

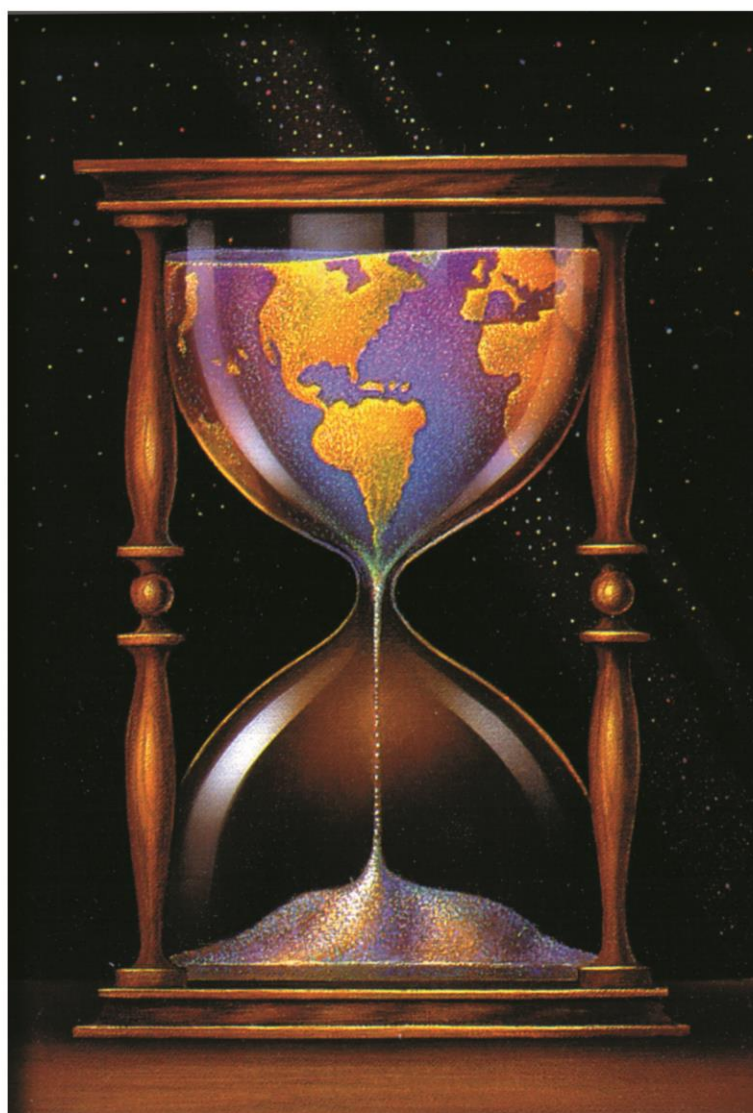
МЕНЕДЖЕР

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

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

3(81)'2017

ISSN 2308-104X



«Менеджер», научный журнал 3(81)'2017

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
Барышникова 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
Белюсов 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 «Донбасская юридическая академия», г. Донецк
Букреев Анатолий Митрофанович – д.э.н., проф., ФГБОУ ВО «ВГУ», г. Воронеж, Российская Федерация
Волощенко Лариса Михайловна – д.э.н., доц., ГОУ ВПО «ДонАУиГС», г. Донецк
Вольская Елена Михайловна – д.гос.упр., доц., ГОУ ВПО «ДонНАСА», г. Макеевка
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
Ободец Яна Викторовна – ответственный секретарь, к.гос.упр., ГОУ ВПО «ДонАУиГС», г. Донецк
Антолик Елена Эдуардовна – 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.

Научный редактор Л.Н. Полчанинова. Подписано к печати 26.10.2017 г.

Рекомендовано к опубликованию решением

Учёного Совета ДонАУиГС, протокол № 3 от 26.10.2017 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. 27,2.

Периодичность изданий – 4 раза в год.

