Донецк: ДонГУУ, 2016. – С. 15-20.
5. Журавлева И.И. Формирование и развитие менеджмента / И.И. Журавлева // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2017. – № 1. – С. 38-44.
6. Запара Л.А. Основні підходи до управління: еволюція і перспективи / Л.А. Запара // АГРОСВІТ. – 2015. – № 20. – С. 16-22.
7. McGrath, R.G. Management's Three Eras: A Brief History [Электронный ресурс] / Rita Gunther McGrath // Harvard Business Review. – July 30, 2014. – Режим доступа: <https://hbr.org/2014/07/managements-three-eras-a-brief-history>. – (Дата обращения: 24.12.2018).
8. Olum, Y. Modern Management Theories and Practices [Электронный ресурс] / Yasin Olum. – 2004. – 25 p. – Режим доступа: loc.llas.ac.uk/lob/1510/standalone/theories.pdf. – (Дата обращения: 26.11.2018).

9. Пономарев М.А. Некоммерческие организации: сущность, формы, критерии и модели управления: монография / М.А. Пономарев. – Ростов н/Д.: Изд-во «Фонд науки и образования», 2015. – 210 с.
10. Rana Md. Masud Contemporary Theory of Management: A Comparative Study on Quantitative Approach, System Approach and Contingency Approach / Md. Masud Rana, Md. Julfikar Ali, Akash Saha // International Journal of Business and Management Invention. – May. 2016. – Volume 5. Issue 5. – P. 14-22.
11. Hodgetts R.M. Management: theory, process, and practice / Richard M. Hodgetts. – London: W.B.Saunders, 1975. – 603 p.
12. Адизес И. На пороге управленческой революции / И. Адизес // Harvard Business Review – Россия. – 16 февраля 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hbr-russia.ru/management/upravlenie-izmeneniyami/a18761>. – (Дата обращения: 30.11.2018).
13. Хэмел Г. Манифест лидера. Что действительно важно сейчас / Г. Хэмел. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 320 с.

УДК 005:005

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

ПОДГОРНЫЙ В.В.,

**д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры
экономики предприятия**

**ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»**

В статье обоснована структурная организация модели управления организацией, векторный метод регулирования управляющего воздействия, ситуационный подход как способ самоопределения руководства организации в отношении собственных принципов, решений и действий, реализуемых в тех или иных экономических условиях. Сформирована модель управления организацией, в основе которой положено взаимодействие процессов управления функционированием, развитием и трансформацией организации. Реализуемый в модели принцип векторного управления обеспечивает высокую точность регулирования управляющего воздействия и быструю реакцию внутреннего и внешнего характера на изменения среды функционирования. Своевременная реакция руководства организации на изменения фаз экономического цикла и соответствующих управленческих ситуаций обеспечивается сменой применяемой стратегии, что приводит к изменению характера управляющего воздействия и поддержанию требуемого уровня эффективности управления организацией.

Ключевые слова: концепция управления организацией; моделирование; управление функционированием организации; управление развитием организации; управление трансформацией организации.

The article substantiates structural organization of the model of an organization's management, mode of regulating the controlling impact, situational approach as the way of self-determining an organization's administration in reference to its own principles, decisions and actions which are to be implemented under these or those economic conditions. Model of an organization's management based on interacting processes of management of functioning, developing and transforming an organization is formed. Principle of vector management implemented in the model ensures high accuracy of regulating the controlling influence and quick response of inner and outer Character to changes of the functioning environment. Timely response of an organization's management

to alterations of phases of economic cycle and corresponding managerial situations is ensured by shifting the applied strategy that leads to changing the character of controlling impact and maintaining the necessary level of effectiveness of an organization's management

Keywords: *concept of an organization's management; modeling; management of an organization's functioning; management of an organization's development; management of an organization's transformation.*

Постановка проблемы. Глобализация, в качестве основных признаков которой выступают интеграция и унификация, является объективным процессом, постоянным фоном развития организаций. В ходе глобальной трансформации организациями приобретаются новые черты, соответствующие требованиям времени, происходят изменения требований к качеству производимой продукции, образцов поведения потребителей и рыночных потребностей.

Одним из парадоксов современности является то, что в условиях глобализации труднее адаптируются те предприятия, которые в течение длительного времени совершенствовали свою организацию, структуру и функционирование. У них всё предусмотрено, проконтролировано, упорядочено, но именно это и затрудняет приспособление к непостоянству внешних факторов. В глобальном окружении, характеризующимся всё большей изменчивостью, хозяйствующие субъекты должны научиться быть в необходимой степени эластичными и управлять изменениями. Поэтому для них значимой задачей сегодня является, с одной стороны, создание такой организации, продукты и услуги которой позволят эластично реагировать на потребности локальных клиентов, а с другой – одновременное развитие глобальной организационной культуры и глобальной сферы деятельности.

Для решения этой задачи необходимо преобразовать управление организацией в соответствии с соответствующей концепцией. Разработка и реализация данной концепции способствует системной реализации действий, направленных на обеспечение функционирования, развития и трансформации организации, посредством которых обеспечивается её успешная адаптация к нестабильным условиям объективно складывающейся глобальной реальности. Реализация концептуальной модели управления организацией будет способствовать устойчивому развитию организации, росту объёмов производства и реализации продукции и услуг.

Актуальность исследуемой проблемы. В научной литературе решению проблемы эффективности управления организацией посвящено большое количество работ, среди которых представляется целесообразным выделить работы российских и зарубежных исследователей: Р. Акоффа [1, с.326], П.Ф. Друкера [2, с.125], В.И. Малюка [3, с.169], И.В. Мостового [4, с.129], А.С. Ореховой [5, с.68], Н.В. Угрюмова [6, с.23], Ю.В. Подповетной [7, с.36] и др.

Указанные работы отражают общепринятые подходы к решению проблемы эффективности управления организацией, суть которых заключается в следующем. Отправной точкой в исследованиях является концепция развития конкурентных способностей организации, в рамках которой особое внимание исследователи акцентируют на содержании организационных способностей, их составе, истоках (компетенциях), путях развития способностей, подходам к их оценке.

Разрабатывая это направление, исследователи уделяют особое внимание совершенствованию деловой среды, которая меняется под воздействием двух групп факторов: совершенствование законодательства в сфере экономики, включая нормативные правительственные акты, и совершенствование управления предприятиями. При этом отмечается, что динамичные изменения рыночного окружения заставляют организацию менять набор способностей для обеспечения успешной работы в такой среде.

Способности означают производство продукта, с помощью которого можно расширить продажи и потеснить конкурентов. Для создания нового набора способностей необходимо расширение набора сценариев поведения организации, которое складывается из новых действий руководителей, причём таких, которые до этого они не могли выполнять. Выпуск конкурентоспособной продукции, обеспечивающей рыночный успех, формирует опыт умелого применения ресурсов. Последний является компетенцией высшего руководства, которая включает разработку стратегического плана, привлечение необходимых ресурсов, умелое их объединение и организация всей деятельности с высокой эффективностью.

Вместе с тем, имеющая место недобросовестная конкуренция приводит к формированию отрицательного опыта управления организацией, использование которого чревато потерей конкурентных позиций в результате принятия неэффективных управленческих решений. Организация должна иметь в своём арсенале модель эффективного управления, которая позволяла бы руководству принимать обоснованные и целесообразные решения в любой управленческой ситуации, которая складывается под воздействием меняющихся фаз экономического цикла.

Представляется, что предложенные подходы не могут решить проблему эффективности управления организацией, они лишь усугубляют нарастающее противоречие: происходит накопление интеллектуального потенциала и его возможностей в управленческой деятельности, однако мир переживает до сих пор системный кризис управления, который угрожает всей планете. Управление организацией представляет собой многоаспектное явление, требующее комплексного междисциплинарного подхода к решению проблемы его эффективности. При этом значимым условием эффективности является обеспечение синергии управляющего воздействия на всех уровнях управленческой иерархии, что достигается посредством разработки единого универсального подхода к управлению организацией, который составляет основу концепции управления организацией.

Всё это подводит к выводу о необходимости обоснования методологических основ концепции управления организацией, отражающей определённый способ представления, понимания, руководящей идеи управления, прогрессивной по своему характеру. В этой связи разработка методологических основ концепции управления организацией в условиях глобальных трансформаций является актуальной проблемой, требующей неотложного решения.

Изложение основного материала исследования. Для формирования методологических основ концепции управления организацией необходимо проанализировать новые научные модели управления организацией, выявить их достоинства и недостатки. Это даст возможность сформировать оптимальную с точки зрения структурной организации модель управления организацией (табл. 1).

Результаты анализа видов управления организацией дают основания утверждать, что ни один из них не даёт исчерпывающего ответа на вопрос, какой же должна быть структурная организация модели управления организацией и как обеспечить эффективное взаимосвязанное функционирование, развитие и трансформацию организации.

Основная задача руководства состоит в создании требуемых условий для устойчивого развития организации и роста объёмов производства и реализации продукции. Решение этой задачи предполагает принятие соответствующих мер, направленных на поддержание функциональности организации, её эволюции и способности адаптироваться к постоянным изменениям внешней среды. В этой связи в управлении организацией следует различать управление функционированием, развитием и трансформацией организации. Поэтому для обоснования методологических основ концепции управления организацией необходимо сформулировать базовую идею,

раскрывающую содержание концептуального подхода к управлению организацией, реализация которого предполагает синергию трёх основных процессов:

использование имеющегося у организации потенциала на ранее достигнутом уровне (управление функционированием организации);

увеличение потенциала организации и роста уровня его использования (управление развитием организации);

формирование экономической среды, определяющей адекватное поведение организации и успешную её адаптацию к изменениям внешней среды (управление трансформацией организации).

Таблица 1

Логика анализа видов управления организацией

№ пор.	Название	Характеристика	Достоинства	Недостатки
1	2	3	4	5
1	Организация, ориентированная на предвидение	Может обеспечивать быстрые, независимые и ответственные действия своих работников только тогда, когда всё более чёткое, дальновидное практическое предвидение будет служить общей базой для принятия решений, представлять для работников ту цель, на достижение которой они могут сосредоточить свои усилия	Позволяет значительно сократить время на подготовку управленческих решений и повысить их результативность	Зависимость от результата от профессионализма разработчиков прогнозов и лиц, реализующих результаты исследований
2	Интегрированная организация с перекрещивающимися функциями	Представляет собой традиционную функциональную организацию, охватывающую такие отдельные сферы, как маркетинг, производство, научные исследования, опытно-конструкторские разработки и др.	Самостоятельность формируемых временных коллективов в решении всех вопросов, необходимых для выполнения поставленных задач	Аккумуляция на верхнем уровне полномочий по решению не только стратегических, но и множества оперативных задач
3	Упрощённая и уполномоченная организация	По мере того, как организация становится более упрощённой и менее иерархической, она уполномочивает работников принимать на себя большую ответственность и работать более независимо	Возросший интерес, вовлечённость и ответственность работников	Высокие требования к руководителю, который должен иметь обширные разносторонние знания и опыт по всем функциям управления и сферам деятельности. Игнорирование планирования
4	Глобальная организация	Рост производственных и технологических возможностей во всём мире, всеобщность потребительских и ресурсных рынков требуют глобальной организации действий. Предприятие не может только производить или экспортировать товары в другие страны. Оно должно иметь глобальную стратегию, которая позволяет действовать в ряде стран на любой стадии цепочки по созданию добавленной стоимости	Наличие возможности действовать в ряде стран на любой стадии цепочки по созданию добавленной стоимости за счёт того, что людские ресурсы, финансы, сырьё могут быть найдены в любой части мира	Зависимость от условий конкуренции и окружающей среды в каждой стране в процессе достижения единства действий во всех странах

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
4	Глобальная организация	Рост производственных и технологических возможностей во всём мире, всеобщность потребительских и ресурсных рынков требуют глобальной организации действий. Предприятие не может только производить или экспортировать товары в другие страны. Оно должно иметь глобальную стратегию, которая позволяет действовать в ряде стран на любой стадии цепочки по созданию добавленной стоимости	Наличие возможности действовать в ряде стран на любой стадии цепочки по созданию добавленной стоимости за счёт того, что людские ресурсы, финансы, сырьё могут быть найдены в любой части мира	Зависимость от условий конкуренции и окружающей среды в каждой стране в процессе достижения единства действий во всех странах
5	Сетевая организация	Предприятия заключают договоры с другими предприятиями для выполнения определённых функций посредством перераспределения ресурсов или создания стратегических союзов. Покупатели и поставщики также будут являться частью этой сети	Повышенная гибкость реагирования на постоянно меняющиеся условия рыночной среды	Отсутствует непосредственный контроль деятельности контрагентов со стороны предприятия
6	Организация, основанная на информационной технологии	Предприятие в этом случае в значительной степени зависит от информационных технологий в интересах повышения эффективности операций и принимаемых решений, достижения устойчивых конкурентных преимуществ на рынке	Экономия времени и ресурсов, более полная реализация творческого потенциала организации	Зависимость от технического состояния компьютерных устройств и других механизмов, от информационной инфраструктуры
7	Организация, ориентированная на акционера	Руководители уделяют преимущественное внимание своим акционерам, но интересы других держателей капитала также обретают значительный вес в корпоративном управлении. Предприятие играет более активную роль в поддержке культурных и других традиционных неприбыльных организаций. Возрастает значимость вопросов этики ведения бизнеса в других странах. Требуется выработка определённых мировых стандартов для глобальной корпорации	Вовлечение сотрудников и внешней среды в жизнедеятельность организации в виде интеллектуального капитала и энергии и других форм	Возможно рассогласование интересов акционеров, требующих увеличения дивидендов, руководителей, заинтересованных в увеличении ликвидных активов и персонала, ожидающего повышения заработной платы
8	Гибкие, адаптивные и обучающиеся организации	Адаптивность обеспечивается целенаправленным обучением и тренировкой работников, включением самоанализа в процесс деятельности. Частью обучающейся системы организации становится последовательное экспериментирование, применение соответствующих средств оценки деятельности	Постоянное совершенствование не только профессиональных навыков сотрудников организации, но и личности в целом. Формируется и развивается мотивация работников к совместной работе	Высокие требования личного характера к участникам организации и вытекающие отсюда кадровые проблемы

Управление функционированием, развитием и трансформацией организации являются ключевыми процессами, обеспечивающими достижение тактической и стратегической целей управления организацией – устойчивого развития организации и роста объёмов производства и реализации продукции. Содержание базовой идеи и особенности методологии требуют рассмотрения управления организацией с трёх позиций:

управление организацией как система (структурная организация – системный подход);

управление организацией как процесс векторного управления (способ регулирования управляющего воздействия – процессный подход);

управление организацией как процесс разрешения управленческих ситуаций (ситуационный подход как способ самоопределения руководства организации в отношении собственных принципов, решений и действий, реализуемых в тех или иных условиях социальной действительности).

Для структуризации модели управления организацией необходимо выбрать такой метод моделирования, который бы обеспечил создание максимально приближённой к идеальной с точки зрения структурной организации модели управления организацией и условий функционирования, развития и трансформации организации. Исследование существующих методов показало, что оптимальным вариантом в данном случае является метод системной идентификации исследуемых объектов. Применение этого метода даёт возможность описать и объяснить целостность управления организацией, представив его в виде определённой системы, обладающей свойством трёхмерности структуры, взаимосвязанности и взаимозависимости составляющих её элементов с обязательными внутренним и внешним контурами для обеспечения обратной связи в системе [8, с.45].

Руководствуясь логикой данного метода моделирования, управление организацией можно представить как структурную организацию деятельности органов управления организацией, обладающих организационным влиянием и властью, по управлению функционированием, развитием и трансформацией организацией для осуществления организационного регулирования и установления организационного порядка с целью обеспечения устойчивого развития организации, роста объёмов производства и реализации продукции (рис. 1).

Системообразующим элементом модели управления организацией является организационное влияние, которое представляет собой воздействие органов управления для осуществления соответствующих изменений с целью консолидации усилий и действий работников в направлении устойчивого развития. Люди являются рациональными в способе, которым они перерабатывают информацию, и мотивированными уделять внимание сообщениям, усваивать его содержание и встраивать в свои установки. Поэтому органы управления организацией должны вызывать доверие и быть привлекательным коммуникатором эффективно организованных сообщений уязвимой или подверженной влиянию аудитории – работникам организации. А это возможно только в том случае, если органы управления организацией обладают организационной властью.

Организационная власть представляет собой одну из форм управления организационными процессами, при которой согласованность совместной деятельности людей достигается посредством подчинения их единому управляющему началу. Руководство организации, выступающее в качестве этого начала в силу присущих ему определённых качеств и выполняемых функций, должно обладать авторитетом, который лежит в основе организационной власти.

Организационная власть не возникает сама по себе, она как разновидность общественной силы есть результат соглашения. Её назначение состоит в точном выполнении обязанностей и функций, вытекающих из этого соглашения. С этой позиции организационная власть вторична по отношению к организации, она – её порождение, носящее инструментальный характер и служащее средством упорядочивания организационных отношений в результате осуществления управления функционированием, развитием и трансформацией организации.

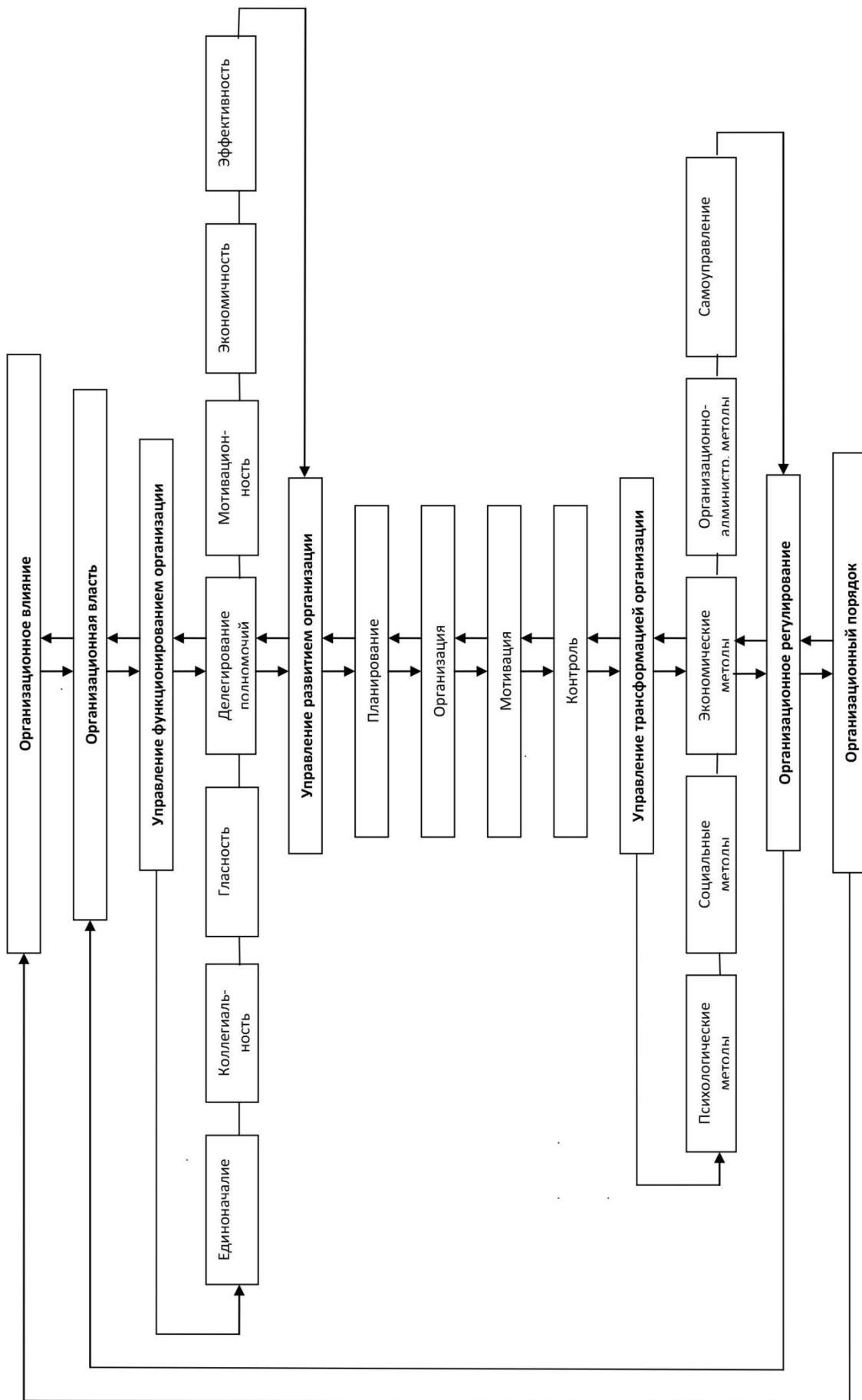


Рис. 1. Логическая схема структурной организации модели управления организацией

Управление функционированием организации призвано обеспечивать использование имеющегося у неё потенциала на уже достигнутом уровне. Его объектом служит процесс жизнедеятельности организации и обеспечивающий его процесс реализации управленческих решений, осуществляемый через аппарат принуждения, включающий административно-организационную, предпринимательскую и производственную власть, исходя из всеобщих интересов и особенностей существующего административно-юридического порядка.

Управление функционированием организации ориентировано на настоящее. Оно должно обеспечивать адекватное понимание потребностей (не только тех, которые уже проявили себя, но и тех, которые актуализируются в будущем) и возможностей развития, постановку ясных и реалистичных целей, выбор рациональных способов их достижения, заинтересованность организации в достижении целей развития, надёжный контроль над ходом преобразовательной деятельности и своевременное принятие решений.

Управление функционированием организации, выполняющее роль принципиальной основы модели управления организацией, реализуется на основе принципов управления – единоначалие, коллегиальность, гласность, делегирование полномочий, мотивационность, экономичность, эффективность. Однако применение этих принципов на практике способствует становлению жёсткой бюрократической структуры управления, которая является тормозом на пути социального и технического прогресса. По этой причине само по себе управление функционированием не способно обеспечить управлению организацией должной гибкости и, соответственно, эффективности. В этом случае целесообразен переход (на основе делегирования полномочий нижестоящим уровням управления) к управлению развитием, посредством осуществления которого требуемая гибкость и эффективность может быть обеспечена [9, с.58].

Управление развитием призвано обеспечивать наращивание потенциала организации и повышение уровня его использования за счёт освоения новшеств в ходе взаимодействия его составляющих – организационной идеологии, организационной культуры, управленческой деятельности, стратегии организации, регулирования экономики организации, экономики организации и организационной системы (организации). Ориентированное на будущее управление развитием организации представляет собой часть осуществляемой в нём управленческой деятельности, в которой посредством планирования, организации, мотивации и контроля процессов разработки и освоения новшеств обеспечивается целенаправленность организационной деятельности по наращиванию производственного потенциала организации, повышению уровня её использования и, как следствие, получение качественно новых результатов организационной деятельности.