СО Д Е Р Ж А Н И Е

РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ

Губерная Г.К. Территориально-эффективное управление как опыт и перспективные возможности Донбасса	3
Малахай С.Н. Факторы, влияющие на развитие систем управления организациями региона (социально-психологические и социокультурные аспекты управления).....	10
Овчаренко А.А. Альтернативный путь формирования рекреационных комплексов в Донецкой Народной Республике на основе государственно-частного партнерства.....	17
Припотень В.Ю., Бородач Ю.В., Коркуш С.Е. Исследование направлений повышения эффективности управления экономическим потенциалом предприятий дорожной отрасли	27

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Беденцов В.Н., Соколов Н.Ю. Механизмы формирования теневых доходов населения	31
Бычков В.П., Букреев А.М., Проскурина И.Ю., Усова Ю.П., Чинарева О.И. Рационализация транспортного обслуживания предприятий	39
Захаров С.В. Формирование стратегически ориентированных структур управления в рамках организационного механизма взаимодействия регионального и муниципального уровней власти	44
Ободец Р.В., Иовенко М.В. Реализация государственной информационной политики в условиях пространственно-экономической трансформации	50
Ободец Я.В., Рябоконт М.В. Ресурсное обеспечение социальных программ на основе принципов корпоративной социальной ответственности	55
Тарусина Н.Э., Вишневская И.П. Направления совершенствования механизма государственного управления качеством образовательного-профессионального потенциала региона	62
Хистева Е.В. Корпоративный подход в управлении жилым фондом	66
Шумаева Е.А., Сафронова Е.Ш., Бабийчук В.Г. Совершенствование государственного управления качеством образования	70
Ярембаш А.И., Кокан Н.В. Механизм диагностики в программах противодействия теневой экономике	76

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Белоусова К.А., Саглай К.И. Управление финансовой устойчивостью предприятия	85
Веретенникова О.В. Инвестиционное обеспечение воспроизводства социума	91
Евтеева С.Г. Проблемы и перспективы развития пенсионной системы Донецкой Народной Республики	100
Одинцова Н.А., Чоботарь А.А. Анализ инвестиционной деятельности в Российской Федерации.....	106
Омельянович Л.А., Стешенко И.В. Перспективы развития мировой денежной системы	111
Петрушевская В.В., Шиянкова Ю.В. Нормативно-правовая концепция в сфере управления финансовой системой Донецкой Народной Республики	118
Руденок О.Ю. Политическая составляющая инвестиционного климата.....	124
Титиевская О.В., Азарова Н.Н. Особенности функционирования бюджетных учреждений в системе государственных финансов	130
Хоменко Я.В., Честная Я.И., Чегодаев Б.В. Основополагающие принципы межбюджетных отношений: исторические аспекты и модели бюджетного федерализма	136

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ

Алферова И.Е. Применение матрицы стратегий в управлении экономическим развитием предприятия.....	149
Беспятя М.Н. Тенденции и проблемы развития сетевой розничной торговли в сфере логистики ..	157
Заремба П.А., Куценко Е.В. Механизм повышения качества услуг как фактор конкурентоспособности гостиниц	162
Костюк И.С. Стратегическая деятельность предприятия: характеристики и элементы.....	170
Кравченко В.В. Управление стоимостью корпоративного предприятия на основе его рейтинговой оценки	178
Легкий С.А. Объект управления тарифообразованием на услуги пассажирского автомобильного транспорта.....	184
Манаенко Е.И. Формирование механизма инновационного развития рынка книжной продукции	189
Осипенко И.Н., Мануилов И.А. Пути повышения производительного и эффективного управления организацией в современных условиях хозяйствования	197
Савельева О.А., Забавина Е.Ю. Особенности стратегий управления знаниями на предприятии в условиях маркетинговой ориентации	201
Шевченко М.Н., Лыжобаба Ю.А. Особенности формирования маркетинговой стратегии предприятий перерабатывающего подкомплекса	205

ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ

Бухтиярова А.А. К вопросу о региональном управлении фармацевтической отраслью.....	213
Винокурова Л.А. Принципы и подходы к формированию новых направлений взаимосвязи системы образования и общества	218
Иванова О.К. Совершенствование механизмов управления кадровым потенциалом.....	224
Гусев А.С. Экономический механизм регулирования земельных отношений.....	231

C O N T E N T S

REGIONAL GOVERNMENT AND LOCAL SELF-GOVERNMENT

- Gubernaia G.K.** Regionally efficient government as experience and potentialities of Donbas3
Malakhai S.N. Factors that exert influence on development of systems of managing the regional organizations (social, psychological and sociocultural aspects of management) 10
Ovcharenko L.A. Alternative way of forming recreation complexes in Donetsk People's Republic on the basis of public and private partnership 17
Pripoten V.Yu., Borodach Yu.V., Korkush S.Ye. Researching directions of raising the effectiveness of management of economic potential of enterprises in road-building industry 27

SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF PUBLIC ADMINISTRATION

- Belentsov V.N., Sokolov N.Yu.** Mechanisms of forming shadow receipts of population 31
Bychkov V.P., Bukreev A.M., Proskurina I.Yu., Usova Yu.P., Chinareva O.I. Rationalization of transport servicing enterprises 39
Zakharov S.V. Formation of strategically oriented structures of government within the framework of organizational mechanism of interacting regional and municipal levels of power 44
Obodets R.V., Iovenko M.V. Implementation of public information policy under conditions of spatial and economic transformation 50
Obodets Ya.V., Riabokon M.V. Resource provision of social programmes on the basis of principles of corporate social responsibility 55
Tarusina N.E., Vishnevskaya I.P. Ways of perfecting mechanism of public administering the quality of educational and professional potential of the region 62
Khisteva Ye.V. Corporate approach to administering housing resources 66
Shumaeva Ye.A., Safronova Ye.Sh., Babiichuk V.G. Improvement of public administering the quality of education 70
Yarembash A.I., Kokhan N.V. Mechanism of diagnostics in programmes of counteracting the shadow economy 76

PROBLEMS OF FINANCIAL, CREDIT AND BANKING SYSTEM

- Belousova K.A., Saglai K.I.** Management of financial stability of an enterprise 85
Veretennikova O.V. Investment provision of community reproduction 91
Yevteeva S.G. Problems and prospects of developing the pension system of Donetsk People's Republic 100
Odintsova N.A., Chebotar A.A. Analysis of investment activities in Russian Federation 106
Omelianovich L.A., Steshenko I.V. Prospects of developing the global monetary system 111
Petrushevskaya V.V., Shyiankova Yu.V. Normative and legal concept in the sphere of governing the finance system of Donetsk People's Republic 118
Rudenok O.Yu. Political component of the investment climate 124
Titievskaya O.V., Azarova N.I. Peculiar features of functioning budgetary institutions in the system of public finance 130
Khomenko Ya.V., Chestnaia Ya.I., Chegodaev B.V. Fundamental principles of interbudgetary relations: historical aspects and models of budgetary federalism 136

BUSINESS, MANAGEMENT, MARKETING

- Alferova I.Ye.** Application of matrix of strategies in managing an enterprise's economic development 149
Bespiataia M.N. Tendencies and problems of the network retail trade in the sphere of logistics 157
Zaremba P.A., Kutsenko Ye.V. Mechanism of raising the quality of servicing as the competitiveness factor of hotels 162
Kostiuk I.S. Strategic activities of an enterprise: characteristics and constituent parts 170
Kravchenko V.V. Operating the cost of a corporate enterprise on the basis of its rating assessment 178
Legkii S.A. Object of operating the tariffing for passenger motor transport services 184
Manaenko Ye.I. Formation of mechanisms of innovative development of the printed books market 189
Osipenko I.N., Manuilov I.A. Ways of raising the productive and effective management of an organization under contemporary economic conditions 197
Savelieva O.A., Zabavina Ye.Yu. Peculiar features of intellectual management at an enterprise under conditions of marketing orientation 201
Shevchenko M.N., Lykhobaba Yu.A. Peculiarities of forming the marketing strategy of enterprises of processing sub-complex 205