Включение управления развитием в состав структурной организации модели управления организацией обосновано ещё и тем, что, планируя и реализуя устойчивое развитие организации, руководство управляет её эволюцией, и та организация, которая быстрее эволюционирует, выигрывает в конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынках. Управление развитием организации способствует соединению непрерывного обучения и развития человеческого капитала, что позволяет выделить устойчивое развитие организации наряду с ростом объёмов производства и реализации продукции в виде одного из главных критериев управления организацией [10, с.128].

В модели управления организацией управление развитием играет роль организующего центра, выполняя при этом ряд функций:

1. Планирование. Предполагает оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленных целей, деятельность как совокупность процессов, связанная с постановкой целей и задач, а также действий руководства организации в будущем.

2. Организация. Обеспечивает целевое объединение ресурсов, составная часть (функция) управления, суть которой заключена в координации действий отдельных элементов организации, достижения взаимного соответствия функционирования её частей.

3. Мотивация. Представляет собой побуждение к действию, динамический процесс физиологического и психологического плана, управляющий организационным поведением, определяющий его направленность, организованность, актуальность и устойчивость, способность общества через труд удовлетворять свои потребности.

4. Контроль. Это управленческая функция, задачей которой является количественная и качественная оценка и учёт результатов развития организации, процесс, обеспечивающий достижение страной поставленных целей.

Реализация данных функций создаёт организационные предпосылки для управления трансформацией организации, которое представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов концептуального, организационного, общего, нормативного, функционального, экономического управления и самоуправления, функционирование которых направлено на формирование организационной среды с целью оптимизации организационного поведения в ответ на динамично меняющиеся ситуативные переменные и адаптации организации к внешней среде.

Управление трансформацией, являющееся методической основой модели управления организацией, предполагает использование комплекса взаимосвязанных методов, которые определяются как совокупность приёмов и способов воздействия на организацию для достижения поставленных целей. К ним относятся:

1. Психологические методы. Сориентированы на установку организационных взаимоотношений. Предметом воздействия в данном случае выступают психологические процессы на уровне персонала.

2. Социальные методы. Направлены на повышение социальной активности организации.

3. Экономические методы. Связаны с достижением экономических целей управления с использованием экономических законов и категорий рыночной экономики.

4. Организационно-административные методы. Оказывают открытое воздействие на организацию через приказы, распоряжения, оперативные указания, отдаваемые письменно или устно, надзор за их выполнением, систему административных орудий поддержания трудовой дисциплины и т.д. Главная задача состоит в координации действий организации.

5. Самоуправление. Представляет собой процесс превращения организации из предмета управленческой работы в её субъект. Способствует формированию максимально благоприятных условий для реализации потенциала организации, повышая тем самым эффективность всего управленческого процесса.

В управленческой практике одновременно применяются различные методы и их комбинации, органически дополняющие друг друга и находящиеся в состоянии динамического равновесия.

Управление трансформацией создаёт необходимые предпосылки для организационного регулирования, представляющего собой совокупность средств и методов, при помощи которых организация в лице организационных институтов направляет и координирует поведение работников, обеспечивая их взаимодействие и согласование интересов. Организационное регулирование – это, прежде всего, результат самоуправления, отражающего состояние, при котором субъект (руководство) и объект (организация) управления организацией совпадают. При этом обеспечивается такой характер организационных процессов, при которых не происходит непосредственного контроля над ними. Руководство и организация становятся единым целым в процессе решения проблем, связанных с управлением организацией. Это позволяет добиться

желаемого соответствия между поведением руководства и действиями организации, их интересами, целями и задачами, вытекающими из наличествующих в организации объективных возможностей.

Организационное регулирование необходимо для установления организационного порядка, который должен соответствовать приказам, указаниям, решениям, обращённым к отдельным индивидам или установленным правилам, нормам поведения, обращённым ко всем членам организации или её отдельным группам сразу.

Организационный порядок представляет собой упорядоченное соответствие определённой модели поведения и различных групп организации и их действий организационным нормам. Наличие организационного порядка позволяет обеспечивать воспроизводящееся во времени равновесие и предсказуемость организационных процессов, что является необходимым условием устойчивого развития организации и роста объёмов производства и реализации продукции.

Под устойчивым развитием организации понимается стабильное во времени увеличение показателей его человеческого, культурного, финансового, нормативного, производственного, экономического и социального развития, обеспечивающее ему способность сохранять приемлемый для организации уровень социального благосостояния в условиях глобальной нестабильности.

В свою очередь устойчивое развитие является неперенным условием роста объёмов производства и реализации продукции, предполагающих степень удовлетворения рыночных потребностей.

Глобальная нестабильность оказывает непосредственное влияние на глубину и продолжительность фаз экономического цикла. Это, в свою очередь, приводит к возникновению различных управленческих ситуаций, которые требуют своего разрешения посредством применения соответствующей стратегии – интегрированной модели действий, предназначенных для достижения целей руководства организации. Последовательная смена управленческих ситуаций требует изменения средств их разрешения – стратегий, что в свою очередь приводит к изменению характера управляющего воздействия. В данном случае речь идёт о регулировании управляющего воздействия способом векторного управления, осуществляемого посредством применения той или иной стратегии в ответ на изменения фаз экономического цикла и управленческих ситуаций.

Векторное управление представляет собой способ управления, который позволяет независимо и практически безинерционно регулировать направление управляющего воздействия. В общем виде под векторным управлением понимается взаимодействие управляющей подсистемы (руководства) с так называемым пространственным вектором, который связан с управляемой подсистемой – организацией. Основными достоинствами управления организацией векторного типа является высокая точность регулирования управляющего воздействия и быстрая реакция внутреннего и внешнего характера на изменения среды функционирования.

Для осуществления векторного управления необходимо обладать оперативной и достоверной информацией об изменении фаз экономического цикла и о характере возникающих в соответствии с этим управленческих ситуаций, каждая из которых имеет вполне конкретное содержание и способ её разрешения посредством применения того или иного вида стратегии. Данная взаимосвязь представлена в таблице 2.

Поэтому реализация способа векторного управления требует непрерывного отслеживания динамики изменения фаз экономического цикла. Чем выше уровень оперативности такой информации, тем более обоснованными являются принимаемые управленческие решения и более адекватной является реакция органов управления организацией на изменение управленческой ситуации, выраженная в изменении их плана действий по достижению целей, что выражается в переходе от одной стратегии к другой и соответствующем изменении характера управляющего воздействия (рис. 2).

Таблица 2

Логика взаимосвязи фаз экономического цикла, управленческих ситуаций и стратегий

Фазы экономического цикла	Характеристика текущей управленческой ситуации	Стратегия, обеспечивающая разрешение управленческой ситуации
1. Пик	1. Инновационное развитие организации	1. Инновационная стратегия
2. Рецессия	2. Увеличение рисков, препятствующих инновационному развитию организации	2. Стратегия стабильности
	3. Дефицит ресурсов	3. Стратегия сокращения
3. Депрессия	4. Оптимизация институциональной среды	4. Стратегия выживания
	5. Адаптация промышленного производства	5. Стабилизационная стратегия
4. Экспансия	6. Освоение новых рынков	6. Наступательная стратегия
	7. Экономический рост	7. Стратегия роста

Основным фактором, влияющим на выбор метода решения ситуационных задач управления организацией, является объём знаний о самой ситуации и путях её разрешения. Достаточное понимание сути текущей управленческой ситуации даёт анализ фаз экономического цикла, которые проходит организация в процессе своего функционирования, развития и трансформации (рис. 3).

Данные анализа позволяют:

исследовать причины и источники возникновения управленческой ситуации и определить на основе этого объекты, на которые должно быть направлено управленческое воздействие с целью разрешения управленческой ситуации;

разработать методы формирования процедур управления организацией;

выявить последовательность, объём и содержание соответствующих информационных процессов.

Полученная в результате проведения анализа информация позволяет очертить общие контуры процесса разрешения управленческой ситуации и осуществить выбор соответствующей стратегии.

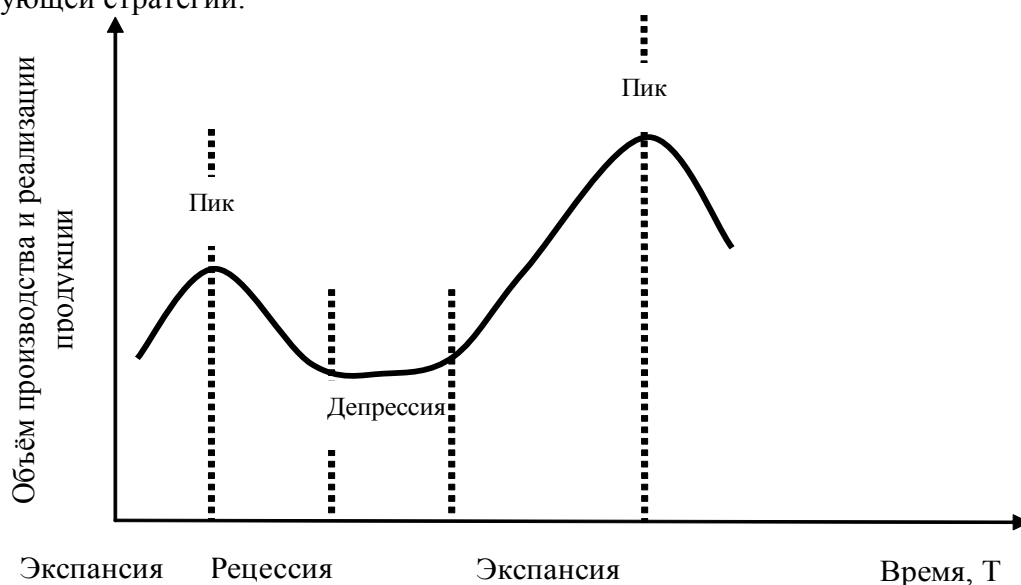


Рис. 3. Фазы экономического цикла организации

1. Управление, ориентированное на инновационное развитие (инновационная стратегия). 2. Управление, ориентированное на стабильное развитие производства (стратегия стабильности). 3. Управление, ориентированное на минимизацию объёмов производства (стратегия сокращения). 4. Антикризисное управление (стратегия выживания). 5. Управление, ориентированное на адаптацию производства (стабилизационная стратегия). 6. Управление, ориентированное на увеличение деловой активности (наступательная стратегия). 7. Управление, ориентированное на рост объёмов производства и реализации продукции (стратегия роста).

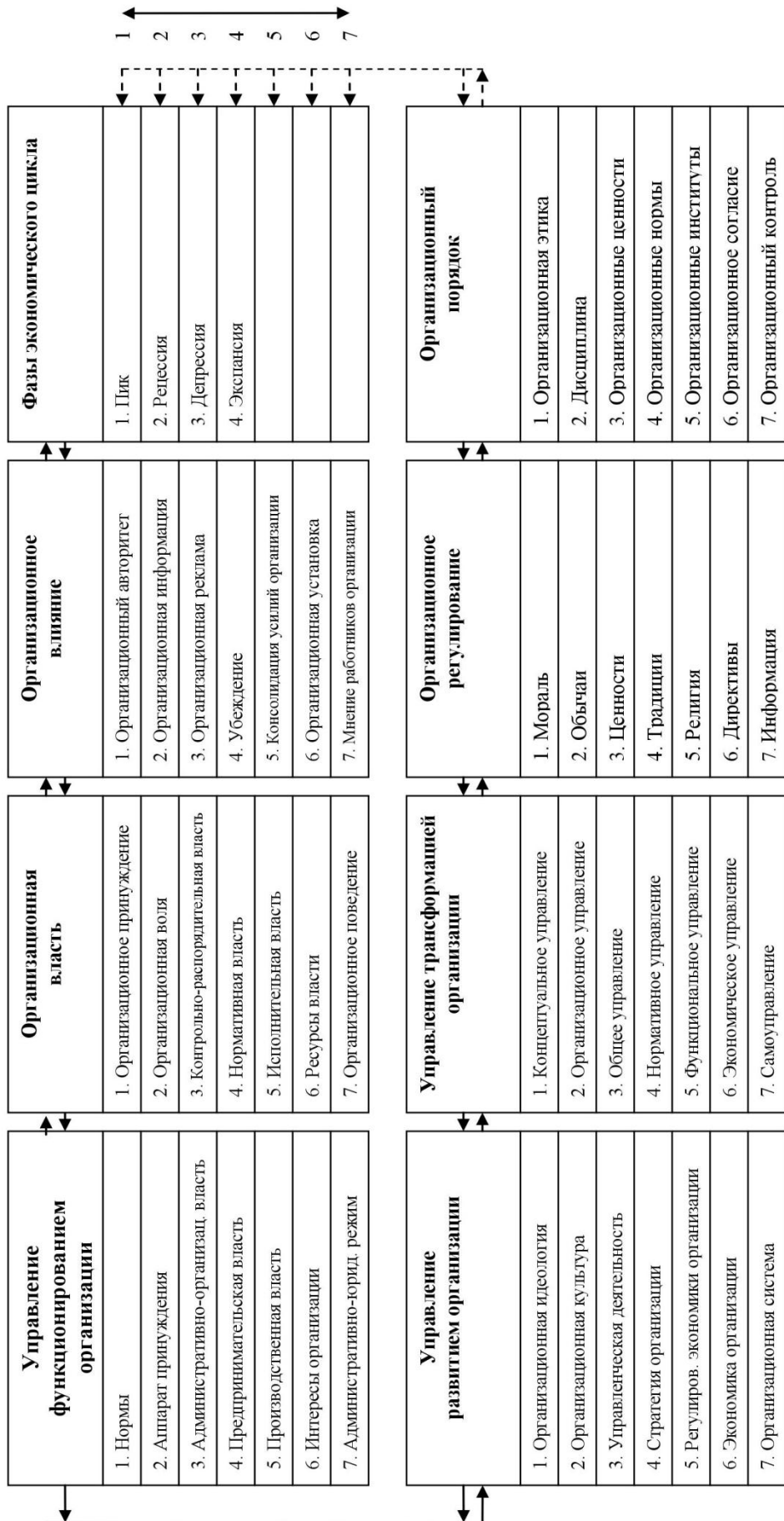


Рис. 2. Контуры управления организацией

Выбор стратегии может быть осуществлён из числа следующих основных её видов:

1. Инновационная стратегия. Применяется в пиковой фазе, которую проходит экономика организации в результате циклической динамики. Пик соответствует периоду, в течение которого реальный выпуск достигает своего максимального значения. Это период развития организации, который обеспечивает условия для повышения объёмов производства и сбыта продукции организации посредством активизации инновационной деятельности в результате применения инновационной стратегии. Эта стратегия направлена на реализацию плана действий руководства организации, обеспечивающих создание благоприятных условий для роста производительности труда и социального благосостояния работников предприятия, укрепления позиций организации, удовлетворения рыночных потребностей и достижения поставленных целей (управление, ориентированное на инновационное развитие).

2. Стратегия стабильности. Необходимость в этой стратегии возникает при увеличении рисков, связанных с вхождением экономики организации в фазу рецессии. В этот период, характеризующийся слабым, но неуклонным ухудшением экономических показателей, прежде всего снижением объёмов производства и реализации продукции, формируется сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий. Осуществление данной стратегии позволяет сосредоточиться на существующих направлениях развития производства и сохранить конкурентные позиции на внутреннем и внешнем рынках (управление, ориентированное на стабильное развитие промышленного производства).

3. Стратегия сокращения. Для фазы рецессии характерно возникновение и последующий рост дефицита ресурсов для обеспечения выпуска инновационной продукции, необходимость в которой в этой фазе резко возрастает. Это обуславливает необходимость ответных действий со стороны руководства организацией. В этом случае актуализируется стратегия сокращения, которая представляет собой манёвр в нестабильный период, когда преследуемые цели устанавливаются ниже достигнутого уровня (управление, ориентированное на минимизацию объёмов производства).

4. Стратегия выживания. В фазе депрессии руководству организации необходимо провести оптимизацию нормативной среды, в результате которой совокупность организационных правил, образующая базис для производства и реализации продукции, будет кардинально изменена. В этих условиях обоснованным является применение стратегии выживания, представляющей собой антикризисную, чисто оборонительную стратегию, необходимость в которой возникает в случае достаточно ощутимого расстройств экономической деятельности организации (антикризисное управление).

5. Стабилизационная стратегия. В завершающей стадии фазы депрессии производство начинает адаптироваться к новым условиям хозяйствования. Организация, выполняя установленные правила, начинает приспосабливаться к новой хозяйственной реальности, сформировавшейся в результате воздействия кризиса и введения руководством организации новых «правил игры». В этом случае характерным для организации является наличие объективных трудностей и проблем в процессе их выхода на осваиваемые рынки сбыта продукции и утверждения новых хозяйственных связей. Поэтому здесь необходима активизация действий в этом направлении со стороны руководства организации, что приводит к актуализации стабилизационной стратегии, направленной на достижение раннего выравнивания уровня объёмов производства и реализации продукции с последующим их повышением. В данном случае руководство организации сосредотачивается на существующих направлениях развития производства, устанавливая цели от достигнутого (управление, ориентированное на адаптацию производства).

6. Наступательная стратегия. В результате применения руководством вышеперечисленных стратегий экономика организации входит в фазу экспансии, для которой характерен рост деловой активности. Экономика набирает высокие темпы, экономическое развитие организации получает постоянное ускорение. Главная задача руководства организации в этот период заключается в

обеспечении целесообразной экономической свободы с целью осуществления возможностей структурных подразделений реализовать свои интересы путём активной деятельности в производстве и реализации продукции. Данная задача решается посредством применения наступательной стратегии, направленной на занятие лидирующих позиций на внутреннем и внешнем рынках и на борьбу с конкурентами, занимающими лидирующие позиции на рынках (управление, ориентированное на увеличение деловой активности).

7. Стратегия роста. Фаза экспансии, связанная с вводом в действие новых видов продукции и модернизацией существующих, ростом объёмов производства, рабочих мест, инвестиций, заработной платы работников организации, повышением спроса и цен, заканчивается бумом – периодом укомплектованности действующего производства рабочими местами и перегрузки производственных мощностей. Во время бума уровень цен, ставка заработной платы и процентная ставка очень высоки. В этом случае целесообразно применение стратегии роста, направленной на обеспечение постоянного превышения уровня предыдущего периода, что выражается в диверсификации производства, росте его присутствия на внутреннем и внешнем рынках, увеличении объёмов производства и реализации продукции, валового дохода и т.д. (управление, ориентированное на рост объёмов производства и реализации продукции).

Осуществляемый в процессе регулирования управляющего воздействия руководства организации постоянный переход от одной альтернативной стратегии к другой оптимизирует процесс принятия решений в соответствии с изменениями внешней среды, меняя тем самым характер управляющего воздействия, и позволяет поддерживать эффективность управления организацией на требуемом уровне. Это обеспечивает достижение руководством и организацией совместных желаемых целей (табл. 3).

Выводы. Таким образом, применение управления организацией векторного типа, учитывающее изменение фаз экономического цикла, управленческих ситуаций и соответствующих стратегий, определяет смену характера управляющего воздействия, что позволяет руководству управлять по обстоятельствам (осуществлять ситуационное управление) и тем самым поддерживать требуемый уровень эффективности управления организацией. Следствием реализации такого подхода к управлению организацией является достижение руководством тактической и стратегической целей – устойчивое развитие организации и рост объёмов производства и реализации продукции.

Научная значимость исследования состоит в:

разработке методологических основ концепции управления организацией, отражающей определённый способ представления, понимания, руководящей идеи управления организацией, состоящей в представлении его в качестве системы (структурная организация), процесса векторного управления (способ регулирования управляющего воздействия) и процесса изменения характера управляющего воздействия в ходе разрешения управленческих ситуаций с помощью соответствующих стратегий (ситуационный подход);

обосновании методологии формирования структурной организации модели управления организацией, сущность которой заключается в изменении общепринятого подхода, а именно переходе от методов локального воздействия, составляющих основу общепринятых видов управления организацией, к методам, применение которых обеспечивает возможность успешной адаптации организации к изменениям внешней среды посредством формирования организационной среды, способствующей формированию и реализации требуемой линии организационного поведения, осуществляемого в соответствии с изменением фаз экономического цикла, текущих управленческих ситуаций и соответствующих стратегий;

формировании модели управления организацией, которая отвечает её стратегическому курсу, направленному на распространение влияния на внутренний и внешний рынки с помощью своего продукта, альтернативных стратегий, обеспечивающих конкурентные преимущества, успешное противостояние внутренним и внешним угрозам и создание условий для социального успеха организации.

Таблица 3

Технология поддержки эффективности управления организацией (ситуационный подход)

Фазы экономического цикла	Текущие управленческие ситуации	Вид стратегии	Управление организацией					Организационное регулирование	Организационный порядок
			Организационное влияние	Организационная власть	Управление функционированием организации	Управление развитием организации	Управление трансформацией организации		
1. Пик	1. Инновационное развитие организации	1. Инновационная стратегия	1. Управление, ориентированное на инновационное развитие						
	2. Увеличение рисков, препятствующих инновационному развитию организации	2. Стратегия стабильности	2. Управление, ориентированное на стабильное развитие производства						
	3. Дефицит ресурсов	3. Стратегия сокращения	3. Управление, ориентированное на минимизацию объёмов производства						
3. Депрессия	4. Оптимизация институциональной среды	4. Стратегия выживания	4. Антикризисное управление						
	5. Адаптация производства	5. Стабилизационная стратегия	5. Управление, ориентированное на адаптацию производства						
	6. Освоение новых рынков	6. Наступательная стратегия	6. Управление, ориентированное на увеличение деловой активности						
4. Экспансия	7. Экономический рост	7. Стратегия роста	7. Управление, ориентированное на рост объёмов производства и реализации продукции						
	1. Пик	1. Инновационное развитие организации	1. Инновационная стратегия	1. Управление, ориентированное на инновационное развитие					
.....

Практическое значение полученных результатов заключается в разработанных методических подходах и обоснованных теоретических положениях, изложенных в исследовании и доведённых до уровня практических рекомендаций. Они представляют собой методическую базу по разработке концепции управления организацией и могут быть использованы при модернизации модели управления организацией, разработке и усовершенствовании нормативных документов на уровне организации.

Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка составляющих моделей управления функционированием, развитием и трансформацией организации, а также выявление возможностей реализации предложенной модели управления организацией в условиях Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
2. Друкер П.Ф. Эффективный управляющий / П.Ф. Друкер; [пер. с англ. А. Мкервали]. – М.: Бук Чембер Интернешнл: Остожье, 1994. – 267 с.
3. Малюк В.И. Проблемы оценки эффективности управления предприятием / В.И. Малюк // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2015. – № 4 (223). – С. 167-174.
4. Мостовой И.В. Управление организацией в условиях социальных изменений / И.В. Мостовой // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. – 2005. – № 95 (13). – С. 126-131.
5. Орехова А.С. Обеспечение эффективности управления деятельностью предприятия / А.С. Орехова, М.А. Соколов // Транспортное дело России. – 2012. – № 6. – С. 67-70.
6. Угрюмова Н.В. Управление организацией: системный подход к оценке эффективности / Н.В. Угрюмова, Ш.Э. Валиев // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2017. – № 1 (19). – С. 20-26.
7. Подповетная Ю.В. Актуальные направления повышения эффективности управления предприятием / Ю.В. Подповетная // Управление в современных системах. – 2017. – № 5 (16). – С. 33-38.
8. Подгорный В.В. Моделирование – главный принцип структурирования управления социальным развитием общества / В.В. Подгорный // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 2. – С. 40-48.
9. Виттих В.А. Эволюционное управление сложными системами / В.А. Виттих // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2000. – № 1. – С. 53-65.
10. Сухарев М.В. Эволюционное управление социально-экономическими системами: монография / М.В. Сухарев. – Петрозаводск: КарНЦ, 2008. – 258 с.

УДК 65.011

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

ПРИПОТЕНЬ В.Ю.,
д-р экон. наук, доцент
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский
государственный технический
университет»

В статье раскрывается содержание понятий «корпоративная социальная ответственность» и «социальное предпринимательство», устанавливается взаимосвязь между ними; выделяются преимущества и возможности социального предпринимательства, определяются перспективы его развития в стране. Осуществлён анализ зарубежного опыта механизма поддержки развития корпоративной социальной ответственности в социальном предпринимательстве. Приведены отдельные показатели развития социальных предприятий в разных странах.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, корпоративная социальная ответственность, социальные предприятия, механизм, общественная польза, общественные отношения

The article reveals the content of the concepts «corporate social responsibility» and «social entrepreneurship», establishes the relationship between them; the advantages and opportunities of social entrepreneurship are highlighted, the prospects for its development in the country are determined. The analysis of foreign experience of the mechanism of supporting the development of corporate social responsibility in social entrepreneurship has been carried out. Some indicators of the development of social enterprises in different countries are given.

Keywords: social entrepreneurship, corporate social responsibility, social enterprises, mechanism, public benefit, social relations

Постановка задачи. Активизация развития социального предпринимательства в Европе (Великобритания, Польша, Италия и др.), в странах Северной и Южной Америки (США, Канада, Бразилия), в азиатских странах (Южная Корея, Япония, Тайвань) приходится на 90-е годы прошлого века. Однако до сих пор результаты их деятельности ни в одной стране не стали объектом официальной статистики. Это обусловлено неопределённостью статуса социальных предприятий и социального предпринимательства, чрезвычайно широким спектром сфер и форм их деятельности, различными подходами к пониманию их сущности. Поэтому для выявления оптимального механизма поддержки развития корпоративной социальной ответственности в социальном предпринимательстве необходим анализ зарубежного опыта.

Актуальность исследуемой проблемы. Отсутствие официальной статистической информации о социальных предприятиях затрудняет анализ состояния и тенденций развития этой специфической формы организации предпринимательской деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Большой вклад в становление, развитие и исследование региональных особенностей социально ответственного подхода, определения групп заинтересованных сторон, их роли во внедрении принципов корпоративной социальной ответственности на предприятии внесли отечественные и зарубежные учёные, а именно: И. Акимова, Ю. Благов, Т. Бредгард, П. Друкер, Ф. Евдокимов, А. Кэрролл, Ф. Котлер, С. Литовченко и другие [1; 2; 3; 4; 13]. Однако в научной литературе не существует единого мнения относительно базовых составляющих концепции корпоративной социальной ответственности, их иерархической подчинённости, влияния на конкурентные позиции предприятия на рынках и общие результаты деятельности предпринимательских структур.

Именно поэтому возникает необходимость в научном обосновании теоретико-методологических основ организационных механизмов поддержки развития корпоративной социальной ответственности и социального предпринимательства.

Изложение основного материала исследования. С 2011 г. корпоративная социальная ответственность признаётся практически всеми руководителями компаний как необходимая составляющая долгосрочной стратегии развития бизнеса, однако на практике она реализуется не столь часто. Ещё реже встречается практика ведения открытой нефинансовой отчётности, хотя менеджмент компаний учитывает такие её положительные моменты, как укрепление репутации компании, но одновременно признаёт, что это требует дополнительных издержек. Наиболее развитые компании все же делают попытки использования международных стандартов корпоративной социальной ответственности.

Информационная база исследования сформирована на основе обобщения результатов специальных исследований социальных предприятий, которые проводились по проектам международных организаций и фондов, государственных программ европейских стран с целью популяризации и освещения лучших практик социального предпринимательства. В табл. 1 приведены отдельные показатели развития социальных предприятий по данным их специальных исследований.

Согласно зарубежным публикациям лидером по количеству созданных социальных предприятий является Великобритания – 283 800 предприятий [7] (согласно другим исследованиям – 875 555 предприятий [8]). В значительной степени это обусловлено активной государственной политикой поддержки социального предпринимательства.

Реальная государственная поддержка социального предпринимательства способствует быстрому росту количества таких предприятий. Темпы роста социальных предприятий в Великобритании были выше по сравнению с темпами роста обычных предприятий. На социальных предприятиях ЕС в 2002-2010 годах занятость увеличилась с 6 до 6,5% от общей оплачиваемой занятости, а количество рабочих мест выросло с 11 млн до 14 500 000 [8]. Зато занятость в ЕС за этот период выросла почти на 2% (с 62 до 64,1%) [9]. Таким образом, социальное предпринимательство активно способствует решению проблемы безработицы в европейских странах.

Значительно меньшим на сегодняшний день является количество социальных предприятий в Америке – это примерно 100 тыс. предприятий. Это, как правило, малые по объёму выручки от реализации и численности персонала предприятия. При этом, по данным Бена Торнли (Ben Thornley), около 90% [10] таких предприятий осуществляют свою деятельность на территории США. Остальные действуют за рубежом, чаще всего в странах Африки и Азии, то есть в странах, где социальные проблемы стоят наиболее остро в мире.

Деннис Р. Янг (Dennis R. Young) в своём исследовании [11] определил следующие основные тенденции развития социального предпринимательства в экономике США.

1. В условиях уменьшения государственной поддержки и незначительного роста взносов благотворительных организаций [12] основой некоммерческих организаций, участвующих в предоставлении государственных услуг, становится получение доходов от реализации услуг.

2. Социальные предприятия всё больший акцент делают на развитии собственных коммерческих источников финансирования, поскольку именно они всё чаще становятся источником их дальнейшего развития.

3. Некоммерческие организации всё чаще сотрудничают с прибыльными организациями.

4. Деятельность социальных предприятий всё чаще, по требованию доноров, должна соответствовать стандартам бизнеса, то есть от таких предприятий требуют предоставления отчётов об их деятельности.

5. Коммерциализация неприбыльных предприятий привела к изменениям в их внутренней среде, поэтому сейчас они нуждаются в профессиональных управленцах, соответствующей маркетинговой политике и тому подобное.

Таблица 1

Показатели развития социальных предприятий в странах ЕС, США, России

Критерий	Название страны		
	Страны ЕС	США	Россия
Количество социальных предприятий	≈ 790 000	≈ 100 тыс.	≈ 1% от всех компаний
Количество занятых	14,5 млн. лиц ≈ 6,5% трудоспособного населения ЕС- 27 ≈ 7,4% от трудоспособного населения ЕС-15	Более 10 млн человек	4
Доход от результатов деятельности	≈ 24 млрд. £ в Великобритании	500 млрд долл. ≈ 3,5% ВВП США	
Основные организационно-правовые формы	Ассоциация и фонд. Кооператив. Компания взаимного страхования	Единоличное владение (Sole proprietorships). Корпорации общества с ограниченной ответственностью. Ееприбыльные предприятия	Общество с ограниченной ответственностью. Частный предприниматель. Некоммерческое партнёрство. Региональная общественная организация
Основные виды деятельности	Здравоохранение и предоставление социальной помощи. Образование, искусство, спорт, развлечения и отдых. Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания. Прочие виды услуг	Здравоохранение и предоставление социальной помощи. Образование, искусство, спорт, развлечения и отдых. Прочие виды услуг. Информация и телекоммуникации	Здравоохранение и предоставление социальной помощи. Предоставление других видов услуг. Образование, искусство, спорт, развлечения и отдых
Основные источники финансирования	Оплата за товары / услуги, гранты, капитал инвесторов. Частные пожертвования. Членские взносы	Фонды (Skoll Foundation. Schwab Foundation for Social Entrepreneurship. William and Flora Hewlett Foundation. David and Lucile Packard Foundation. Aspen Institute. Оплата за товары / услуги. Частные пожертвования	Бюджетные источники: (субсидии, гранты, финансирование из региональных комплексных программ). Оплата за товары / услуги, гранты. Пожертвования. Заёмные средства

По оценке делового журнала «Бизнес России», социальные предприятия в Российской Федерации (РФ) составляют около 1% от всех компаний. Развитие социального предпринимательства в РФ происходит не так активно как в США и Великобритании. По мнению экспертов вышеуказанного издания, это обусловлено

следующими основными причинами [5]:

- решение значительного количества социальных проблем в России находится в компетенции соответствующих государственных органов;
- некоммерческие предприятия как платформа для создания социальных предприятий не получили большой популярности;
- корпоративная социальная ответственность часто содержит в себе корыстный подтекст или осуществляется под давлением со стороны государства;
- социальная солидарность не присуща российскому обществу и бизнесу.

Еще одной информационной базой, характеризующей современное состояние социального предпринимательства в мире, являются годовые отчёты фонда Ашока, который является известной в мире организацией, занимающейся поддержкой и анонсированием деятельности социальных предпринимателей. Так, за 30 лет деятельности её стипендиатами стало более 3000 социальных предпринимателей в 70 странах мира [13].

Всё это свидетельствует о тенденции увеличения в последние годы количества социальных предприятий. В некоторых странах темпы роста сектора социального предпринимательства превысили темпы роста коммерческих предприятий. Они способствуют занятости уязвимых слоёв населения. Социальные предприятия – это преимущественно малые, а иногда и микропредприятия.

Для социальных предприятий характерен широкий спектр их деятельности – от предоставления социальных услуг до трудоустройства людей с особыми потребностями.

По данным проекта SELUSI, направленного на исследование деятельности более 600 социальных предприятий в Европе, были определены основные сферы их деятельности: социальные услуги – 16,7%, трудоустройство и обучение – 14,88%, охрана окружающей среды – 14,52%, образование – 14,52%, экономическое, социальное развитие и развитие общества – 14,34%, культура, искусство и отдых – 7,08 %, здравоохранение – 6,9%, обеспечение жильём – 2,72%; бизнес-ассоциации – 2%, законодательство, пропаганда и политика – 1,63%, другие – 4,72% [5].

Например, в Румынии и Венгрии отмечается заметное преобладание деятельности социальных предприятий в секторах здравоохранения, социальной работы и образования, в то время как в Швеции или Великобритании наиболее распространены социальные предприятия, предоставляющие коммунальные и социальные услуги. В Италии основными сферами социального предпринимательства являются рабочая интеграция и социальное обеспечение [8].

Социальные предприятия в США задействованы преимущественно в сфере услуг: помощь при стихийных бедствиях, здравоохранение; борьба с беспризорностью, преодоление бедности, иммиграция, защита гражданских прав, спорт и отдых. Значительно меньше они задействованы в таких сферах как экономическое развитие общества, медико-биологическая сфера, средства массовой информации и коммуникации [12].

Что касается России, то наиболее перспективным направлением развития социального предпринимательства, по мнению В. Яблонского, является здравоохранение. Так, в своём исследовании [6] автор отмечает, что услуги частной медицины востребованы в России, а их рынок оценивается в \$ 1 млрд, ежегодные темпы роста составляют 10-20%. Кроме этого, государство со своей стороны стимулирует развитие частной медицины, в частности, предприятия в этой сфере не платят налог на прибыль, а также могут работать в системе обязательного медицинского страхования и имеют возможность получать государственные заказы.

Анализ исследований [7; 8; 12; 15; 16] позволяет выделить наиболее популярные формы хозяйствования социальных предприятий в мире (табл. 2).

Таблица 2

Формы хозяйствования социальных предприятий в мире

Страна	Формы хозяйствования, предусматривающие осуществление неприбыльной деятельности	Формы хозяйствования, предусматривающие осуществление прибыльной деятельности
Бельгия	Неприбыльная организация	Публичное общество с ограниченной ответственностью. Кооперативная компания с ограниченной ответственностью. Публичная компания с ограниченной ответственностью
Китай	Негосударственные и некоммерческие организации. Общественная некоммерческая / непредпринимательская единица	Кооператив
Германия	Ассоциации, фонды	Кооператив, ООО
Португалия	Ассоциации, фонды	Кооператив
Россия	Неправительственные некоммерческие организации	Представитель малого бизнеса, государственное предприятие
Швеция	Фонды, неприбыльная организация	ООО
Великобритания	Ассоциации фонды	ООО. Индивидуальный предприниматель, партнёрство Общество с ответственностью, ограниченное объёмом гарантий. Независимое общество взаимного страхования. Акционерное общество
Польша	Ассоциации и фонды. Центры и клубы по социальной интеграции. Центр профессиональной реабилитации инвалидов	Кооператив
Финляндия	Неприбыльные организации, предоставляющие социальные услуги. (Организации третьего сектора). Ассоциация, фонд	Рабочий кооператив. ООО. Индивидуальный предприниматель. Партнёрство

На основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что наиболее популярной формой хозяйствования предусматривается ведение неприбыльной деятельности – ассоциация и фонд, а среди форм хозяйствования, предусматривающих ведение прибыльной деятельности, кооперативы, общества с ограниченной ответственностью, корпорации, индивидуальный предприниматель. Такой выбор форм хозяйствования обусловлен историческими предпосылками создания и развития социальных предприятий, а именно тем фактом, что значительная часть социальных предприятий возникла на основе благотворительных, общественных организаций, которые начали искать альтернативные источники финансирования своей деятельности.

Итак, на сегодняшний день часть социальных предприятий создаётся или в форме негосударственных неприбыльных организаций (например, в Бельгии такие организации составляют около 71% из опрошенных социальных предприятий [14, с.15], или в форме организаций, ориентированных на прибыль.

К формам хозяйствования, предусматривающим ведение неприбыльной деятельности, следует отнести: благотворительные организации, благотворительные фонды, союзы, ассоциации, общественные и религиозные организации, жилищно-строительные кооперативы, кредитные союзы и тому подобное. Формами хозяйствования, которые предусматривают ведение прибыльной деятельности, являются: общество с ограниченной ответственностью (ООО), публичное акционерное общество (ПАО), частное акционерное общество (ЧАО), совместное предприятие, кооперативы, общество с дополнительной ответственностью, физическое лицо-предприниматель (ФЛП) и т. д.

Выводы. Подчёркивая актуальность проблемы становления и развития социального предпринимательства в стране, можно сделать следующие обобщающие выводы. В контексте создания благоприятных условий развития социального предпринимательства в регионе требуют юридического признания различные организационно-правовые формы социальных предприятий. Такие предприятия должны быть достаточно гибкими, что обусловлено наличием жёстких законодательных границ, препятствующих их развитию. Уставные цели таких предприятий должны предусматривать производство товаров или оказания услуг общественного характера. Правительство должно позаботиться об установке налоговых льгот для социальных предприятий. Это, в свою очередь, уменьшит косвенные налоги в случаях, когда рыночный доход недостаточен для поддержания социальной деятельности. Необходимо также предоставление субсидий для развития социальных предприятий за счёт уменьшения налога на полученные дотации и потребительские расходы. Особого внимания требует вопрос реализации благоприятных форм взаимодействия с общественными организациями при производстве товаров и оказании услуг общественного характера, участия социальных предприятий в конкурсах на выполнение государственных заказов; обеспечение конкурентных условий в сфере социального предпринимательства; поддержки развития социального предпринимательства в регионах.

Список использованных источников

1. Акімова І. Соціальна відповідальність українського бізнесу: результати опитування / І. Акімова, А. Марцінків, О. Осінкіна. – К.: КІТ, 2005. – 55 с.
2. Буч О.В. Процессный подход к управлению организацией: к вопросу о взаимодействии процессов / О.В. Буч // Вестник Мурманского государственного технического ун-та. – 2006. – Т. 9. – № 4. – С. 580-585.
3. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка / заг. ред. О. Лазаренко. – К.: Стилос, 2007. – 152 с.
4. Российский и зарубежный опыт реализации социальной ответственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // https://studme.org/39685/menedzhment/rossiyskiy_zarubezhnyy_opyt_realizatsii_sotsialnoy_otvetstvennosti
5. Соціальна відповідальність: навчальний посібник / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.; за заг. ред. проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2015. – 519 с.
6. Яблонский В. Портрет с натуры / В. Яблонский // Российская газета. – 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ppt.ru/news/119075>.
7. Social entrepreneurship / J. Mair, J. Robinson, K. Hockerts. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2006. – 280 p.

8. Social economy and social entrepreneurship – Social Europe guide –Volume 4. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. – 108 p.
9. European social statistics – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013 – 242 p.
10. Thornley B. The Facts on U.S. Social Enterprise / B. Thornley. – 2012. [Electronic resource] – Mode of access: http://www.huffingtonpost.com/benthornley/social-enterprise_b_2090144.html
11. Young D. Social Enterprise in the United States: Alternate Identities and Forms / D. Young. – 2001. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://business.ualberta.ca/-/media/business/centres/cccsr/ccse/documents/generalinformation/papers/paperyoung.pdf>
12. Mccray J. Is grantmaking getting smarter? A national study of philanthropic practice/ J. Mccray. – Washington: Grantmakers for Effective Organizations, 2014. – 24 p.
13. Everyone a changemaker: annual report. – 2013. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ashoka.org/atom/114>
14. Huysentruyt M. Mapping Social Enterprises in Belgium / M. Huysentruyt, S. Weymiens, A. Kint. – 2013. – 58 p. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.oksigenlab.eu/sites/default/files/selusi_belgium_report_e.pdf
15. World Bank Open Data [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/>
- 16 World giving index 2015: A global view of giving trends / CAF – 2015. [Electronic resource] – Mode of access: https://www.cafonline.org/pdf/CAF_WGI2014_Report_1555AWEBCFinal.pdf

УДК 351.863

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ РЕАГИРОВАНИЯ НА УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

УЛЬЯНИЦКАЯ О.В.,

**канд. экон. наук, доцент кафедры
менеджмента**

**Донбасский государственный технический
университет**

В статье рассмотрены основные свойства системы экономической безопасности предприятия, которые определяют особенности ее существования и функционирования. Выявлены требования к построению системы экономической безопасности предприятия. Выделены экзогенные факторы, влияющие на основные функциональные составляющие экономической безопасности и специфику выработки соответствующих превентивных управленческих решений. Осуществлено обоснование сущности и содержания основных категориальных понятий теории управления обеспечением экономической безопасности в контексте формирования информационного потенциала предприятия.

***Ключевые слова:** система, экономическая безопасность предприятия, система экономической безопасности предприятия, экзогенные факторы, угроза.*

The article discusses the basic properties of the system of economic security of the enterprise, which predetermine the features of its existence and functioning. Identified requirements for building a system of economic security of the enterprise. The exogenous factors influencing the main functional components of economic security and the specifics of the development of appropriate preventive management decisions are highlighted. The substantiation of the essence and content of the main categorical concepts of the theory of

managing economic security is carried out in the context of the formation of the information potential of an enterprise.

Keywords: *system, economic security of an enterprise, system of economic security of an enterprise, exogenous factors, threat.*

Постановка проблемы. Функционирование субъектов предпринимательской деятельности происходит в условиях нестабильной и хаотической бизнес-среды, которая характеризуется ростом степени ее неопределенности, сложности и непредсказуемости. Это требует от субъектов предпринимательской деятельности оперативного и адекватного реагирования на изменение бизнес-среды, поиска способов преодоления внешних угроз, а также обеспечения необходимого уровня экономической безопасности. Именно экономической безопасности принадлежит детерминирующая роль в обеспечении устойчивого развития и конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия является одним из определяющих аспектов его успешной деятельности; ему присущ ряд специфических особенностей в зависимости от объема, вида деятельности, обеспеченности финансовыми ресурсами, активности инновационно-инвестиционной и внешнеэкономической деятельности, количества и профессионализма персонала каждого предприятия. Анализ взглядов на соотношение категорий «неопределенность», «риск», «угроза», «опасность» позволил выявить ключевые различия, раскрыть их роль, свойства и обосновать сферы управления в контексте обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Разработке теоретических и прикладных аспектов решения многогранных проблем управления обеспечением экономической безопасности в целом и информационной в частности посвящены труды выдающихся отечественных и зарубежных ученых, в частности, А. Алимова [2], В. Богдановича [2; 3], А. Семенченко [6; 7], Г. Сытник [8-11], С. Шкарлета [12], А. Шнипко [13] и др. Однако существует острая необходимость в проведении системного исследования вероятности реализации специфических функций управления целевыми подсистемами общей системы управления обеспечением экономической безопасности с согласованием процессов перераспределения и рационального использования ограниченных ресурсов. Учитывая сказанное, актуальным становится необходимость изучения системы реагирования на угрозы экономической безопасности предприятия.

Целью статьи является обоснование и разработка схемы формирования адекватного реальным социально-экономическим и производственно-хозяйственным процессам комплекса реагирования на угрозы информационной безопасности.

Изложение основного материала. Широта современных научных взглядов на системы и системный подход в различных областях науки и практики дает возможность разностороннего исследования свойств системы экономической безопасности предприятия (СЕБП), обуславливающие ее построение и функционирование. Понимание свойств системы экономической безопасности предприятия дает возможность выделить особенности ее существования и функционирования. Более конкретно остановимся на некоторых из них, которые имеют особое значение для СЕБП. Прежде всего это такие структурные свойства, как целостность и независимость. Целостность восприятия системы экономической безопасности предприятия обусловлена целостностью восприятия самой социально-экономической системы (предприятия), в рамках которой функционирует СЕБП. Кроме того, как установлено, система экономической безопасности предприятия должна быть построена с соблюдением определенных требований.

Во-первых, это требование обеспечения управленческой независимости и экономической независимости. Это требование обуславливает не только наличие

собственных ресурсов, свободу целеполагания, принятия решений, форм контроля и тому подобное. Также такая независимость вызывает определенную взаимозависимость субъектов экономической безопасности на уровне предприятия.

Во-вторых, это требование создания стабильных условий для устойчивой и предсказуемой работы предприятия со сдерживанием факторов дестабилизации. Это требование приводит статус системы экономической безопасности предприятия в компонент, который обеспечивает систему управления предприятием в целом. Отнесение СЕБП, в этом смысле, в состав формирующих компонентов можно считать сомнительным. Это, в свою очередь, заставляет относиться очень осторожно к восприятию СЕБП как объекта управления в системе управления предприятием. Экономическая безопасность предприятия является управляемой, но не является комплексным обобщенным объектом управления. Поэтому СЕБП – это совокупность объектов управления, характер взаимосвязей которых определяется характером самой СЕБП.