RESEARCH WORKS OF YOUNG SCIENTISTS

- Bukhtiyarova A.A.** On the issue of regional management of the pharmaceutical industry 213
Vinokurova L.A. Principles and approaches to creating new ways of interacting the educational system and society 218
Ivanova O.K. Improvement of mechanism of managing the human resources potential 224
Gusev A.S. Economic mechanism of regulation of land relations 231

УДК 332.14 (477.62)

ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДОНБАССА

ГУБЕРНАЯ Г.К.,
д-р экон. наук, профессор кафедры
«Теория управления и
государственного администрирования»
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»

В статье на основе общего (теория и мировой опыт) и особенного (современное состояние региона) предпринята попытка содержательного моделирования устойчивости и устойчивого развития Донбасса. Предложены инструменты реализации модели.

Ключевые слова: реформирование, территориальное управление, территория, общинность, корпоративность.

On the base of the theory and world experience and the current state of the region, an attempt at meaningful stability modeling and sustainable development of the Donbas has been made in the article. The tools for implementing models have been proposed.

Keywords: reforming, territorial management, territory, community, corporatism.

Актуальность. Известно всем, что устойчивость социальных систем и их развитие зависят от управления, обеспечивающего их целостность и индивидуально адекватную связь с экономикой.

Предложений по «совершенствованию управления» множество. Обычно они поступают от людей, уединённых в кабинетах. А основной поток жизни – за окнами. Попробуем выйти из кабинета, окунуться в реалии сегодняшнего Донбасса и выявить внутренние возможности его восстановления и развития. Попробуем сформулировать некоторые направления становления и развития эффективного управления для условий чрезвычайных – Донбасс даёт для этого основания. Приглашаю коллег-земляков, не оставивших свою землю в сиротстве, принять участие в активном, непредвзятом, как и положено учёным, обсуждении.

Проблема в том, чтобы спуститься с небес высоких теорий науки управления на грешную землю и попытаться понять, как нам теперь по ней ходить, как её обрабатывать. И себя не мешало бы хотя бы ограничивать не только в потреблении, но и в лозунгах. Но при этом нельзя потерять способность подниматься. Как известно из некогда популярной песни, «нам сверху видно всё». Здесь теория незаменима. Мир богат. Теория позволяет его осознать, обогащая практику осознанием границ дозволенного.

Цель статьи – соединить теорию с практикой для поиска путей устойчивого развития Донбасса.

Изложение основного материала исследования. Осуществившие государственный распад Советского Союза Россия, Белоруссия, Украина оказались, как показали последующие годы, выскочками. И, как всякие выскочки, были наказаны, поскольку речь идёт о людях, возглавивших на тот момент республики. Наказание многократно, чем на них, сказалось на народах республик – гражданах, впитавших в себя по законам социальной генетики «кто был никем, тот станет всем», сохранивших, как ни странно, пусть неуверенную, но надежду на «светлое будущее». Здесь анализу помогла бы политическая экономия, но её вытеснила политология. Политологический блуд накрыл страну, оторвав её от реалий. Взоры устремились в политику. Но зерно, дающее муку и хлеб, растёт на земле, а тепло дают уголь, газ, электричество. Землю, если это не дачный участок, давно обрабатывают не лопатами, а тракторами. И всё это делают люди, создающие современные орудия труда.