Третье требование касается способности СЕБП к саморазвитию и прогрессу в меняющихся условиях. Практически невозможно создать СЕБП сразу с подходящим уровнем результативности. СЕБП создается с минимальным набором необходимых компонентов, а затем система, проходя все стадии жизненного цикла, приобретает новые количественные и качественные свойства. В любом случае СЕБП должна обуславливать определенный образ социально-экономического взаимодействия своих субъектов, которые являются главным направлением развития системы. Именно непрерывное развитие социально-экономических отношений может привести к росту результативности СЕБП в целом, а не развитие и совершенствование инструментария нейтрализации угроз и реализации интересов, как ошибочно считается частью исследователей в науке об экономической безопасности.

Следующими свойствами СЕБП, которые заслуживают отдельного внимания, является нелинейность и неравновесность СЕБП. Нелинейность системы экономической безопасности предприятия связана с диспропорцией реакции системы на воздействие различных факторов. В этой системе возможны такие состояния, вблизи которых система может существенно изменить характер своего функционирования, но сохранить собственную морфологию и топологию. Характер нелинейности СЕБП существенным образом зависит от использования того или иного системообразующего фактора при построении СЕБП.

Обеспечение экономической безопасности предпринимательской деятельности требует выделения экзогенных факторов, влияющих на основные функциональные составляющие экономической безопасности и специфику выработки соответствующих превентивных управленческих решений по мерам реагирования и регулирования. К наиболее значимым, на наш взгляд, экзогенным факторам влияния, которые приобретают большее значение особенно в условиях развития интеграционных процессов, можно отнести естественно-сырьевые факторы, экономические факторы, информационные факторы, научно-технические факторы, рыночные факторы, институционально-правовые факторы, общественно-политические факторы, международные факторы.

В работе целесообразным считаем исследовать влияние именно экзогенных факторов на функциональные составляющие экономической безопасности, относящиеся к зоне полного управленческого воздействия. Общая характеристика основных групп экзогенных факторов влияния на экономическую безопасность предпринимательской деятельности приведена в табл. 1.

Процессы обеспечения информационной безопасности ориентированы именно на защиту не только национальных экономических интересов, а прежде всего интересов субъектов управления и социума. Поскольку именно государственные учреждения и должны обеспечивать защиту интересов своих граждан.

Таблица 1

Характеристика основных групп экзогенных факторов влияния

Название фактора	Характеристика фактора
Общественно-политические факторы	Уровень политической нестабильности в обществе; изменения в политической системе; курс международной политики государства; уровень коррумпированности власти; трансформация форм и отношений собственности; система государственного регулирования предпринимательской деятельности; вектор государственного контроля и регулирования предпринимательской деятельности; уровень благосостояния населения; снижение уровня протекционизма
Институционально-правовые факторы	Степень эффективности законодательной и нормативно-правовой базы; возможные изменения законодательства в налоговой сфере, недостатки нормативно-правового регулирования; система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности; уровень развития банковской системы, страхового дела, каналов снабжения и сбыта; противоречивость отдельных законодательных норм
Рыночные факторы	Изменение мировых цен (цен на мировых товарных рынках); уровень рыночной конкуренции; емкость рынка; стабильность и перспективность развития рынка; конъюнктура мировых товарных
Научно-технические факторы	Уровень развития науки и техники страны; научно-технический потенциал страны; создание и использование инноваций в сфере технологий в отрасли; тенденции технико-технологического развития в отрасли; мировой научно-технический прогресс
Информационные факторы	Информационно-ресурсный потенциал страны; состояние средств связи и информационного обеспечения, обуславливают эффективность товарообменных операций и расширяют возможности предпринимательской деятельности; степень развития информационных технологий; уровень развития международного информационного обмена и сотрудничества; состояние инвестиционного климата в реальном секторе экономики; возникновение новых источников информационных ресурсов
Экономические факторы	Состояние существующей экономической ситуации в стране; развитие производственной сферы; уровень инфляции; фазы экономического цикла; состояние денежной, финансовой и кредитной систем; колебания курса валют
Природно-сырьевые факторы	Наличие сырьевых и топливно-энергетических ресурсов; природно-климатические условия и состояние окружающей среды; уровень экологической безопасности окружающей среды; активность природоохранной деятельности в регионе
Международные факторы	Международные соглашения и обязательства по вопросам экономического сотрудничества; использование запретов и ограничений во внешней торговле различных стран и тому подобное; степень развития контактов на межгосударственном уровне; степень развития международных научно-технических связей

Отметим, что системы реагирования на угрозы за счет формирования достаточного уровня информационной безопасности не только на уровне предприятия, но и государства в условиях наращивания угроз мирового финансового кризиса должны включать следующие задачи:

а) формирование и обоснование замкнутых системных циклов для реализации функций системы реагирования на угрозы;

б) обработка конститутивно-ключевых факторов влияния на обеспечение достаточного уровня экономической безопасности.

Представляется целесообразным решение вышеуказанных задач по материализации методологических основ формирования системы адекватного реагирования на угрозы и риски осуществить по следующим этапам принципиального характера. А именно:

На первом этапе осуществить формирование системы адекватного реагирования на угрозы и риски на основе оригинальных концепций идентификаций, совершенствования содержания и функций категориального аппарата теории обеспечения экономической, а в ее пределах информационной безопасности. При этом целесообразными будут исследования:

а) траекторий развития отраслей и наукоемкого производства в промышленности;

б) последствий реализации различных стратегий;

в) анализ макро- и микропоказателей и параметров потенциально факторных угроз;

г) определить уровни и структуру существующей системы информационной безопасности, место и объем нерациональных потерь.

На втором этапе обосновывается целесообразность реализации прогрессивных управленческих и технико-технологических решений по предупреждению экзогенных угроз и эндогенных рисков. При этом необходимо учитывать, что элиминирование деструктивных воздействий сбалансированному развитию производственно-экономических систем может быть сопутствующим эффектом по результатам усовершенствования или движения новейших технологий управления экономической безопасностью, процессом реструктуризации предприятия и тому подобное.

Заметим, что выполнение этих двух этапов требует дополнительного использования различных методов и средств по обоснованию системы показателей-индикаторов экономической безопасности, которые характеризуют указанный эффект, а также разработку объективных процедур по их оценке и прогнозированию.

На третьем этапе после определения оптимального состава и совокупности прогрессивных мероприятий и характера упреждающих процессов следует провести их комплексный анализ для отбора наиболее действенных из них. При этом, проводя ранжирование их по значимости и срокам реализации, возможным становится осуществление условного обозначения уровня угроз экономической безопасности – то есть, проведение паспортизации производственно-экономических систем по фактору «уровень экономической безопасности»;

Четвертым этапом является разработка конкретных рекомендаций по формированию политики обеспечения экономической безопасности и подбор комплекса средств по реализации стратегии реагирования на угрозы на различных уровнях управления (национальное хозяйство, промышленность, регион, отрасль предприятие и т.д.) в соответствии с потенциальной степенью угроз и рисков уже возникших или которые могут появиться в течение определенного времени.

Указанное и обусловило настоятельную потребность дефиниционного определения сущности и содержания информативных категорий, относящихся к теории управления экономической безопасностью (табл. 2).

Таблица 2

Обоснование сущности и содержания основных категориальных понятий теории управления обеспечением экономической безопасности в контексте формирования информационного потенциала предприятия

Категория и уровни ее применения	Сущность и логика определения категориального понятия	Ссылка на источник
Информационная безопасность	состояние защищенности экономических интересов в информационной сфере, при котором не допускается (или сводится к минимуму) ущерб личности, обществу, государству и субъекту хозяйствования через: а) неполноту, несвоевременность, недостоверность информации; б) несанкционированное распространение и использование информации; в) негативное информационное влияние; г) негативные последствия функционирования информационных технологий	[13]
Угроза информационной безопасности	явление, действие негативных факторов или процесс, по которым: – социальные объекты информационной безопасности – частично или полностью теряют возможность реализовать свои интересы в информационной сфере; – нарушается нормальное функционирование, осуществляется разрушение или сдерживается развитие технических объектов информационной безопасности	[1; 4; 11; 13]
Угроза информационной безопасности	явление, действие негативных факторов или процесс, по которым: – социальные объекты информационной безопасности частично или полностью теряют возможность реализовать свои интересы в информационной сфере; – нарушается нормальное функционирование, осуществляется разрушение или сдерживается развитие технических объектов информационной безопасности	[1; 4; 11; 13]
Система обеспечения информационной безопасности	организована государством совокупность субъектов (государственных органов, должностных лиц, общественных организаций, отдельных граждан), объединенных целями и задачами защиты национальных интересов страны в информационной сфере, осуществляющих согласованную деятельность в рамках законодательства страны	[4; 13]
Информационная инфраструктура	совокупность систем, обеспечивающих: а) продуцирование, накопление, хранение и распространение информационной продукции; б) производство средств производства информационной продукции и их распространение; в) производство информационных технологий; г) сервисное обслуживание элементов инфраструктуры в рамках национальной промышленности; д) подготовку кадров;	[4; 9; 13]
Национальные экономические интересы страны в информационной сфере	общественно признаны и законодательно закреплены жизненно важные информационные потребности личности, общества, государства или субъектов хозяйствования, удовлетворение которых обеспечивает стабильное существование, свободное, всестороннее развитие личности и общества, эффективное функционирование государства	[3; 4; 7]

Выводы. В контексте выше сказанного считаем, что необходимо изучение когнитивно-информационных аспектов движения процессов предупреждения

возникновения деструктивных воздействий.

Поэтому реагирование на угрозы именно информационной безопасности должно занимать одно из важнейших мест как в политической сфере субъектов государственного управления, так и в экономической деятельности субъектов хозяйствования. Однако осуществление мероприятий по элиминированию угроз и адекватному реагированию на риски информационной безопасности в настоящее время возможно лишь при условии принятия оптимальных управленческих решений исполнительными структурами.

Список использованных источников

1. Алимов А.Н. Пространственно-временной ресурс трансформации украинской экономики / В.В. Микитенко, А.Н. Алимов // Производительные силы Украины: научно-теоретический экономический журнал. – М.: СОПС Украины НАН Украины, 2009. – № 2 (006). – С. 5-20.
2. Богданович В.Ю. Теоретические основы анализа проблем национальной безопасности государства в военной сфере: монография / В.Ю. Богданович. – М.: Основа, 2006. – 296 с.
3. Богданович В.Ю. Теоретико-методологические основы обеспечения национальной безопасности государства в ее определяющих сферах: монография / В.Ю. Богданович и др. – М.: Изд-во Кий, 2007. – 370 с.
4. Бендиков М.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // М.В. Бендиков / Менеджмент в России и за рубежом. 2001. – №2. – С. 17-29.
5. Мочерный С.В. Экономический энциклопедический словарь. В 2 т. Т.1 / С.В. Мочерный, Я.С. Ларина; под ред. С.В. Мочерного. – Львов: Мир, 2005 – 616 с.
6. Семенченко А.И. Методология стратегического планирования в сфере государственного управления обеспечением национальной безопасности Украины: монография / А.И. Семенченко. – М.: Изд-во НАГУ, 2008. – 428 с.
7. Семенченко А.И. Системный анализ эффективности расходов на оборону государства / А.И. Семенченко // Актуальные проблемы государственного управления: сб. науч. трудов ДРИГУ НАГУ при Президенте Украины. – 2006. – № 2 (24). – С. 135-141.
8. Сытник Г.П. Система государственного управления национальной безопасностью: анализ факторов / Г.П. Сытник // Упр. совр. городом. – 2003. – №7-9. – С. 8-14.
9. Сытник Г.П. Национальная безопасность Украины сквозь призму регионализма и глобализма / Г.П. Сытник // Вестн. УАДУ. – 2002. – №4. – С. 32-39.
10. Сытник Г.П. Государственный суверенитет и государственные интересы в контексте обеспечения национальной безопасности / Г.П. Сытник // Актуальные вопросы внутренней политики. – 2004. – №1. – С. 95-102.
11. Сытник Г.П. Место концепции, доктрины и стратегии национальной безопасности в иерархии нормативно-правовых актов / Г.П. Сытник // Актуальные проблемы государственного управления. – Львов: ЛРИДУ НАГУ, 2004. – Вып. 5. – С. 102-109.
12. Шкарлет С.М. Экономическая безопасность – инновационный аспект: монография / С.М. Шкарлет. – М.: Книжное изд-во НАУ, 2007. – 436 с.
13. Шнипко А.С. Экономическая безопасность иерархических многоуровневых систем: региональный аспект / А.С. Шнипко. – М.: Генезис, 2006. – 288 с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

ГАНИЧ Л.В.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
управления персоналом и экономики труда
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет»

Нынешнее общество характеризуется быстрым развитием научных знаний. В итоге выполнения трудовых функций человек видит себя работником и членом трудового общества. Основой трудового потенциала работника считается его потенциал как личности. В статье рассмотрено значение и приведены характеристики трудового потенциала работника, проанализирована и дана оценка его личностных качеств, изучены элементы трудового потенциала работника. Потребность в работниках, которые могут взаимодействовать с окружающими, имеет огромное значение для организаций, так как личные качества работника важны на всех позициях, где присутствует взаимодействие с людьми.

***Ключевые слова:** развитие, трудовой потенциал, работник, качество, личность.*

Modern society is characterized by the rapid development of scientific knowledge. As a result of performing labor functions, a person realizes himself as an employee and a member of the labor community. The basis of the labor potential of a person is his potential as an individual. The article considers the meaning and characteristics of the employee's labor potential, analyzes and evaluates the employee's personal qualities, explores the elements of the employee's labor potential. The need of workers who can interact with others is of great importance for organizations, since the personal qualities of an employee are important in all positions where there is interaction with people.

***Keywords:** development, labor potential, employee, quality, personality.*

Актуальность темы. В современных экономических условиях работающие в организациях люди рассматриваются как основополагающий значимый ресурс, обеспечивающий результативность деятельности организаций. Человек в концепции трудовых отношений имеет характеристики, делающие его не объектом, а субъектом управления организации. От степени удовлетворённости сотрудника условиями труда в большей мере зависят и результативность труда, и его действия и поступки в организации. В организации основное – это труд и его результативность, которые обеспечиваются сотрудниками. Работники в организации выступают в качестве носителей профессиональных навыков и умений.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами исследования трудового потенциала занимались такие учёные: И.Г. Носырева [1], Т.В. Торопов [1], Н.И. Шаталова [3], Б.М. Генкин [4], Е.С. Судакова [5]. Каждый из авторов даёт своё определение данному понятию. Для отображения полной сущности трудового потенциала работника рассмотрим в исследуемой работе значение этого понятия.

Человек обладает индивидуальными качествами, интеллектом, личным опытом. В процессе трудовой деятельности проявляются навыки, которыми обладают работники и которые способны учиться, изменяться, создавать благоприятные условия труда на предприятии. Развитие трудового потенциала работника является актуальной темой на сегодняшний день. Изменения, происходящие в современной экономике, создают колоссальные возможности для развития личности. В современных условиях значимость трудового потенциала формируется специфическими характеристиками трудовых

ресурсов, является сложным многогранным явлением, воплотившим совокупность характеристик, способностей и возможностей рабочей силы.

Цель статьи – выявление значения и особенностей развития трудового потенциала работников в организации.

Изложение основного материала исследования. В развитии экономики основополагающая роль принадлежит работнику в его трудовой деятельности, особенно в период модернизации экономики, когда рост эффективности производства, конкурентоспособности предприятий обусловлены повышением эффективности труда. Важным условием эффективной деятельности организации является конкурентоспособный трудовой потенциал, который может поддерживать реализацию выбранной стратегии [1]. Социально-трудовая сфера выступает областью исследования, практических решений и действий на всех уровнях хозяйствования для сбалансированного повышения эффективности труда и развития трудового потенциала работников. Они являются основой генерации новых идей, предложений, а также определяющим фактором их внедрения в производство. Профессиональное развитие предприятий во многом определяется способностями работников к выработке новых идей, их активностью, а также восприятием и внедрением идей на рабочих местах.

В процессе развития системы трудового потенциала меняется структура компонентов, происходят качественные сдвиги за счёт усиления роли одних элементов и функций при одновременном снижении роли других.

Трудовой потенциал общества представляет собой реальные общественные способности посредством участия в общественно полезном труде всей совокупности индивидуальных способностей и качеств людей [2].

Концепция трудового потенциала возникла в 70-80-е годы XX столетия, что было обусловлено резким возрастанием роли личностного фактора в производстве, недостатками в использовании трудовых ресурсов и возникновением в связи с этим рядом негативных последствий. В рамках данной концепции категория «трудовой потенциал» понимается, как способности человека к труду. Рассмотрим теоретический анализ понятий «трудовой потенциал работника».

Н.И. Шаталова трудовой потенциал работника понимает как меру его наличных ресурсов и возможностей, непрерывно формируемых в трудовом поведении и определяющих его реальную плодотворность [3].

Б.М. Генкин трудовой потенциал работника понимает как часть потенциала человека, который формируется на основе природных данных (способностей), образования, воспитания и жизненного опыта [4].

Е.С. Судакова в самом общем виде «трудовой потенциал» характеризует как степень возможного участия работников в производстве с учётом их психофизиологических, социально-демографических, квалификационных и личностных особенностей, а также возможностей их развития в процессе трудовой деятельности [5]. В условиях рыночной экономики происходят важные сдвиги в соотношении роли и значения отдельных компонентов качества трудового потенциала. Сегодня, например, образование, не столько общая, сколько профессиональная составляющая, являющаяся определяющим фактором, который формирует качественные характеристики трудового потенциала. Именно сдвиги в профессионально-квалификационной структуре трудового потенциала являются основой структурной перестройки экономики.

Кадровая служба в процессе приёма работников должна отбирать людей, которые имеют высокий уровень профессионализма и смогут повысить общий уровень потенциала соответствующей профессионально-должностной категории. Отбор работников необходимо проводить путём оценки всех структурных элементов: уровня образования,

интеллекта, творческих способностей, мотивов, личностных качеств и других. При этом важно определять пороговые значения этих показателей.

Значительным источником покрытия потребности в работниках соответствующей квалификации является внутрифирменная мобильность. Эффективность этой системы во многом определяется планомерностью её функционирования. Система планирования продвижения работников по горизонтали и вертикали должна быть ясной и понятной. Каждый работник должен понимать, какого должностного продвижения или передвижения можно ожидать на этом предприятии при различных вариантах его трудовых и инновационных достижений. Это позволит каждому работнику взвешивать свои возможности и сосредоточивать усилия на тех направлениях деятельности, которые ведут к наиболее приемлемому для работника успеху.

Получить проект продвижения работника можно, исходя из его объективных характеристик. Должностной рост во многом определяется личностью, мотивационной сферой. При планировании должностного продвижения работника необходимо учитывать структуру его мотивации и уровня притязаний, поскольку при их сочетании с уровнем интеллектуальных способностей возможно составление индивидуального плана должностного продвижения работника. Такие планы составляют основу формирования кадрового резерва, имеющего иерархическую структуру, соответствующую максимальным ступеням должностей карьеры работника.

Структура трудового потенциала работника приведена на рис. 1 (разработка автора).

Показатели, характеризующие приведённые на рис. 1 компоненты, могут иметь отношение не только к отдельному человеку, но и к различным коллективам и населению страны в целом. Они являются существенными факторами, влияющими на уровень производительности труда, поэтому их изучению следует уделять максимум внимания.

Термин «трудовой потенциал» стал широко применяться в отечественной социально-экономической литературе в конце 1970-х – начале 1980-х годов, потеснив традиционную категорию «трудовые ресурсы», которая впервые была введена в России в 1922 году С. Стумилиным и рассматривалась как рабочая сила данной страны в возрасте 16-49 лет.

Возникновение этого термина обусловлено пересмотром роли человека в производственном процессе, значением накопленного в обществе интеллектуального и образовательного потенциала.

Трудовой потенциал личности обусловлен врождёнными и приобретёнными качествами личности в процессе её социализации и практической деятельности. Формируется он под влиянием таких качеств, как умение и желание работать, инициативность в работе и хозяйственная предприимчивость, творческая активность и др.

Трудовой потенциал отдельного работника характеризуется его индивидуальной способностью к труду, которая зависит от уровня его физического и интеллектуального развития, общеобразовательной и профессиональной подготовки, практических навыков и умений для выполнения определённых трудовых функций, а также его отношением к работе.

Потенциал труда сотрудника не считается величиной неизменной, так как он непрерывно изменяется. Функциональность человека и накапливаемые в процессе трудовой деятельности креативные возможности сотрудника растут по мере становления и улучшения его познаний и способностей. Но они могут и понижаться в том случае, если ухудшается самочувствие сотрудника.

Трудовой потенциал организации является совокупной способностью отдельных работников достигать в заданных условиях определённых результатов в производственной деятельности, с одной стороны, и совершенствоваться в процессе труда, решать новые задачи, возникающие в результате изменений в производстве – с другой.

Целесообразно рассматривать структуру трудового потенциала как систему взаимосвязанных признаков, характеризующих, с одной стороны, потенциальную способность сотрудника работать вообще, а с другой – его реальные возможности работать в определённой сфере.

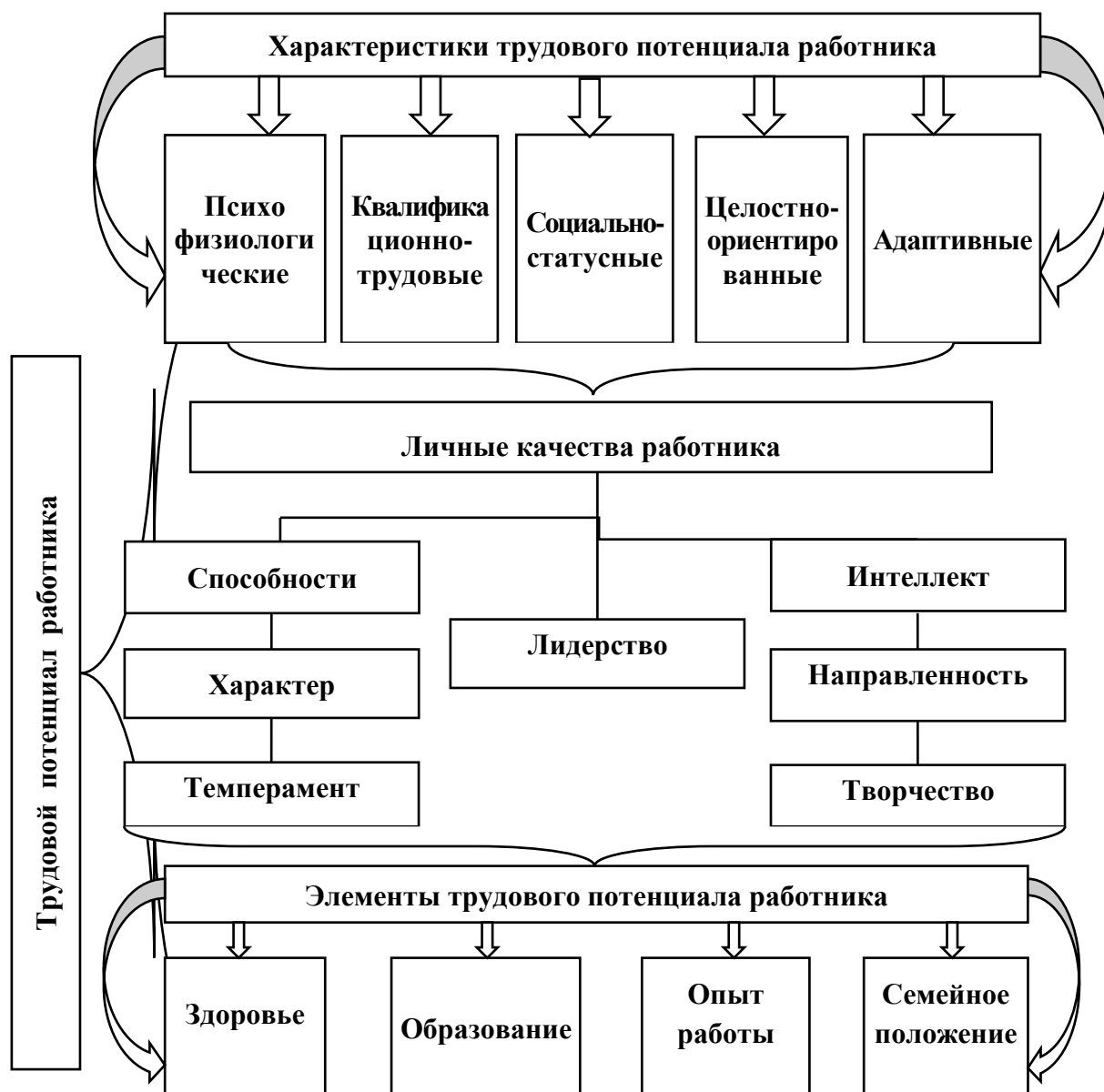


Рис. 1. Структура трудового потенциала работника (авторская разработка)

Рассмотрим характеристики трудового потенциала работника.

Психофизиологические характеристики включают пол, возраст, особые физические и психологические способности, присущие конкретным профессиям, состояние здоровья и работоспособности, уровень интеллекта и т.д. Основная функция психофизиологических характеристик трудового потенциала заключается в обеспечении существования самого трудового потенциала.

Квалификационно-трудовые характеристики трудового потенциала отражают квалификацию, стаж по специальности, количество смежных специальностей, уровень производительности и качества труда, накопленный опыт и знания, культуру производства. Важным элементом данного компонента является получение знаний в

сфере как общего, так и профессионального образования, их соответствие индивидуальным способностям.

Социально-статусные характеристики обусловлены уровнем образования, семейным положением, социальным статусом, заработком, участием в общественных или партийных организациях и тому подобное. Элементом данного компонента является потребность в труде, развитии социальной инфраструктуры, информации.

Ценностно-ориентационные характеристики трудового потенциала обеспечивают создание и развитие стереотипов трудового поведения. Они включают ценностные ориентации работников, мотивы и направленность их поведения, установки и ценности корпоративной культуры фирмы, общественно принятые ценности.

Адаптивные характеристики выполняют функцию преобразования личных установок и последующую степень приспособления трудового потенциала к новым экономическим условиям. Адаптация выступает как двусторонний процесс, который заключается в том, что трудоспособный индивид не только приспосабливается к данной среде, но и приспосабливает её к себе. Характер и интенсивность приспособления трудового потенциала зависит от этнокультурных, национальных, трудовых и производственных традиций предыдущих поколений, специфических условий быта и др.

Таким образом, трудовой потенциал – это количество имеющихся характеристик и возможностей личности, которые формируются в процессе её жизни, реализуются в трудовом поведении и определяют реальную способность к эффективному труду.

При оценке личностных качеств работника учитываются:

Способности. Работник должен обладать способностями к конкретным видам деятельности, решать профессиональные задачи в различных ситуациях. Использование способностей является важным фактором эффективного развития организации.

Интеллект предполагает рассмотрение в общем (уровень его умственных и интеллектуальных способностей) и специфическом аспектах (уровень комбинационных способностей, пространственное воображение, уровень вербальных способностей, математическое мышление, способность разговорной абстракции, способность фокусировать внимание (память) и т.д.).

Характер должен изучаться в аспектах отношения к себе, другим людям, вещам, труду. Характер как элемент характеризует человека как личность, он проявляется в его манерах и поведении. Черты характера работника развиваются под влиянием жизненного опыта в процессе деятельности. Работник обладает такими качествами личности: решительность, настойчивость, самостоятельность. Эти черты проявляют у него постоянство в достижении поставленных целей.

Направленность как свойство личности имеет важное значение для работника в его профессиональной деятельности. Она выражается в развитии человека как духовного и социального существа. Направленность оказывает влияние на темперамент человека, на развитие его способностей, воплощается в ценностных ориентациях, симпатиях. Работник, имея позитивную направленность, является целеустремлённым и трудолюбивым.

Темперамент предполагает наличие таких качеств, как активность и эмоциональность, которые проявляются в степени уравновешенности, настроении, терпении, языке и т.д. Проявление способностей темперамента во многом зависит от общей культуры развития. Доброжелательное, спокойное, уравновешенное поведение свойственно каждому человеку, а для этого важно научиться управлять своим поведением. Особенности темперамента влияют на поведение работника в организации: одни работники рассудительны, другие отзывчивые и спокойные. Каждый тип темперамента имеет положительные и отрицательные стороны, т.е. каждый человек индивидуален.

Творчество. Обладая творческими способностями, работник вносит значительный вклад в решение сложных задач, стоящих перед организацией. Имея богатый багаж научных знаний, работник заинтересован в пополнении суммы имеющихся у него знаний, так как их наличие помогает ему вырабатывать новые подходы к анализу различных производственных ситуаций. Нестандартное мышление и умение находить необычные пути решения многочисленных задач организации приводит к успешному обоснованию принятых им оптимальных решений.

Лидерство подразумевает способность взять на себя ответственность в решении трудных ситуаций. Лидер должен обладать широтой взглядов и активным поведением в организации. Рассмотрим и проанализируем элементы трудового потенциала работника.

Элементы трудового потенциала работника

Здоровье подразумевает общее состояние физической конституции и состояние социальной конституции, в том числе основные условия жизнеобеспечения; психофизиологические особенности.

Образование (профессионализм) работника подразумевает его уровень, характер и форму обучения. Работник должен стремиться разрабатывать индивидуальный план профессионального развития. На начальном этапе этого развития необходимо поставить цели и задачи, указать конкретные действия в определённой сфере производственной деятельности. Следует рассмотреть необходимые методы обучения, на протяжении всей жизни производить контроль процесса всех запланированных мероприятий. Важным критерием в образовании работника является саморазвитие. Этот критерий повысит трудовой потенциал работника на предприятии, т.е. работник приобретёт новые компетенции, в которых заинтересован и он сам, и организация. Саморазвитие является самым эффективным методом развития персонала, потому что оно менее затратное и даёт работнику моральное удовлетворение.

Опыт работы должен рассматриваться в общем (общий трудовой стаж) и специфическом (трудовой стаж в определённой сфере) аспектах.

Семейное положение указывается в документах. Этим интересуются на собеседовании в процессе приема на работу. Даже при регистрации на многих сайтах требуется указывать эту информацию.

Выводы. Таким образом, если категория трудовых ресурсов обобщает количественную оценку возможностей человека и населения к труду (численности трудоспособного населения и его структуры), то понятие трудового потенциала обобщает их характеристику, охватывая количественные и высококачественные характеристики трудящихся.

Формирование и развитие трудового потенциала работника, его возможностей, умственных свойств, волевых качеств воздействует на увеличение производительности труда. Недостаточное использование ресурсов личности, её возможностей, потенциала ведёт к финансовым и общественным потерям: ослаблению мотивации, понижению производительности труда.

Список использованных источников

1. Носырева И.Г. Управление трудовым потенциалом организации: стратегические аспекты // Экономика труда. – 2018. – Т. 5. – № 4. – doi: 10.18334/et.5.4.39616
2. Торопов Т.В. Кадровый менеджмент: учебное пособие / Т.В. Торопов, А.В. Иващенко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 202 с.
3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учебное пособие / Б.М. Генкин. – М.: Норма-Инфра, 1999. – 384 с.

4. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: учебное пособие / Н.И. Шаталова. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 399 с.
5. Судакова Е.С. Взаимосвязь развития трудового потенциала персонала и эффективности организации / Е.С. Судакова // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. – № 3 (22). Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/159EVN314.pdf>

УДК 004:316.3

КОНЦЕПЦИЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

ТАРУСИНА Н.Э.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
информационных технологий
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

Проведен анализ уровней профессионального образования бакалавриата и магистратуры. Предложена концепция подготовки специалистов на основе профстандартов для рынка квалификаций (на примере специалистов по информационным технологиям). Предложено создать Центр разработки профессиональных стандартов для рынка квалификаций. Обоснована необходимость расширять источники получения образовательных компетенций профессионального стандарта, которые предлагается рассматривать на региональном уровне, что должно быть отражено в стратегиях и программах экономического развития региона.

Ключевые слова: образовательно-профессиональный потенциал; уровень профессионального образования, концепция, специалист по информационным технологиям, профессиональные стандарты, рынок квалификаций.

The analysis of educational qualification characteristics of the Bachelor's and Master's programmes. The concept of training information technology specialists based on the professional standards for the qualifications market has been suggested. It was proposed to create the Centre for the development of professional standards for the qualifications market. The necessity of expanding the sources of obtaining educational competencies of the professional standard has been grounded.

Keywords: educational and professional potential, educational qualification characteristic, concept, IT specialist, professional standards, qualification market.

Актуальность и постановка проблемы. Развитие современной экономики зависит от подготовки высококвалифицированных кадров, кадров инновационной культуры, которые способны трансформировать полученную информацию в навыки выполнения поставленных задач и расширение профессиональной компетентности. Проблема обеспеченности кадрами требует пересмотра современного обучения в высшей школе с ориентацией на качество подготовки компетентных профессиональных специалистов с учетом творческих возможностей, удовлетворения личных и социальных интересов. Сегодня ни один выпускник (рабочий, техник, инженер и другие) не готов сразу включиться в работу на инновационном предприятии. Существующая система профессиональной подготовки кадров требует модернизации с тем, чтобы соответствовать критериям новой парадигмы. Проблема подготовки специалистов по информационным технологиям для постиндустриального общества является одной из актуальных направлений теоретического и практического исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. На каждом этапе жизнедеятельности общества высшее образование не только готовило кадры для производства и сферы услуг, но и способствовало раскрытию талантов обучающихся. Подготовка специалистов для различных отраслей промышленного, сельскохозяйственного производства и сферы услуг в разные периоды осуществлялась на разных концептуальных основах: антропологическом подходе (В.М. Слободяник [1]), культурологическом подходе (Н.Б. Крылова [2]), деятельностно-личностном подходе (И.А. Зимняя [3], А.В. Хуторской [4]), продуктивном подходе (Н.Б. Крылова [1]), компетентностном подходе (Н.М. Бибик [5], А.И. Локшина [6], А.И. Пометун [7]).

Цель статьи: провести анализ уровней профессионального образования бакалавриата и магистратуры. Предложить концепцию подготовки специалистов на основе профстандартов для рынка квалификаций (на примере специалистов по информационным технологиям).

Изложение основного материала исследования. Концепция подготовки современных специалистов должна соответствовать требованиям европейского и мирового рынка труда. К таким требованиям следует отнести ориентацию на потребности личности будущего специалиста, а не общества; предоставление выбора учебных курсов и практик на всех уровнях обучения; способствовать формированию желания, раскрытию возможностей и осознанию необходимости формирования новых навыков и умений в пределах выбранной профессии, приобретение новых профессий. Кроме того, максимально необходимо учитывать опыт стран с развитой экономикой в создании и задействовании Международной сети Агентств по оценке качества высшего образования (International Network of Quality Assurance Agencies in Higher Education, INQAANE), которая использует общепризнанные критерии оценки качества высшего образования.

В настоящее время характерным в стране наблюдается быстрое развитие рынка информационных технологий (ИТ), но все равно прослеживается недостаток специалистов в этой области. Удовлетворить спрос в ИТ-кадрах невозможно только за счет увеличения набора абитуриентов – это лишь частичное решение проблемы, ведь курс обучения длится в среднем 5 лет. Растущую потребность в кадрах можно решить путем повышения квалификации специалистов, переподготовки, получения второго высшего образования. И здесь не последнюю роль должны сыграть ИТ-компании, количество которых ежегодно растет.

Считаем, что Концепция подготовки ИТ-специалистов для рынка квалификаций должна включать рассмотрение следующих вопросов: концептуальные основы подготовки современных специалистов по информационным технологиям каждого уровня образования на основе компетентностного подхода в соответствии с требованиями рынка квалификаций; механизмы взаимодействия в системе «ассоциация работодателей – система высшего образования – научно-исследовательские институты»; моделирование процессов разработки: «профессиональные стандарты – образовательные стандарты – учебно-методическое обеспечение» на основе мониторинга и обратной связи (рис. 1).

Стандарты высшего образования являются основой оценки образовательного уровня граждан независимо от форм получения высшего образования. Соответствие образовательных услуг стандартам высшего образования определяет качество образовательной и научной деятельности высших учебных заведений. Система образования включает в себя государственные образовательные стандарты и государственные требования, образовательные стандарты, образовательные программы различного вида, уровня и (или) направленности. Государственный образовательный стандарт – совокупность обязательных требований к образованию определенного уровня и (или) к профессии, специальности и направлению подготовки, утвержденных органом

исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования.

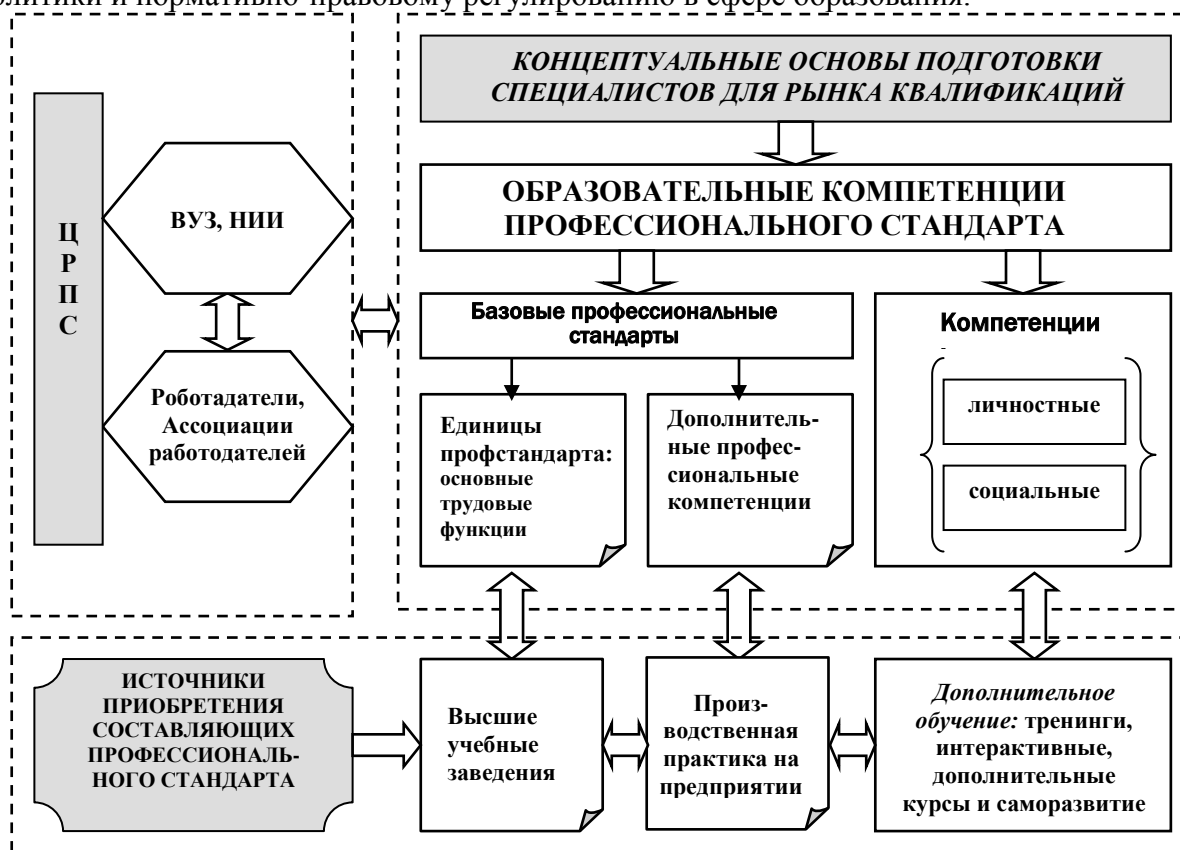


Рис. 1. Концепция подготовки специалистов на основе профессиональных стандартов для рынка квалификаций

Образовательный стандарт – это совокупность обязательных требований к высшему профессиональному образованию по специальностям и направлениям подготовки, утвержденных образовательными организациями высшего профессионального образования [8].

Уровень образования – завершённый цикл образования, характеризующийся определенной единой совокупностью требований к результатам освоения образовательной программы.

К освоению программ бакалавриата допускаются лица, имеющие среднее общее образование, а также среднее профессиональное образование [8]. Область профессиональной деятельности выпускников бакалавриата по направлению подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика» с присвоением квалификации «академический бакалавр» включает системный анализ прикладной области, формализацию решения прикладных задач и процессов информационных систем (ИС); разработку проектов автоматизации и информатизации прикладных процессов и создание ИС в прикладных областях; выполнение работ по созданию, модификации, внедрению и сопровождению информационных систем и управление этими работами.

К видам профессиональной деятельности программ бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр» относят проектную; производственно-технологическую; организационно-управленческую; аналитическую; научно-исследовательскую. Выпускник готов решать профессиональные задачи проектной деятельности, производственно-технологической, организационно-управленческой, аналитической, научно-исследовательской деятельности. В результате освоения

программы бакалавриата у выпускника должны быть сформированы общекультурные, общепрофессиональные, профессиональные или профессионально-прикладные компетенции [9].

К освоению программ магистратуры допускаются лица, имеющие высшее профессиональное образование любого уровня [8]. Область профессиональной деятельности выпускников магистратуры по направлению подготовки 09.04.03 «Прикладная информатика» включает исследование закономерностей становления и развития информационного общества, свойств информации и особенностей информационных процессов; исследование и разработку эффективных методов реализации информационных процессов и построения ИС в прикладных областях на основе использования современных ИКТ; организацию и проведение системного анализа и реинжиниринга прикладных и информационных процессов, постановку и решение прикладных задач; моделирование прикладных и информационных процессов, разработку требований к созданию и развитию ИС и ее компонентов; организацию и проведение работ по технико-экономическому обоснованию проектных решений, разработку проектов автоматизации и информатизации прикладных процессов и создания ИС в прикладных областях; управление проектами информатизации предприятий и организаций, принятие решений по реализации этих проектов, организацию и управление внедрением проектов ИС в прикладной области; управление качеством автоматизации решения прикладных задач, процессов создания ИС; организацию и управление эксплуатацией ИС; обучение и консалтинг по автоматизации и информатизации прикладных процессов и внедрению ИС в прикладных областях. Виды профессиональной деятельности: научно-исследовательская; организационно-управленческая; аналитическая; проектная; производственно-технологическая. Выпускник, освоивший программу магистратуры, готов решать профессиональные задачи научно-исследовательской деятельности. В результате освоения программы магистратуры у выпускника должны быть сформированы общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции [10].

Понятие «компетенция» включает не только когнитивную и операционно-технологическую составляющие, но и мотивационную, этическую, социальную, поведенческую стороны (результаты образования, знания, умения, систему ценностных ориентаций). В формировании компетенции решающую роль играет не только содержание образования, но также и образовательная среда высших учебных заведений, организация образовательного процесса, образовательные технологии, включая самостоятельную работу студентов и тому подобное.

Компетенция включает знание и понимание (теоретическое знание академической области, способность знать и понимать), знание как действовать (практическое и оперативное применение знаний к конкретным ситуациям), знание как быть (ценности как неотъемлемая часть способа восприятия и жизни с другими в социальном контексте). Включает предметную область, в которой индивид хорошо осведомлен и в которой он проявляет готовность к выполнению деятельности. Компетентность – интегрированная характеристика качеств личности, результат подготовки выпускника высшего учебного заведения для выполнения деятельности в определенных профессиональных и социально-личностных предметных областях (компетенциях). Результат подготовки определяется необходимым объемом и уровнем знаний и опыта в определенном виде деятельности.

Качество личности выпускника высшего учебного заведения представляет собой целостную совокупность характеристик личности, определяющую содержание социально значимых и профессионально важных свойств личности, которая заканчивает высшее учебное заведение и проявляется в виде уровня сформированности системы компетенций. Сравнительный анализ современных зарубежных образовательных систем и технологий и

научных разработок отечественных педагогов позволил сделать вывод о том, что основными путями развития системы образования является постоянное обновление содержания высшего образования с целью более полного обеспечения потребностей общества, в том числе и будущих, и ориентация на обеспечение конкурентоспособности выпускников на рынке труда, которая предусматривает формирование у студентов профессиональных и социально-личностных качеств, позволяющих им полностью реализовать свой интеллектуальный потенциал.

Качество подготовки ИТ-специалиста характеризуется качеством решения им типовых задач, то есть показателями успешности профессиональной и социальной деятельности. Углубленный уровень подготовки специалистов по информационным технологиям обеспечивается набором выборочных фундаментальных и специальных дисциплин, текущими и выпускными экзаменами с использованием прогрессивных технологий обучения и контроля знаний, разработкой научно-исследовательской программы с последующей защитой выпускной дипломной работы.

Специалист по информационным технологиям образовательного уровня «бакалавриат» должен уметь сочетать фундаментальную научную и практическую подготовку, в совершенстве владеть своей специальностью, уметь на практике использовать принципы научной деятельности, применять полученные в области математики и информатики знания для решения конкретных методических, научно-практических, производственных, информационно-поисковых и других задач, использовать современные информационные технологии и компьютерную технику для построения и обслуживания информационных компьютеризированных систем в различных отраслях науки и народного хозяйства, систематически повышать свою квалификацию, непрерывно обновлять свои знания и расширять общественно-политический кругозор.

Содержание программы подготовки ИТ-специалиста и учебное время распределяются по нормативной и вариативной частям, учебное время – по циклам подготовки. Образовательная программа состоит из следующих блоков: Блок 1 «Дисциплины (модули)», Блок 2 «Практики», Блок 3 «Государственная итоговая аттестация».

В преподавании учебных дисциплин нормативной части принимают участие доктора наук, профессора, кандидаты наук, доценты, имеющие определенный стаж практической, научной и педагогической работы. Целесообразно, чтобы преподаватели, которые обеспечивают дисциплины цикла профессиональной и практической подготовки, в подавляющем большинстве имели научные степени в области физико-математических или технических наук.