Человек, его социальный генотип выдвигаются на первый план. Например, Япония, не имеющая природных богатств, но, опираясь на особенности своего народа и реалистичную стратегию восстановления и технологического развития, из разрушенной страны быстро превратилась в высокоразвитый регион. Её стратегическим направлением была покупка на

мировом рынке последних на каждый из тех моментов научных достижений в области технологий и техники и соединение возможностей государства с заинтересованностью бизнеса в послевоенном становлении и развитии. Ещё одна особенность успешного японского опыта – корпоративная вовлечённость наёмных работников в судьбу бизнеса и предпринимательства. В СССР было переведено и издано немало книг по указанным проблемам, проведено немало конференций и семинаров, на которых автору посчастливилось участвовать. Донецк тоже имеет к этому отношение: бывший долгое время директором Института экономики Академии наук Украины академик Н.Г. Чумаченко (царство ему небесное!) тоже изучал в Японии их опыт и издал соответствующую монографию, представляющую научный и практический интерес и сегодня.

Есть опыт Сингапура, жестокий, жёсткий, но эффективный настолько, что поразил весь мир. Опыт Ли Куан Юня изучается по сей день. Никакого отношения к демократии этот опыт не имеет. Но имеет значение для изучения роли личности в истории мира, страны, бизнеса, судеб людей, живущих на каждой из конкретных территорий.

Есть опыт преодоления разрушительного кризиса в США и роли Ф. Рузвельта в этом процессе, когда каждый свой шаг, нелёгкий для поверхностного восприятия, он объяснял народу Америки и взвешивал отклики на эти шаги различных слоёв американцев [1].

Есть опыт послевоенного денацифицированного восстановления и развития Германии. Имя Ф. Эрхарда навсегда вошло в историю этого процесса и его безусловных успехов, причём успехов не только экономических, но и тех, что именуются у нас «социальной справедливостью» [2].

Есть успешный опыт организации местного территориального самоуправления в Швеции.

Есть опыт государственного территориального управления страной в Израиле [3].

Не забудем и Южную Корею, которая за 20 (!) лет выбилась в мировые лидеры.

Как видим, опыт различный по объектам внимания. Но в них есть общее: во-первых, это учёт особенностей своего народа, реальных возможностей преобразований. И во-вторых, устремление на перспективные технологии. Первое отвечает на вопросы: «С кем реформируем?», «Будут ли и как будут восприниматься реформы?». Второе – на вопрос «Какое направление реформ является реально доступным, а, следовательно, потенциально успешным для данной конкретной страны, региона?».

Но в успешных опытах стран с их общим, обоснованным учётом исходных условий, то есть ответами на вопросы: «Каковы реальные возможности страны и времени?» и «Каков основной ресурс реформ?», есть и различия – различия существенные и порой даже принципиальные (например, Сингапур и Германия и т. д.). Эти различия относятся к ответу на вопросы, **как** осуществлять реформы, какими методами, какова модель реформирования.

Цели реформирования тоже общие – технологически цивилизованная экономика и благосостояние народа каждой страны, благосостояния, понимаемого не только как материальный достаток, но и как доступность для освоения современного интеллектуального, культурного и финансово-экономического мира.

Следовательно, **выбор исходного в реформах, их базиса и цели реформирования – общий. А способы, методы движения от одного к другому различны.** Представим это на схеме (рис. 1):



Рис. 1. Выбор методов реформирования

Определение модели реформирования позволяет включить в процесс реформ поиск, нахождение и реализацию ответов на следующие вопросы: «Что делаем и ради чего?» (цель), «На что опираемся и из чего исходим?» (базис), «Что собой представляет основная движущая сила?» (методы). Системное соединение всех трёх исходных предпосылок, соединённых в одной модели, позволяет определить не только цели и пути реформ, но и (что важно для

сегодняшнего Донбасса) пути выживаемости – выживаемости, которую я назвала бы динамичной, то есть такой, которая, преодолевая разрушения, сохраняет и, насколько это возможно в данных условиях, обеспечивает перспективы развития.

Начнём с анализа реальных возможностей.