Конкурентоспособность ИТ-специалиста зависит и от профессорско-преподавательского состава, осуществляющего учебный процесс, который периодически и своевременно проходит стажировку. Целесообразно, чтобы преподаватели, которые обеспечивают дисциплины цикла профессиональной и практической подготовки, проходили стажировку в ведущих отечественных и зарубежных компаниях, специализирующихся в области информатики и информационных технологий. Кафедры, участвующие в реализации образовательно-профессиональной программы подготовки специалистов по информационным технологиям образовательного уровня «бакалавриат», составляют и издают учебные пособия, конспекты лекций и методические разработки по изучению учебных дисциплин. Тематика научных исследований, проводимых кафедрой, по направлению и содержанию должна соответствовать дисциплинам, которые преподаются; результаты научных исследований должны внедряться в учебный процесс.

Подготовка бакалавра по информатике предполагает его готовность работать и приобретать навыки знаний по информационным технологиям, математического и

компьютерного моделирования процессов и систем различной природы, задач прогнозирования, оптимизации, системного анализа и принятия решений и тому подобное. Выпускник бакалавр по направлению подготовки «Прикладная информатика» должен обладать знаниями, умениями и навыками, которые необходимы для разработки, внедрения и использования систем обработки информации алгоритмическими методами с использованием компьютерной техники, математических методов и алгоритмов в различных отраслях науки и народного хозяйства; основными положениями философии, истории, владеть деловым профессиональным и иностранным языком, основами педагогики; основными понятиями, концепциями и фактами информатики и математики.

Конкурентоспособность современных специалистов по информационным технологиям обеспечивается также набором выборочных фундаментальных и специальных дисциплин, которые внедряются конкретным высшим учебным заведением в соответствии с концепцией подготовки данных специалистов с учетом особенностей подготовки в высших учебных заведениях-конкурентах, мониторинга востребованности на современном рынке труда, так и выбором самих студентов. Поэтому вариативная часть образовательно-профессиональной подготовки ИТ-специалистов может содержательно быть наполненной по-разному.

Например, она может включать следующие дисциплины: основы компьютерного дизайна; моделирование социально-экономических процессов; эконометрия; информационные системы предприятий; администрирование компьютерных сетей; технологии информационного менеджмента; компьютерная вирусология; языки вычислений и кластерные системы; моделирование сложных систем; экономическая теория и другие. Согласно определенной вариативной части подготовки современный специалист по информационным технологиям приобретает в процессе обучения в высшем учебном заведении неповторимые профессиональные навыки и умения:

- внедрять методы цифрового представления и обработки графической, звуковой и видеоинформации; знать и уметь выбирать форматы графических, звуковых и видеофайлов; владеть средствами их преобразования, методами подготовки мультимедийных презентаций и тому подобное;

- владеть основами компьютерной графики, уметь использовать модели цветопередачи, модели визуализации информации (растровые, векторные, фронтальные и другие), форматы графических файлов;

- осуществлять навыки обслуживания инфраструктуры компьютерных сетей, соответствующего программного и аппаратного обеспечения;

- реализовывать, разрабатывать и исследовать математические методы и алгоритмы обработки данных (статистические, алгебраические, комбинаторные, теоретико-информационные и другие);

- анализировать и исследовать свойства математических моделей (корректность, полнота, сложность, точность моделей; существование, единственность и устойчивость решений и т.д.);

- обобщать опыт построения адекватных математических моделей природных, техногенных и социальных процессов.

Кроме того, в соответствии с определенной вариативной частью подготовки современный ИТ-специалист приобретает неповторимые социальные умения и навыки:

- принимать управленческие решения на основе действующего законодательства, с учетом их влияния на права членов коллектива разработчиков и пониманием личной ответственности за их последствия;

- использовать методы межличностных коммуникаций, соблюдая нормы толерантности, и уметь адаптироваться к различным практическим условиям для эффективной работы в коллективе;

- учитывать особенности культуры, этики, религии, психологии личности членов коллектива при решении конфликтных ситуаций;
- обеспечивать защиту персонала и объекта хозяйствования в соответствии с действующими нормативными документами в условиях чрезвычайных ситуаций;
- адекватно строить межличностные коммуникации, соблюдая нормы толерантности, и уметь адаптироваться к различным практическим условиям для эффективной работы в коллективе;
- планировать работы по проектированию и разработке компьютеризированной системы, оценивать нужное время и трудозатраты, оформлять техническое задание и бизнес-план программистского проекта, с учетом бюджета проекта, штатное расписание, квалификации разработчиков и тому подобное.

Конкурентоспособность ИТ-специалиста образовательного уровня «бакалавриат» зависит и от индивидуально-психологических особенностей будущего специалиста. Выделяют следующие требования профессии к индивидуально-психологическим особенностям специалиста:

- нейродинамика: специальных требований нет, но преобладают лица с эмоционально устойчивой, лабильной нервной системой;
- суточная биоритмика: недифференцированный биоритмический тип;
- психомоторика: зрительно-моторная координация;
- сенсорно-перцептивная сфера: хорошо развитые ощущения мелких мышц пальцев рук;
- память: хорошая оперативная, словесно-логическая память;
- внимание: концентрация, устойчивость, распределение переключения внимания;
- мышления: гибкость аналитического ума;
- интеллект: преобладает вербальный интеллект;
- эмоционально-волевая сфера: хорошая волевая регуляция психических процессов;
- черты характера: внимательность, исполнительность, старательность, ответственность.

Становление личности специалиста по информационным технологиям в процессе овладения профессией с неповторимыми личностными качествами и умениями в соответствии с требованиями профессии является необходимым условием формирования конкурентоспособности будущего ИТ-специалиста на современном рынке труда, в частности, рынка квалификаций. К умениям и способностям социальной деятельности относятся следующие:

- умение использовать в своей жизни нормы этики и правила корректного поведения по отношению к людям, животным и окружающей среды, методики и средства организации здорового образа жизни;
- умение конструктивно воспринимать критику, использовать методы и методики обучения, получение нового образования и развитие собственной личности;
- способность быть творческой и креативной личностью, использовать системный подход для решения профессиональных задач, настойчиво достигать цели и качественно выполнять работу в профессиональной сфере;
- умение работать в коллективе разработчиков и организовывать его работу по проектированию и разработке компьютеризированной системы;
- умение использовать методы межличностных коммуникаций, соблюдая нормы толерантности, и уметь адаптироваться к различным практическим условиям для эффективной работы в коллективе;

– умение принимать управленческие решения на основе действующего законодательства, с учетом их влияния на права членов коллектива разработчиков и понимания личной ответственности за их последствия.

Конкурентоспособность ИТ-специалиста образовательного уровня «магистратура» предполагает сформированность социально-личностных, общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций по научно-исследовательской; организационно-управленческой; аналитической; проектной; производственно-технологической деятельности.

Таким образом, подготовка современных ИТ-специалистов должна происходить в соответствии с требованиями становления рынка квалификаций, предусматривает обязательное овладение социальными и личностными компетенциями, которые включают не только требования к физиологическим и психическим функциям, но и к личностным качествам человека. Для формирования социальных и личностных компетенций недостаточно одного курса классической формы обучения. Поэтому в вариативных частях должны найти отражение интерактивные курсы, тренинги, дополнительные курсы по саморазвитию личностно-социальных компетенций (дополнительное обучение) (рис. 1).

Важным аспектом в подготовке, переподготовке и повышении квалификации ИТ-специалистов является необходимость учитывать высокую динамику развития технологий, инструментария и технической базы ИТ-отрасли. Последнее обуславливает необходимость формирования гибкой развитой системы (инфраструктуры) непрерывного обучения.

Для того чтобы выпускник высшего учебного заведения мог полноценно включиться в процесс создания и сопровождения информационных систем и ресурсов, необходимы профессиональные навыки работы с конкретным оборудованием и программным обеспечением, опыт администрирования сложных комплексов и т.д. Для подготовки ИТ-специалистов необходимо расширять источники для получения образовательных компетенций профессионального стандарта на основе мониторинга и обратной связи. А именно: наряду с высшими учебными заведениями необходимо участие в профессиональной подготовке предприятий и организаций, предоставляющих дополнительные образовательные услуги.

Подготовкой сертифицированных специалистов по конкретным типам информационных систем и технологий занимаются специализированные учебные центры, которые создаются фирмами-производителями ИТ-продукции (в РФ – ORACLE, Novell, Microsoft, SCO, IBM, CISCO, 3COM и др.). Программы и механизмы академического партнерства высших учебных заведений и фирм-производителей ИТ-продукции открывают возможности организации тренинга на минимально-достаточном уровне для тренинга обучаемых новейшим ИТ-продуктам. Практика непрерывной подготовки сертифицированных специалистов ведущих ИТ-компаний в сочетании с накопленным в отечественной высшей школе опытом системы переподготовки кадров и повышения их квалификации может служить дополнительной основой для подготовки высококвалифицированных специалистов по информационным технологиям в стране. В связи с проводимыми социально-экономическими реформами существовавшие ранее механизмы взаимодействия учебных заведений и производственных предприятий были существенно нарушены, а для ИТ-отрасли они только формируются. Предлагается рассматривать взаимодействие высших учебных заведений и предприятий не на единичных примерах, а вынести на региональный уровень.

Подготовка специалистов по информационным технологиям для рынка квалификаций с учетом дальнейшего развития научно-технического прогресса требует привлечения новых категорий разработчиков профессионального стандарта. Нами предложено создать Центр разработки профессиональных стандартов (ЦРПС) для рынка

квалификаций, куда кроме высших учебных заведений, научно-исследовательских институтов должны входить работодатели, ассоциации работодателей.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Проведенный анализ вариативных частей образовательно-профессиональной подготовки и уровней профессионального образования бакалавриата и магистратуры с целью подготовки конкурентоспособного специалиста по информационным технологиям обнаружил учет показателей качественной подготовки современных специалистов, обусловленных внутренними ресурсами, в частности, качественным профессорско-преподавательским составом выпускающих кафедр и кафедр, привлекаемых к подготовке ИТ-специалистов; уровнем учебно-методического и материально-технического обеспечения и тому подобное.

Предложена концепция подготовки специалистов на основе профстандартов для рынка квалификаций (на примере специалистов по информационным технологиям). Концепция включает концептуальные основы подготовки современных специалистов по информационным технологиям каждого образовательного уровня на основе компетентностного подхода в соответствии с требованиями рынка квалификаций. Предложено создать Центр разработки профессиональных стандартов для рынка квалификаций. Подготовка современных специалистов предусматривает обязательное овладение социальными и личностными компетенциями. Обоснована необходимость расширять источники получения образовательных компетенций профессионального стандарта, которые предлагается рассматривать на региональном уровне, что должно быть отражено в стратегиях и программах экономического развития региона.

Список использованных источников

1. Слободяник Н.В. До проблеми гуманізації освіти / Н.В. Слободяник // Проблеми гуманізації навчання та виховання у вищому навчальному закладі освіти: матеріали І Ірпінських наук.-пед. читань. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – С. 50-60.
2. Крылова Н.Б. Культурологический подход в образовании / Н.Б. Крылова // Антропологический, деятельностный и культурологический подходы. Тезаурус. Новые ценности образования. – Вип. 5 (24). – 2005. – С. 29-34.
3. Зимняя И.А. Педагогическая психология: учебное пособие / И.А. Зимняя . – Ростов н/Д.: Феникс, 1997. – 480 с.
4. Хуторской А.В. Деятельностное содержание образования / А.В. Хуторской // Антропологический, деятельностный и культурологический подходы. Тезаурус. Новые ценности образования. – Вип. 5 (24). – 2005. – С. 29-34.
5. Бібік Н.М. Проблема профільного навчання в педагогічній теорії і практиці / Н.М. Бібік // Педагогічна і психологічна науки в Україні. – К.: Педагогічна думка, 2007. – Т. 2: Дидактика, методика, інформаційні технології. – С. 82-95.
6. Локшина О.І. Стратегія Європейського Союзу у галузі освіти: етапи розвитку / О.І. Локшина / Педагогіка і психологія в Україні. – Т. 1: Теорія та історія педагогіки. – К.: Педагогічна думка, 2007. – С. 209-219.
7. Пометун О.І. Дискусія українських педагогів навколо питань запровадження компетентнісного підходу в українській освіті / О.І. Пометун // Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи: бібліотека з освітньої політики / під заг. ред. О.В. Овчарук. – К.: К.І.С., 2004. – С. 66-72.
8. Об образовании: Закон ДНР от 19 июня 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/dokumenty/zakony/send/6-zakony/20-zakon-ob-obrazovanii>
9. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 09.03.03 «прикладная информатика» (квалификация «академический бакалавр», «прикладной бакалавр»)

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/dokumenty/standarty-vpo/bakalavriat/send/14-bakalavriat/1352-gos-09-03-03-prikladnaya-informatika>

10. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 09.04.03 «прикладная информатика» (квалификация «магистр») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/dokumenty/standarty-vpo/magistratura/send/16-magistratura/1503-gos-09-04-03-prikladnaya-informatika>

УДК 35.08

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

ВИШНЕВСКАЯ И.П.,
аспирант кафедры
менеджмента непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»

В статье рассматриваются современные подходы к оценке эффективности деятельности государственных служащих. Показано, что в деятельности органов исполнительной власти должны учитываться не только показатели производительности, результативности и эффективности, а также качества государственных услуг и меры удовлетворённости потребителей услуг.

Ключевые слова: *эффективность; качество государственного управления; государственные служащие; государственная служба; методы оценки; государственные услуги.*

The article discusses modern approaches to evaluating the effectiveness of public servants, it is shown that the activities of executive bodies should take into account not only indicators of productivity, effectiveness and efficiency, but also the quality of public services and measures of customer satisfaction.

Keywords: *efficiency; quality of public administration; civil servants; public service; assessment methods; public services.*

Постановка задачи. В нынешних условиях эффективное функционирование государственной службы невыполнимо без непосредственного участия государственных служащих в достижении целей и задач органов государственной власти. В значительной степени результативность работы государственных служащих зависит от их заинтересованности, качественном исполнении должностных обязанностей, возможности проявления инициативы и использование профессиональных навыков и знаний.

Ключевым аспектом повышения эффективности деятельности государственных служащих, на основе изучения теории и международной практики, является разработка объективной и комплексной системы индикаторов, отражающих выполнение должностных обязанностей и уровень достижения поставленных целей. Кроме того, заслуживает внимания также разработка перспективных направлений повышения результативности деятельности государственных служащих в условиях нестабильности.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросами оценки качества государственного управления, а также эффективности деятельности государственных служащих занимались такие учёные, как Губерная Г.К., Жадан А.В., Абакумов И.В., Гончаров В.Н., Пономарев А.И., Пономаренко Е.В., Атаманчук Г.В. и др.

Актуальность исследования. Актуальность исследуемой темы заключается в изучении многообразия форм и методов оценки результатов работы государственных служащих, которые, в свою очередь, предоставляют возможность последующего изучения вопросов в этой сфере, что будет способствовать созданию новых инструментов и механизмов определения эффективности деятельности государственных служащих.

Цель статьи – обосновать применение интегрального метода оценки эффективности деятельности государственных служащих.

Изложение основного материала исследования. В течение последних десяти лет наблюдается существенный интерес в профессиональной среде к комплексной оценке

эффективности деятельности государственных служащих. Интегральный метод даёт возможность оценить значение результативности деятельности государственного служащего, кроме того способствует целесообразному проведению ротации сотрудников и повышению уровня профессионализма, мастерства и квалификации.

Как и любая система оценки, интегральный метод оценки государственных служащих обладает набором определённых требований.

Основой каждой оценки эффективности деятельности является мониторинг – система наблюдений, обобщение и сбор информации, оценка, прогноз и интервьюирование и т.д.

Оценивая деловые качества служащих, нет необходимости особое внимание концентрировать на их анкетных данных, так как это не поможет в достаточной степени получить представление о действительной подготовленности и имеющемся потенциале определённого работника, что в конечном результате порождает субъективизм при оценке и подборе сотрудников.

Необходим такой метод оценки, который позволит предоставить реальное представление об индивидуальных особенностях государственного служащего, важнейшими из которых должны быть: профессиональные навыки, компетентность, нацеленность на результат, плодотворность работы, принципиальность, честность и т.п.

В процессе оценки эффективности работы государственных служащих основное внимание уделяется принципу «устойчивости критериев», которые, в свою очередь, выходят из задач государственного органа и его кадровой службы.

Следует предоставлять оценку эффективности профессиональной работы госслужащего, основываясь на его должностном статусе. Проводя анализ различных видов деятельности госслужащих, которые замещают должности разных категорий и групп, используются различные подходы к их оценке.

Таким образом, категории госслужащих «руководители» подлежат оценке в соответствии с квалификационными требованиями, которые прописаны в их должностных регламентах. Данный подход показывает, как деятельность таких госслужащих оказывает влияние на состояние управляемой системы и имеет юридический характер, который влечёт правовые последствия в органах и структурных подразделениях, где они работают и которые возглавляют.

Для оценки данной категории особое значение имеет не только процесс управленческой деятельности, но и итоги работы государственного органа или его структурного подразделения, верифицируемые на основе количественных и качественных показателей.

Обычно к параметрам оценки руководителей относят:

- деловые и личностные качества;
- методы руководства;
- особенности поведения в тех или иных ситуациях;
- качество выполнения функций управления;
- особенности используемых средств руководства;
- показатели результатов деятельности возглавляемых коллективов;
- психологический климат в коллективе.

Госслужащие, которые замещают должности категории «специалисты», профессионально способствуют выполнению государственными органами установленных задач и функций.

К такой категории относят служащих, которые проводят сбор, анализ и обработку данных, подготавливают проекты решений для соответствующих руководителей. В их должностные обязанности входят такие направления, которые связаны с определённой функцией обеспечения надлежущей сферы государственного управления.

Данные служащие руководят своими направлениями и ведут контроль выполнения государственных функций и отдельных показателей госслужбы. Таким образом, в процессе их деятельности оцениваются результаты только того направления, за который отвечает специалист.

Работа государственных служащих, которые замещают должности гражданской службы категории «обеспечивающие специалисты», непосредственно связана с организационным, финансово-экономическим, информационным, документационным, техническим и иным обеспечением деятельности государственных органов.

Из всего этого можно сделать вывод, что оценка эффективности осуществляется относительно итогов конкретной деятельности служащих – касательно вопросов подготовки аналитических материалов по определённым задачам, выполнения организационных поручений, а также профессионального опыта и уровня собственной подготовки.

В большей степени данная категория представлена лицами, не располагающими работниками в своём прямом подчинении. Иными словами, это государственные служащие, которые занимают старшие и младшие группы должностей гражданской службы.

Ориентируясь на всё это, можно сформировать методы проведения оценки госслужащих, опираясь на вышерассмотренные показатели.

Максимальное число методов оценки подразделяются также на методы, основой которых считаются формализованные, «бумажные» подходы (анкетирование, тестирование), а также методы, ориентированные на применении неформализованных подходов изучения сотрудников (собеседование, групповая дискуссия, наблюдение).

При формализованном подходе используются цифровые, графические средства, при применении неформализованного подхода – вербальные (словесные) средства представления результатов оценки. Данные подходы обладают как преимуществами, так и недостатками. Совокупность преимуществ рассмотренных средств даёт возможность существенно повысить качество и достоверность результатов оценки.

Методы оценки, применяемые в качестве основы целевого назначения, делятся на прогностические и практические. К группе прогностических методов относятся: групповая дискуссия, деловые игры, матричный метод, которые позволяют создать модель профессионального становления, адаптации, развития служащего, модель его профессиональной карьеры. Практические методы: тестирование, метод балльной оценки, анкетирование, оценивают компетентность госслужащего по достигнутым результатам в настоящий период времени.

К методам, которые получили наибольшее распространение и используются на практике при оценке сотрудников, относят беседу, тестирование, экспертный опрос, групповые и индивидуальные собеседования,

Собеседование является наиболее распространённым методом, который используют для оценки государственных служащих. Как правило, конкурс, аттестация, квалификационный экзамен гражданских служащих проводятся в формате собеседования. По результатам данной беседы аттестационной комиссии с сотрудником оглашается заключение о профессиональном уровне и соответствии сотрудника занимаемой должности.

Собеседование направлено на выявление определённого результата: выявить и уточнить преимущества и недостатки в профессиональном и личностном потенциале служащего. Руководитель в процессе собеседования находит «проблемное поле» каждого работника, предоставляет различные рекомендации, обращённые на коррекцию личностно-профессионального и мотивационного развития своего подчинённого.

Индивидуальное собеседование является основным аспектом оценки персонала в большинстве государственных органах. Широкое распространение в государственных учреждениях большинства западных стран также имеет применение собеседований. Этот процесс является конфиденциальной беседой руководителя и подчинённого.

Во многих организациях на данный момент функционируют установленные системы оценок, основная масса которых содержит такие условия, при которых освещаются все качества сотрудника, и в завершении собеседования делаются определённые выводы. В процессе деятельности работник также имеет возможность конкретизировать детали и разъяснить услышанное. В основном индивидуальные собеседования проводятся руководителем с сотрудниками не чаще одного раза в год, так как одного мероприятия достаточно для того, чтобы получить непосредственно от самих сотрудников реальную и достоверную информацию.

Следующим известным методом проведения оценки является тестирование. Для этого аттестационной комиссии следует разработать и утвердить аттестационные тесты, а также определить проходное количество верных ответов.

Общая численность верных ответов, которые дают возможность благополучно пройти аттестацию, должна быть более двух третей от их общего количества.

На практике также используется метод экспертной оценки. Особенностью данного метода является то, что анализ эффективности работы сотрудников осуществляется с привлечением специалистов, которые выступают экспертами в данной области и обладают высокой квалификацией. Главной целью этого метода выступает личностно-профессиональная диагностика сотрудников, после чего, подводя итоги диагностики, обязательно проводится беседа эксперта с аттестуемым работником.

Диалог эксперта с сотрудником дает возможность разрешить ряд необходимых задач, таких как конкретизация полученных данных о работнике, осведомление его об итогах диагностики и получение «обратной связи». Метод экспертной оценки широко применяется при осуществлении кадрового аудита. При оценивании сотрудников, эффективность в значительной мере зависит от корректно подобранного метода оценки, созданного на базе их досконального анализа.

На основе проведенного анализа международного опыта оценки профессиональной компетентности и результативности деятельности сотрудников государственного управления необходимо обратить внимание на такие методы оценки производительности работы в государственной сфере, как:

- 1) метод оценки личного профиля;
- 2) метод оценки поведенческих установок;
- 3) метод оценки на базе проведения анализа какого-либо сегмента в результате деятельности;
- 4) метод оценки, который базируется на рассмотрении должностных обязанностей.

Первый метод применяется при решении задач с преобладанием роли личности (например, в силовых органах). Оценочный лист оформляют в виде таблицы, где в строках обозначаются критерии профессионально важных качеств, таких, как самостоятельность, требовательность, компетентность, умение быстро принимать решения, видеть суть дела, пунктуальность, тактичность и чуткость, надёжность, быстрая адаптация и т.п.

Второй метод оценки основан на поведении. Поведенческие правильные оценочные шкалы (BARS) – подход, разработанный П. Смитом и Л.М. Кендаллом в 70-х годах XX века.

Данный метод направлен на формирование строгой, структурированной оценочной (рейтинговой) шкалы для использования в сфере труда. Основой такого подхода был

метод критических случаев Дж. Фланагана, который описывал действительно наблюдавшиеся случаи поведения на рабочем месте, релевантные успешному или неуспешному выполнению трудового задания.

Третий и четвёртый методы применяют для оценки определённых задач и определённых результатов в количественном выражении. С помощью него можно оценить служащего исходя из среднего значения показателя полученных сумм.

Выводы по данному исследованию. Таким образом, исследование зарубежной практики оценки результатов деятельности госслужащих даёт возможность:

- повысить объективность оценки, свести к минимальному значению субъективный фактор (можно было бы значительно упростить работу, используя каталог, включающий определённые условия, сопряжённые с отдельными должностями);
- облегчить систему оценки (упростить заполнение определённых анкет);
- создать возможность дифференцированной оценки управленческих функций и профессиональных должностных обязательств;
- осуществлять непрерывную, многостадийную подготовку управленческого состава с целью оценки результатов с применением предыдущего опыта;
- снизить обесценивающий процесс на оценку и устранить её «усреднённость»;
- больше внимания уделять способности обжалования результатов оценки.

Список использованных источников

1. Абакумов И.В. Методы оценки эффективности деятельности гражданских служащих / И.В. Абакумов // Социально-экономические явления и процессы – Т. 9. – № 7 – 2014. – С. 5-10.
2. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: учебник / Г.В. Атаманчук. – 3 изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 525 с.
3. Губерная Г.К. Государственное управление: анатомия эффективности / Г.К. Губерная // «Менеджер», научный журнал – № 3 (85) - 2018. – С. 56-69.

УДК 352:316.77

НАПРАВЛЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ГОРОДСКИХ И РАЙОННЫХ АДМИНИСТРАЦИЯХ

**ИОВЕНКО М.В.,
аспирант кафедры
менеджмента непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе
Донецкой Народной Республики»**

В статье рассмотрены вопросы по совершенствованию информационно-коммуникационных процессов на основе внедрения системы управления документооборотом. Обосновано применение Escom.Vpm для оптимизации внутренних бизнес-процессов, связанных с документооборотом и обращениями граждан. Применение такой системы позволит активно использовать цифровую подпись. Социально-экономический эффект от внедрения информационной системы управления документооборотом администраций и других исполнительных органов власти заключается в: экономии временного ресурса; оптимизации рабочих усилий

сотрудников; снижении затрат на распечатку и ксерокопирование документов; обеспечении прозрачности процедуры согласования документов.

Ключевые слова: информация; коммуникация; бизнес-процессы; информационный продукт; цифровая подпись; городская администрация.

In the article issues of improving information and communication processes through the implementation of a document management system are analyzed. The use of Escom.Bpm for the optimization of internal business processes associated with document flow and citizens' appeals has been substantiated. The use of such a system will allow the active use of a digital signature. The socio-economic effect of the implementation of the document management information system of administrations and other executive authorities: to save time; optimization of employee work effort; reducing the cost of printing and photocopying documents; ensuring transparency of the document approval procedure.

Keywords: information; communication; business processes; information product; digital signature; city administration.

Постановка задачи и актуальность. Необходимость в глобальной информатизации общества и её осознание формируются объективным развитием самого производства и особенно отраслей, в которых развиваются новые технологии и применяются научные знания. В сфере материального производства потребность в информатизации тесно связана с возрастанием роли обстоятельств, препятствующих осуществлению производственного процесса, которыми могут стать ограниченность ресурсов, энергии, экологические требования, требования к высокому качеству продукции [1]. Информатизация призвана и способна обеспечить замену материальных затрат усилиями мозга, интеллектуальной мощью, то есть интеллект, конечно, здесь не заменяет материальные ресурсы, а позволяет внедрять технологии в производственные процессы. Таким образом, информатизация приобретает значение мощного катализатора технологического развития во всём мире.

Анализ последних исследований и публикаций. Большинство учёных, которых интересует проблема информации в современном мире, а именно Зуровски П., Потемкин А., Блусь П., Симакина М., Гюлджян А. [2-6], подчёркивают, что информация – стратегический ресурс, который определяет долгосрочные тенденции развития научно-технического прогресса и общества в целом. А информационные ресурсы человечества, в свою очередь, делятся на личную память человека, социальную память человеческих обществ и оперативную информацию, которая возникает непрерывно и постоянно в процессе осознания человечеством всего, что происходит вокруг. Однако в условиях, когда действует такой фактор как военно-политический конфликт на примере Донецкой Народной Республики именно на местные (городские и районные) администрации возлагается важнейшая задача по обеспечению информированности каждого человека, проживающего на определённой территории. В настоящее время в обозначенных администрациях, реализующих государственную информационную политику, на местах происходят внутренние изменения, связанные с дальнейшим совершенствованием компьютерной техники, периферийного оборудования, программного обеспечения, телекоммуникаций, которые широко используются при формировании информационных ресурсов для планирования, подготовки и принятия управленческих решений.

Для организации эффективного управления информационными ресурсами и процессами необходимо выявлять потоки информации, производить их оценку и оптимизацию, для чего необходимы современные программные продукты.

Целью статьи является обоснование выбора и внедрение информационной системы управления как основы по совершенствованию информационно-коммуникационных процессов местных администраций.

Изложение основного материала исследования. В любой организации под информационными ресурсами понимают, прежде всего, различные документы в бумажном или электронном виде.

Так как большая часть документов в администрациях уже переводится в электронный вид, требуется совершенствование работы с документооборотом на основе принятого закона ДНР об электронной подписи [7]. Такие действия закладывают основу для создания информационной системы документооборота администраций, министерств и ведомств, и состоят из этапов:

1. Усовершенствование документооборота.
2. Обучение сотрудников работе в системе электронного документооборота.
3. Внесение правок в порядок рассмотрения и согласования договоров (или должностные инструкции лиц, участвующих в управлении документооборотом администрации).

Далее рассмотрим сущность предложенных этапов более подробно.

1. Усовершенствование документооборота – создание электронной базы данных и системы электронного документооборота с модулем «согласование» в каждой администрации города и района ДНР.

Внедрение электронной программы с функцией «согласование» в систему документооборота позволит:

- осуществлять процесс движения документа по «цепочке» согласования в электронном виде;
- оперативно вносить правки в электронный «лист согласований»;
- проводить системный мониторинг процесса согласования;
- отслеживать стадию согласования, уровень его выполнения;
- оценивать качество процедуры согласования и пр.

Согласование договора в электронном виде существенно сокращает сроки, особенно если участвующие в согласовании лица находятся в территориально отдалённых местах. Согласующие лица имеют возможность оперативного доступа к договору, а также к замечаниям, созданным в процессе согласования.

Совершенствование программы по электронному согласованию договоров позволит:

- значительно сократить сроки согласования;
- снизить затраты на распечатку и копирование документов;
- облегчить работу с версиями документов;
- обеспечить прозрачность процедуры согласования.

В табл. 1 представлены функции информационной системы управления документооборотом.

Таблица 1

Функции информационной системы управления документооборотом в администрации [8]

Обработка и хранение документов	Регистрация документов	Работа с взаимосвязанными документами	Передача документов между исполнителями	Поиск документов по атрибутам	Контроль исполнительной документации	Передача документов в архив
---------------------------------	------------------------	---------------------------------------	---	-------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------

Такая система управления документооборотом обеспечит строгое регламентированное и формально контролируемое движение документов внутри и вне организации на основе информационных и коммуникационных технологий. Эта система не только регистрирует действия и события, но и поддерживает на высоком уровне процессы работы над документами. Конкурентные преимущества такой системы

следующие:

- многоуровневая система безопасности;
- полноценный доступ к данным;
- надёжность баз данных;
- интеграция технологий баз данных и электронной почты в одной платформе.

Основное отличие и преимущество информационной системы управления документами по сравнению с системами делопроизводства и документооборота состоит в том, что это решение, которое обеспечивает универсальную, повсеместно доступную среду для работы и хранения всех типов документов в городских и районных администрациях.

На рис. 1 представлены ключевые преимущества внедрения данной системы электронного документооборота в работу любой администрации.

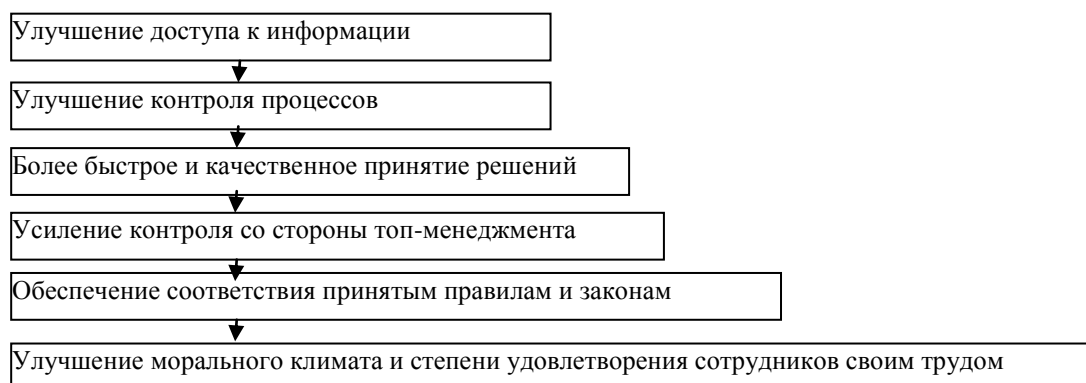


Рис. 1. Преимущества информационной системы [8]

Рассмотрим различные варианты существующих решений на рынке информационных продуктов. Для оптимизации поиска вариантов следует учитывать ряд параметров, исходя из особенностей объекта исследования, среди которых: количество сотрудников – потенциальных пользователей данной электронной системы, серверная установка на территории организации (не облачные технологии), уровень защищённости и безопасности данных в системе.

Поскольку существующая система документооборота в любой администрации ДНР неэффективна и является морально устаревшей, а система электронного документооборота вовсе отсутствует, то рациональным решением будет приобретение «комплексного» решения – внедрение системы электронного документооборота со встроенной электронной базой данных.

Рассмотрев варианты предложений на рынке ИТ-продуктов, можно сказать, что решением данной проблемы может стать установка программного продукта «Escom.Vpm» – система электронного документооборота и управления бизнес-процессами в организации.

Кроме того, при выборе программного продукта учитывался такой фактор, как простота в пользовании и интерфейс программы.

2. Обучение сотрудников работе в системе электронного документооборота.

Следующим этапом, после программной модернизации электронной системы документооборота, является обучение сотрудников работе по согласованию договоров в этой системе.

Обучение сотрудников займёт определённое количество времени. Учитывая необходимость участия в работе в данной системе всех структурных подразделений, на обучение следует направлять представителей каждого отдела (управления) в администрации. В данном случае можно говорить о значительном количестве

сотрудников, требующих обучения работе в программе. Поэтому допускается обучение в несколько этапов (по времени, по программе обучения).

Обучение следует проводить специалистами компании-разработчика (поставщика) программного продукта, поскольку они, как никто другой, лучше знают свою продукцию (программу).

3. Внесение правок в порядок рассмотрения и согласования договоров (или должностные инструкции лиц, участвующих в управлении документооборотом администрации).

Необходимо дополнить должностную инструкцию делопроизводителя администрации пунктом о необходимости оперативного внесения информации в электронную систему документооборота.

Кроме того, с целью недопущения ошибок и повышения эффективности эксплуатации электронной системы документооборота в городской или районной администрации необходим тщательный контроль правильности составления и оформления вносимых в систему документов.

Следует отметить, что в современных условиях информатизации проверка документа на предмет орфографических ошибок значительно облегчается наличием компьютеров – большинство компьютерных программ-редакторов документов оснащены данной функцией. Таким образом, следует лишь обозначить человека, ответственного за соблюдение данного порядка.

Данную функцию целесообразно будет возложить также на делопроизводителя администрации, дополнив его должностную инструкцию пунктом о необходимости сверки регистрационных номеров и порядка составления и оформления документов, в том числе проверку на предмет грамматической правильности текста документов.

Таким образом, необходимо внести соответствующие правки в порядок рассмотрения и согласования документов администрации. Для этого в соответствующий раздел должностной инструкции делопроизводителя администрации следует добавить пункт, обязывающий вести работу по учёту и управлению документопотока в электронной системе документооборота, а также проверять поступающие документы на предмет грамматических ошибок в тексте.

Кроме того, в положение об организационном отделе администрации следует внести дополнение о порядке управления документопотоком: «приём, обработка, регистрация, учёт и хранение внутренних и внешних документов администрации осуществляется посредством электронной системы документооборота».

Совершенствование процедуры согласования договоров предлагается осуществлять последовательной реализацией мер: внедрение программного решения, обучение сотрудников, внесение изменений в должностную инструкцию делопроизводителя.

Итак, перейдём непосредственно к издержкам, сопровождающих реализацию предложенных выше мероприятий по созданию информационной системы управления документооборотом местной администрации.

Для оценки стоимости реализации мероприятий необходимо просчитать стоимость реализации каждого предложенного мероприятия по созданию информационной системы управления документооборотом, среди которых:

- внедрение программного продукта;
- настройка и техническая поддержка программного продукта;
- обучение сотрудников работе с новым элементом электронной системы согласования;
- внесение дополнений в должностные инструкции (порядок) касательно работы по управлению документопотоком в организации.

После чего следует вывести суммарную стоимость совершенствования управления документопотоком – создание информационной системы управления документооборотом местной администрации.

Рассмотрев рынок информационных решений по внедрению опции в программу системы электронного управления документами, выберем оптимальный по нашим требованиям вариант – «Escom.Bpm» – система электронного документооборота и управления бизнес-процессами в любой организации.

Анализ ценовой политики относительно внедрения программы был проведен в период декабрь 2018 года с помощью кабинетного исследования среди наиболее известных компаний, которые реализуют данные виды продукции. Выбор продукта производился по трём критериям: комплексное решение (установка, обучение и сопровождение), цена и технические особенности, позволяющие решать поставленные задачи.

Учитывая отраслевую принадлежность – государственное учреждение, направления деятельности и специфику работы, можно говорить о том, что в нашем случае необходим стационарный (серверный) вариант продукта, в сравнении с предложенными «облачными» технологиями.

Оптимальная стоимость продукта (под сформулированные параметры) составляет 80000 руб. Оплата производится единовременно – по факту приобретения лицензионного продукта, реализуемого через подписание соответствующего лицензионного соглашения с разработчиком ПО. Установка и настройка программного продукта на территории организации включена в стоимость самого продукта.

Также в ходе сравнительного анализа коммерческих предложений был выбран ряд компаний, необходимых для решения обозначенных выше задач и полноценного функционирования программного продукта. Результаты такого анализа представлены в табл. 2.

Таблица 2

Сравнительный анализ информационных продуктов

Критерии оценки	СЭД ТЭЗИС (www.tezis-doc.ru/)	«Escom.Bpm» (www.escom-bpm.com)	Мегаобзор (www.megaobzor.com)
Программный продукт (в необходимом функциональном объёме)	+	+	+
Установка и настройка программного обеспечения на территории заказчика (Управы)	+	+	+
Техническая поддержка информационного продукта	+	-	+
Консультативная поддержка разработчика продукта (обучение)	+	+	-
Стоимость продукта, тыс. руб.	105	80	125

Установка клиентской программы на каждый компьютер-пользователь электронной системы будет осуществлена внутренним специалистом администрации – программистом.

Стоимость технической поддержки программного продукта фиксированная и составляет 5000 руб. (с учётом количества пользователей системы) [8]. Оплата технической поддержки осуществляется ежемесячно. Ввиду необходимости данной

услуги, она будет приобретаться на постоянной основе.

Консультативная поддержка пользователей системы оказывается поставщиком продукта бесплатно. Особенным преимуществом «Escom.Vpm» можно отметить модуль электронного согласования документов. Система электронного согласования документов имеет массу программных преимуществ:

- визуальная редактируемая схема согласования. Настройка схемы с помощью «мыши»;
- возможность загрузки схемы согласования из шаблона и сохранения схемы в шаблон;
- возможность запрета на изменение схемы согласования;
- автоматическое управление статусами документа;
- автоматические уведомления и напоминания;
- автоматический контроль сроков согласования;
- автоматическая маршрутизация (переход на следующий этап, возврат инициатору в случае отклонения и т.д.);
- возможность формирования версий согласуемого документа с выделением правок;
- возможность внесения замечаний в таблицу замечаний с последующей распечаткой в виде отчёта;
- учёт статусов замечаний – какие замечания сняты, а какие нет;
- автоматическое формирование листа согласования с возможностью его вывода на печать. При печати лист согласования также содержит перечень неснятых замечаний;
- автоматическое формирование журнала «Документы на согласовании».

Данная опция существенно облегчит процедуру согласования документов. Главным образом, значительно сокращается срок согласования и возможность контроля всех стадий прохождения документов в администрации.

Далее рассмотрим стоимость обучения персонала администрации работе в данной системе электронного документооборота.

Учитывая то, что к данной электронной системе будет подключено каждое подразделение учреждения, необходимо обучение специалистов – представителей каждого структурного подразделения организации.

Из каждого структурного подразделения необходимо обучить минимум двух сотрудников. В среднем общая численность сотрудников местной администрации для обучения составит 50 человек.

Учитывая количество сотрудников, установлено, что обучение будет проходить в два этапа путём формирования двух пропорциональных групп сотрудников:

1) подготовительный этап – оценка квалификационных способностей сотрудников, тестирование уровня владения компьютером и понимания принципов работы с компьютерными программами, а также составление программы обучения;

2) непосредственно обучение сотрудников – проведение обучающих интерактивных занятий с персоналом.

В настоящее время любая местная администрация в ДНР испытывает трудности с информационным обеспечением. Постепенно бумажные носители информации переводятся в электронный вид, после чего становится вопрос о защите электронной информации местных администраций.

В данном мероприятии предлагается активно внедрять цифровую подпись. Реализацией данного мероприятия должны заниматься как минимум два человека из организационного отдела администрации.

Развитие современных средств безбумажного документооборота, средств электронных платежей немислимо без развития средств доказательства подлинности и

целостности документа. Таким средством является электронно-цифровая подпись (ЭЦП), которая сохранила основные свойства обычной подписи.

Внедрение такой системы позволит местным администрациям, министерствам, администрации Главы гарантировать:

- истинность письма путём сличения подписи с имеющимся образцом;
- авторство документа (с юридической точки зрения);
- защиту от изменений документа.

Таким образом, социально-экономический эффект от реализации данных мероприятий по созданию информационной системы управления документооборотом администраций и других исполнительных органов власти заключается в:

- экономии временного ресурса;
- оптимизации рабочих усилий сотрудников;
- снижении затрат на распечатку и ксерокопирование документов;
- обеспечении прозрачности процедуры согласования.

Внедрение такой системы позволит:

- 1) физическое высвобождение места;
- 2) уменьшение затрат на копирование;
- 3) уменьшение затрат времени на доставку информации в бумажном виде;
- 4) уменьшение затрат на бумагу;
- 5) уменьшение затрат на ресурсы: людей и оборудование;
- 6) повышение производительности труда служащего:

- уменьшение времени выполнения работ;
- увеличение количества выполняемых работ;
- улучшение работы с документами, содержащими юридические обязательства;

- возможность выполнения новых типов работ.

Экономический результат от введения средств автоматизации состоит в совершенствовании финансовых и хозяйственных характеристик работы администрации, в первую очередь за счёт увеличения своевременности в принятии управленческих решений. Для местной администрации финансовый результат представляется в варианте экономии трудовых и материальных ресурсов, получаемых от:

- уменьшения трудозатратности расчётов;
- уменьшения трудозатрат по отбору и сбору документов;
- экономии на расходных по использованию материалов (бумага, флэш-накопители, картриджи);
- оптимизации работы государственных служащих.

Все дальнейшие расчёты проводились на основании экспертных заключений соответствующих организаций, которые занимаются внедрением программных комплексов электронного документооборота [9].

Выводы. Таким образом, коммуникации играют огромную роль как в жизни любого человека, так и в деятельности государства, так как они присущи работе всех общественных институтов. Анализ коммуникационных процессов, их элементов и видов в настоящее время является достаточно актуальным не только для менеджмента, но и для науки государственного управления.

Информационное обеспечение является одной из основополагающих подсистем механизма государственного управления. Состояние и уровень развития данной системы в органах государственного управления является залогом эффективной реализации государственной информационной политики.

В системе государственного управления коммуникации выполняют специфические функции, которые различные исследователи характеризуют по-разному. Информационное обеспечение – одна из важнейших обеспечивающих функций, качество которой является определяющим фактором обоснованности принимаемого решения и эффективности функционирования системы управления.

Экспертная оценка работы местных администраций в части информатизации выявила, что работа сотрудников недостаточно эффективна в виду того, что используется бумажный документооборот. Кроме этого, отдельные подразделения работают с разными программными продуктами, исходя из требований к трудовому процессу.

Итак, механизм реализации государственной информационной политики должен при всех обстоятельствах работать чётко и безупречно. Одним из основополагающих причинных факторов эффективности и результативности деятельности государственного аппарата является система коммуникаций, которые начинаются не только на уровне администрации Главы, министерств и ведомств, но и на уровне городских и районных администраций.

Список использованных источников

1. Информация как стратегический ресурс бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.osp.ru/resources/izones/smartplanet/new-int/new-int_7.html
2. Зуровский П. Информационный бизнес: взгляд изнутри / П. Зуровский // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2012. – № 8. – С. 96-104.
3. Потемкин А. Виртуальная экономика и сюрреалистическое бытие / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 384 с.
4. Блусь П.И. Информатизация общества как фактор повышения качества жизни населения / П.И. Блусь, А.В. Вагина // *ARS ADMINISTRANDI*, 2015. – № 3. – С. 5-18.
5. Симакина М.А. Трансформация качества жизни в информационном обществе / М.А. Симакина // *Современные исследования социальных проблем*. – 2012. – № 3 (11) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/3/simakina.pdf>
6. Гюлджян А.Г. Информатизация общества как одна из важнейших составляющих социального прогресса / А.Г. Гюлджян // *Молодой учёный*. – 2017. – № 32. – С. 12-15.
7. Об электронной подписи: Закон ДНР № 60-ИНС от 19.06.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-ob-elektronnoj-podpisi/>
8. Система электронного документооборота и управления бизнес-процессами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.escom-bpm.com/>
9. Экономическая эффективность внедрения СЭД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sfx-tula.ru/news/infoblog/8458/>

УДК 330.8:332.1

КЕЙНСИАНСКАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

МАНУИЛОВ И.А.,**аспирант****ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»**

В статье детализированы основные положения кейнсианской теории государственного регулирования экономики. Рассматривается ситуация, которая вызывает нарушение макроэкономического равновесия. Проанализирован процесс восстановления макроэкономического равновесия путем увеличения государственных расходов в соответствии с кейнсианской моделью. Определено, что основные положения кейнсианской теории государственного регулирования экономики можно применять в условиях становления ДНР. Изменяя структуру налогообложения и трансфертные выплаты, государство может влиять на состояние экономической системы.

Ключевые слова: кейнсианская теория, экономика, занятость, экономическое равновесие, доходы, совокупный спрос, совокупное предложение.

In the article the main provisions of the Keynesian theory of state regulation of the economy are details. A situation that causes a violation of macroeconomic equilibrium are considered. The process of restoring macroeconomic equilibrium by increasing government spending in accordance with the Keynesian model are analyzed. The main provisions of the Keynesian theory of state regulation of the economy can be applied in the conditions of the formation of the DPR are determined. The state can influence on the economic system by changing the structure of taxation and transfer payments.

Keywords: Keynesian theory, economics, employment, economic equilibrium, income, aggregate demand, aggregate supply.

Постановка задачи и актуальность. Мировой опыт и экономическая практика показывают, что уровень жизни граждан был, есть и будет основным показателем социально-экономической стабильности в стране, показателем, который утверждает развитие экономики страны и определяет ее место в мире. Специфика экономической ситуации в Донецкой Народной Республике характеризуется не только тем, что экономика переживает тяжелый кризис, но и отсутствием условий для полного раскрытия творческого потенциала каждого члена общества.

В процессе становления экономики ДНР особое внимание уделяется восстановлению и поддержанию конкурентоспособного производства и последовательного сворачивания ресурсо- и энергоемких производств. Это приводит к тому, что одни предприятия закрываются, другие – проходят реструктуризацию и перепрофилирование, третьи – санацию и финансовое оздоровление, четвертые, спасаясь от банкротства, оптимизируют численность работников в экономически необходимых нормах. В результате этого на рынке труда ДНР сложилась довольно сложная ситуация с соответствующими социальными последствиями. Поэтому с позиции государственного регулирования именно рынок труда становится одной из ключевых и наиболее острых проблем в ДНР. Именно наличие серьезных проблем теоретического и методологического характера в регулировании структуры и результативности деятельности субъектов региона по использованию трудового потенциала территории обосновывает выбор темы данной статьи.

Анализ последних исследований и публикаций. Именно комплексный подход к проблеме эффективного государственного регулирования экономикой с применением различных теорий стал методологической основой многих отечественных ученых, а именно: В.Н. Ковнира, Е.А. Погребинской, Р.М. Нуреева, Г.М. Самошиловой, Г.Д. Гловели и др. [1-4].

Однако, как фактор социально-экономической стабильности, особенно на региональном уровне, эти вопросы рассматривались недостаточно. Изучение особенностей формирования и регулирования рынка труда и разработка организационно-экономических методов обеспечения социальной стабильности в условиях макроэкономической нестабильности не нашли должного отражения в научных трудах.

Целью статьи является изучение кейнсианской теории регулирования экономики и возможность ее адаптации к условиям, в которых находится Донецкая Народная Республика.

Изложение основного материала исследования. Многогранность интересов субъектов экономики, а также форм и методов, в которых в действительности реализуется государственная социальная политика по обеспечению соблюдения государственных социальных гарантий, становятся причиной неопределенности социальных результатов, различия направленности и насыщенности процессов социализации с последствиями их материализации в благосостоянии. Но как бы то ни было, потребность в механизмах регулирования рынка труда и занятости возникает потому, что в стране в целом и на территории региона проживает население, в составе которого происходят изменения в плане естественного прироста и миграции. Вместе с тем, удовлетворение потребностей требует наличия денежных ресурсов, которые у непосредственных потребителей ограничены и могут составлять меньше прожиточного уровня.

Это ставит население априори в неравное положение. И поскольку отдельные лица и группы людей не являются альтруистическими, а их интересы не всегда совпадают с интересами общества, поэтому необходимость реализации социального обслуживания приобретает устойчивый характер. Широта и масштабность определения разногласий обуславливают историчность, причинно-следственный характер государственной социальной политики в целом и, естественно, ее результатов.

Обращение к анализу тех или иных вопросов в истории экономической мысли объясняется стремлением дать им более четкое толкование с точки зрения современной теории и потребностей времени. В условиях становления рыночной экономики особенно актуальными являются проблемы распределения доходов и государственного регулирования занятости населения.

Английский экономист Дж. М. Кейнс и его последователи в поисках путей выхода из Великой депрессии 30-х годов обратились к макроэкономической теории [5]. Основное внимание было сосредоточено на доходах и занятости. В отличие от своих предшественников, сторонников рыночной экономики без прямого вмешательства государства, Кейнс доказал, что в современных условиях не действует закон Сэя (рынок сбыта) [6], согласно которому любое увеличение расходов и доходов, причем в размерах, способных поддержать экономику в состоянии полной занятости, целесообразно, поскольку в конкурентной экономике не существует механизма, гарантирующего полную занятость. Сущность кейнсианской теории состоит в признании возможности «равновесия в условиях безработицы» [7].

Эта теория содержит продуманную критику внутренних восстановительных сил рыночного механизма и обоснование перехода к активному государственному регулированию экономики, более разнообразного, чем традиционные меры политики «доступного кредита» и прогрессивного налогообложения. Государственное регулирование включало также значительные бюджетные расходы (в т. ч. выплаты по

социальному страхованию: пособие по безработице и т.д.), что увеличивало совокупный спрос.

Кейнс показал, что рыночная экономика развивается не стабильно и экономическая система может находиться в состоянии хронической пониженной активности в течение длительного времени, не проявляя признаков ни оздоровления, ни окончательного краха. Решающую роль в экономической системе рыночного типа Кейнс отводил совокупному спросу, который формирует предложение.

На рис. 1 графически изображено состояние экономической системы в случае снижения совокупного спроса: экономика сползает вниз вдоль совокупного предложения; в период нестабильности кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения кейнсианского отрезка; объем производства – ниже потенциального (равновесного). Если совокупный спрос недостаточен, то объем производства не равен потенциальному, уровень безработицы высок, заработная плата и цены на готовую продукцию низкие [7].

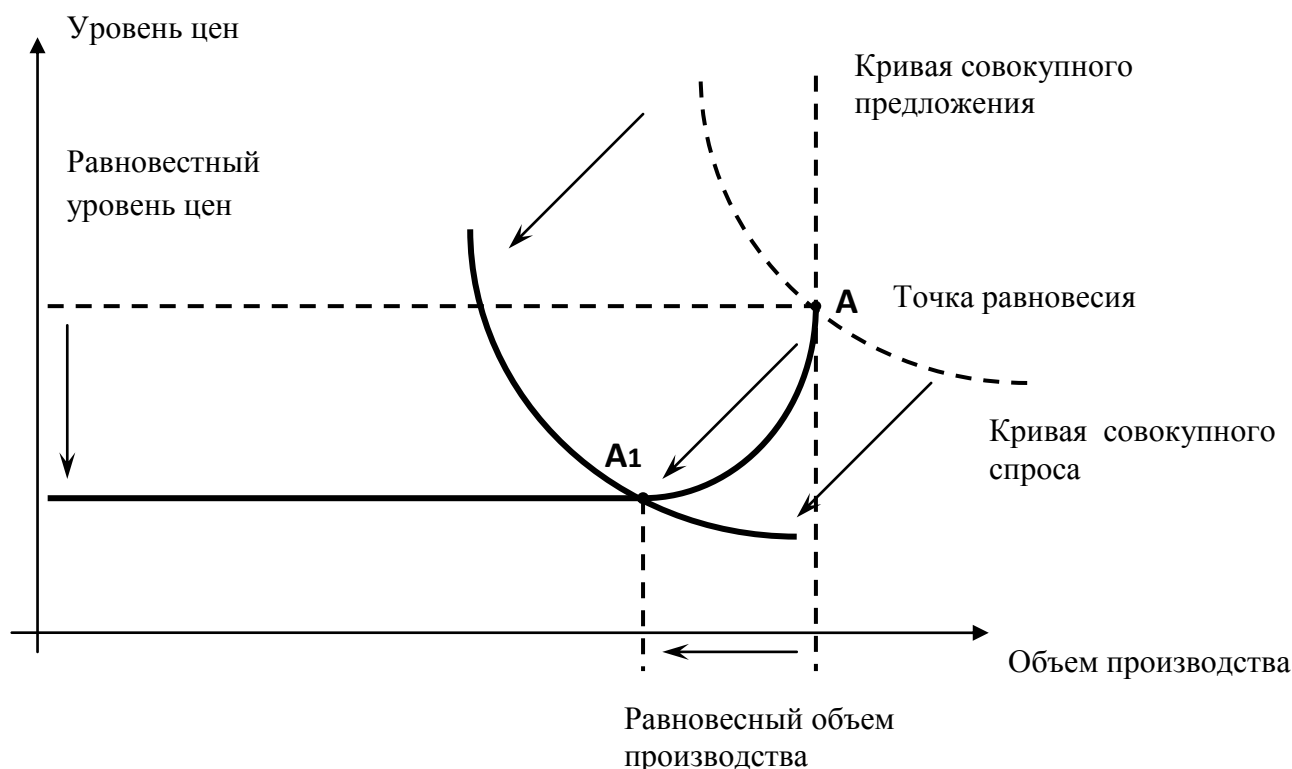


Рис. 1. Нарушение макроэкономического равновесия

Состояние экономической системы, которое представлено на рис. 1, по мнению Кейнса, может сохраниться достаточно долго. Он считал, что само состояние измениться не может, так как не существует автоматического механизма, который гарантировал бы быстрое возвращение нарушенного объема производства до его потенциального уровня. Кейнс категорически не соглашался с утверждением классиков относительно того, что снижение цен на ресурсы и готовую продукцию в период экономического спада будут способствовать возвращению реального выпуска продукции до естественного уровня. Он доказал, что цены и зарплата не гибкие и изменяются в краткосрочном периоде очень медленно. Это обусловлено многими факторами, основной из них заключается в том, что большинство работников заключают контракты с предпринимателями на несколько лет, а потом, когда предприниматели пытаются снизить уровень заработной платы, сопротивляются путем забастовок и протестов. Поскольку заработная плата составляет

существенную долю в ценах, таким образом, они не гибкие. Многие цены регулируются правительством, они фиксируются на соответствующий период, например, на социально-значимые продукты питания [7].

Кейнс опроверг утверждение, что на достижение макроэкономического равновесия эффективно влияет механизм гибких процентных ставок, изменение последних может уравновесить сбережения и инвестиции. Свое мнение ученый аргументировал следующим образом.

Во-первых, решение о сбережениях и инвестициях принимаются различными субъектами. Субъекты сбережений – это прежде всего домашние хозяйства, которые могут держать свои деньги в коммерческих банках, вкладывать их в инвестиционные фонды или доверительные общества, покупать акции конкретных предприятий или облигации государственного займа. Инвесторами же выступают предприниматели.

Во-вторых, домашние хозяйства и предприниматели, принимая решение о сбережениях и инвестициях, руководствуются различными обстоятельствами. На реальные сбережения больше всего влияют реальные доходы населения. Объем сбережений зависит от склонности общества к сбережению или потреблению, от таких факторов, как размер богатства домохозяйств, уровень цен на товары и услуги, размер потребительской задолженности, налогообложения и др. Потенциальные ставки в этом случае играют второстепенную роль.

Кейнс признавал влияние процентных ставок на объем плановых инвестиций, однако подчеркивал, что на принятие решения об инвестициях влияют и субъективные факторы. Инвесторы руководствуются прежде всего природными инстинктами предпринимателей, то есть их надеждами на будущее. В трудное время незначительные изменения процентной ставки вряд ли существенно повлияют на решение об инвестициях. Инвесторы будут руководствоваться, главным образом, нормой прибыли: если ожидается высокой, то инвесторы будут вкладывать свои деньги в то или иное дело, если нет – воздержатся от инвестиций.

Кейнсианская теория существенно отличается от классической и во взглядах на занятость населения. Кейнс подчеркивал, что в рыночной экономике нет никакого автоматического механизма, который бы гарантировал полную занятость населения. Причину неполной занятости он видел в природе рыночной экономики, которой присущ циклический характер развития, и указывал, что самым значительным недостатком ее является неспособность обеспечить полную занятость.

Руководствуясь приведенными выше доказательствами, Кейнс пришел к выводу, что средствами, которые были предложены классиками, вывести экономику из кризисного состояния невозможно и это возможно только государству, так как в его руках всегда есть достаточный набор инструментов для этого. Главным таким инструментом является повышение совокупного спроса через расширение государственных и частных инвестиций, снижение налогов и тому подобное [8].

Итак, важным и необходимым условием развития экономики, согласно кейнсианской теории, считается высокая инвестиционная активность предпринимателей и государства. Производство напрямую зависит от капиталовложений в науку, технику, подготовку высококвалифицированных кадров, организацию производства и труда. При этом объем производства растет в мультипликативном (расширенном) размере, то есть большей, чем на предыдущей стадии. Этот эффект назван мультипликатором Кейнса. Слово «мультипликатор» используется здесь как числовой коэффициент, показывающий размер увеличения объема производства вследствие увеличения инвестиций.

С достижением макроэкономического равновесия, когда совокупный спрос соответствует естественному (потенциальному) объему производства готового продукта, Кейнс связывал полную занятость трудоспособного населения. Государство, регулируя

объем производства путем изменения совокупного спроса, регулирует и занятость населения. Рост совокупного спроса приводит к увеличению спроса на рабочую силу, снижает уровень безработицы.

Кейнсианская теория лежит в основе фискальной (бюджетно-налоговой) политики, целью которой является стабилизация национальной экономики. Правительственные решения относительно государственных расходов и взимание налогов могут быть направлены на регулирование объемов производства, занятость населения и уровень цен. Конкретные действия зависят от того, какие ставятся задачи, условия, которые сложились в данный период и какими будут последствия принятых мер.

На рис. 2 графически изображена ситуация, когда экономическая система оказалась в кризисном состоянии: спад наблюдается в точке A_1 (пересечение кривых совокупного спроса с кейнсианским отрезком совокупного предложения), реальный национальный продукт меньше потенциального условно на 500 млрд денежных единиц. Для восстановления потенциального объема производства Кейнс предлагает стимулировать совокупный спрос, увеличив государственные расходы. Это будет способствовать росту совокупного предложения. При этом необходимо учитывать мультипликативный эффект. Чтобы сместить кривую совокупного спроса вправо на 500 млрд денежных единиц при мультипликаторе, например, равном 2, необходимо увеличить государственные расходы на 250 млрд денежных единиц ($500:2$).

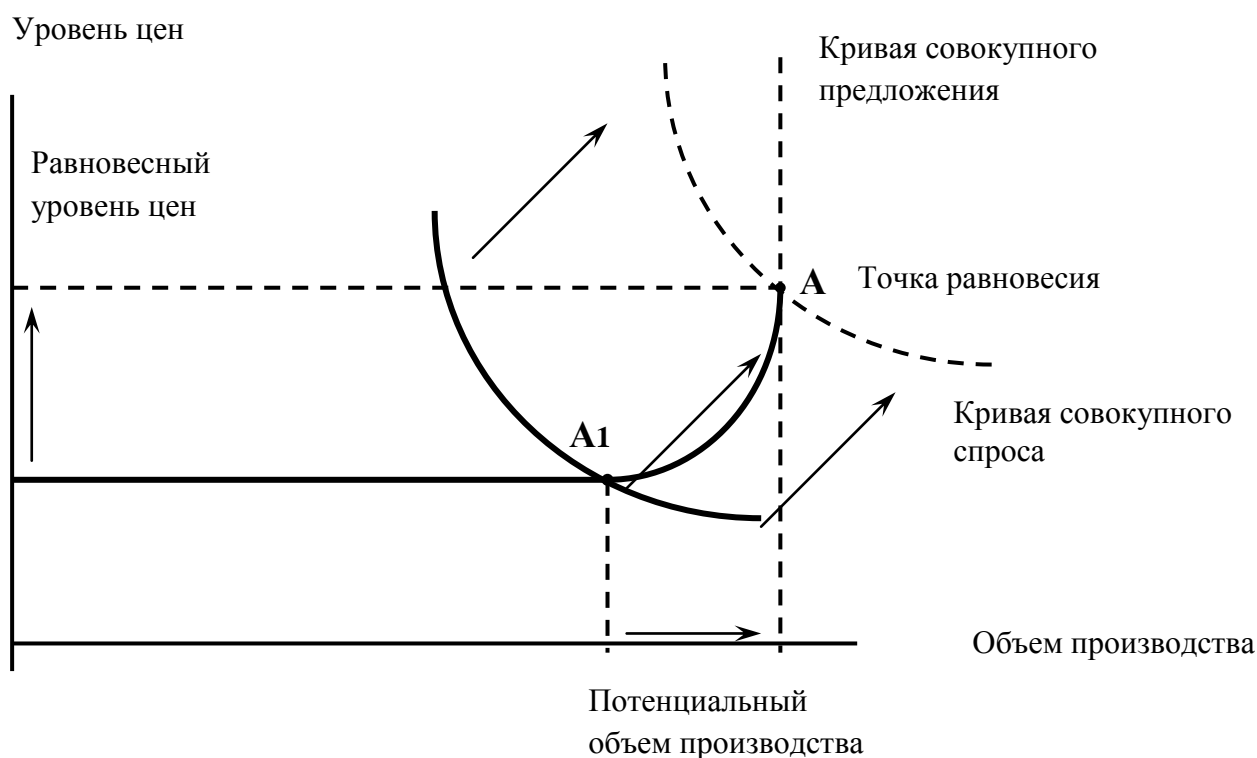


Рис. 2. Восстановление макроэкономического равновесия путем увеличения государственных расходов в соответствии с кейнсианской моделью

В результате каждая дополнительно вложенная в экономическую систему денежная единица, в соответствии с мультипликатором Кейнса, повысит совокупный спрос, а, следовательно, и совокупное предложение на 2 единицы. Экономическая система вернется в исходное равновесное состояние, повысится уровень занятости населения и увеличатся цены (сначала на производственные ресурсы, а потом на товары и услуги, произведенные в стране).

Система государственных расходов – это лишь одна сторона фискальной политики. Важная роль в регулировании экономики принадлежит чистым налогам, под которыми понимают доходы государства от взимания налогов за минусом трансфертов, то есть социальных выплат населению. Некоторые изменения в системе налогообложения происходят автоматически (без немедленного непосредственного вмешательства политиков и управленцев) в ответ на изменение экономических условий. Это стабилизирует и смягчает экономические циклы. Как только нарушается стабильность экономической системы, автоматические силы, так называемые «встроенные стабилизаторы», начинают действовать. Это, в первую очередь, касается налогов.

Налоговая система страны должна быть построена таким образом, чтобы налоги прогрессивно зависели от доходов граждан и предприятий. Это означает, что как только доходы начнут уменьшаться, то должны уменьшиться и налоговые поступления. Сокращение последних увеличит доходы, а, следовательно, и совокупный спрос. Рост доходов вызывает рост налогов, а это, в свою очередь, сдерживает инфляцию.

Кейнсианцы признают также роль денежно-кредитной политики в государственном регулировании национального хозяйства. Сущность ее заключается в том, чтобы, изменяя количество денег в обращении, достичь стабилизации объема производства, занятости и уровня цен. Изменять количество денег в обращении можно и в сторону увеличения (денежно-кредитная экспансия), и в сторону уменьшения (денежно-кредитная рестрикция). Реализуется влияние денежно-кредитной политики государства на состояние экономики по каналам. Одним из важных передаточных механизмов такого влияния, например, такой: количество денег – процентная ставка – плановые инвестиции как компонент совокупного спроса. Причинно-следственная цепочка выглядит следующим образом: увеличение количества денег – снижение процентной ставки – рост инвестиций – повышение совокупного спроса – рост объема производства и уровня цен. Уменьшение количества денег дает противоположные результаты.

В долгосрочном периоде, когда совокупное предложение соответствует максимальному (естественному) уровню объема производства, увеличение количества денег в обращении, а следовательно, и совокупного спроса сверх стоимости номинального ВВП, приведет только к пропорциональному повышению уровня цен.

Стимулировать совокупный спрос из-за количества денег в обращении можно и другими путями. Так, дополнительные инвестиции могут быть вызваны ростом курсов акций, расширение спроса на недвижимость может стимулировать новое строительство, повышение спроса на товары – увеличение их производства. Следовательно, влияние каждой «инъекции» денег распространяется на всю экономическую систему в целом.

Выводы. Таким образом, основные положения кейнсианской теории государственного регулирования экономики можно применять в условиях становления ДНР. Изменяя структуру налогообложения и трансфертные выплаты, государство может влиять на состояние экономической системы. Если экономика находится в кризисном состоянии, то государство для повышения совокупного спроса может снизить уровень налогов или увеличить социальные выплаты населению, оставив без изменения чистые налоги. Такие меры увеличат реальный доход лиц, уплачивающих налоги или получающих социальные выплаты. Рост потребительских расходов указанной группы населения на товары и услуги массового спроса увеличит доходы тех, кто занят в производстве товаров и услуг. В свою очередь, расходы на потребление этой группы людей также увеличатся, и так далее. Таким образом, сокращение налогов и увеличение трансфертных платежей вызывает действие мультипликативного механизма и способствует возвращению экономической системы в состояние равновесия.

Список использованных источников

1. Ковнир В.Н. Актуальность теории Кейнса в XXI веке / В.Н. Ковнир, Е.А. Погребинская // Социально-экономические явления и процессы. – 2016. – Т. 11. – №4. – С. 34-44.
2. Нуреев Р.М. Общая теория занятости, процента и денег Дж. М. Кейнса: предпосылки возникновения, методология и особенности интерпретации / Р.М. Нуреев // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – 2016. – Т.8. – №1. – С. 6-35.
3. Самошилова Г.М. Неортодоксальный Кейнс: за пределами кейнсианства «классной доски» / Г.М. Самошилова // Историко-экономические исследования. – 2017. – Т. 18. – № 3. – С. 467-487.
4. Гловели Г.Д. История экономических учений: учебное пособие / Г.Д. Гловели. – М.: Юрайт, 2011. – 742 с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс // Антология экономической классики: В 2 т. – М.: Эконов, 1992. – Т. 2. – С. 137-432.
6. Закон Сэя (Say's law) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economicportal.ru/ponyatiya-all/zakon-seya.html>
7. Сущность кейнсианской теории государственного регулирования экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economicportal.ru/ponyatiya-all/zakon-seya.html><https://einsteins.ru/subjects/ekonomika/teoriya/sushhnost-kejnsianskoj-teorii>
8. Хайлбронер Р.Л. Ересь Джона Мейнарда Кейнса / Хайлбронер Р.Л. // Философы от мира сего. – М., 2011. – С. 319-366.