Что собой сегодня представляет Донбасс (сознательно не делю его на части)?

Отвечу сразу категорическим выводом. Это – разрушенный регион. Разрушена земля, разрушена промышленность и связи меж- и внутриотраслевые, блокированы финансовые (воздух экономики) и личностные взаимосвязи. Спасибо внеукраинскому товариществу, сознательно не называю всех и основного «спонсора», поскольку не знаю технологии и всех организационных тонкостей оказания Донбассу, его защитникам – ДНР и ЛНР – разнообразной помощи. Именно помощь извне позволяет не просто выживать, а жить, сохранять то, что можно, производить на сохранившемся, ремонтируемом и создаваемом техническом пространстве то, что сегодня доступно производству. Уверена, этот опыт сохранят в истории и будут изучать как опыт уникальный. Опыт, свидетельствующий с новой силой, что без внешних связей экономическая жизнь, а, следовательно, и социальная, невозможны. Возможно только выживание.

О выживании отдельный разговор, а мы живём, по мере возможностей и сверхвозможностей, сохраняя и приумножая материально-технические ресурсы своей жизни. В соответствии с возможностями данных ресурсов формируем, развиваем, совершенствуем и укрепляем управление экономикой, руководствуясь критериями эффективности.

Но есть ресурс главнее и важнее ресурсов материальных. Это – люди Донбасса. Явление удивительное, уникальное.

Здесь позволю себе не научные, а укоренённо психологические, этические и визуальные наблюдения, пусть поверхностные (на глубину не претендую), но раскрывающие особенности дончанина как особого типа современного homo sapiens. Не всегда признаваемые другими, не всегда принимаемые, но сущие, животворные.

Вспоминается одно из моих пребываний в Киеве более чем десятилетней давности. Научная конференция. Выступление директора экономического научно-исследовательского института из Манилы (Филиппины), содержательно возглавлявшего экономические реформы в стране, которые были весьма успешно реализованы (фамилию запомнила), бывшего ученика, бывшего аспиранта гуру науки управления Герберта Саймона. На вопрос аудитории, как ему удалось добиться таких успехов, он ответил: «Благодаря десаймонизации управления» (подчёркнуто мной – Г. Губерная). Иначе говоря, благодаря тому, что реформы разрабатывались и осуществлялись, исходя из особенностей своей страны – её ресурсных и человеческих возможностей.

С учётом вышесказанного и отмеченного попытаюсь обозначить некоторые сущностные наследованные черты дончанина как образа собирательного.

1. Привязанность к донецкой земле, явленная отчётливо ещё в советское время. Помню, когда на предложение одного из руководящих работников Центрального комитета КПСС переехать в Москву и возглавить кафедру в одном из вузов, я ответила отказом. Сообщила об этом месяц спустя, чем удивила руководящего товарища. Оказывается, он выяснял отсутствие звонка и узнал, что дончане очень неохотно покидают свой город. Это – то, что поэт определил как «любовь к родному пепелищу, любовь к отеческим гробам». Иначе говоря, одна из особенностей дончанина – это **донецкая укоренённость**. Но не только она.

2. Комфортность жизни в Донецке, например, городе удивительно красивом, чистом, городе, где каждое дерево, каждый куст, каждый цветок посажены людьми. Не только город, вся территория области трудом дончан была превращена в цветущие сады, зелёные парки и озеленённые дороги. Всё это заложило в каждом из нас как достоинство людей, своим трудом достигших немало. Помню откровенное удивление моего эстонского друга, ректора одного из вузов г. Таллинна, когда он в 2000-х годах посетил Донецк после крымской Ялты («Ялта грязная»). Он признался, что не понимал в своё время моей приверженности жизни в Донецке. Увидев город во всей его предвоенной красоте, чистоте и достатке, он раскрылся в своей неправоте, увезя в Эстонию уважение к нашему краю и его столице.

3. Смею утверждать, что ещё одной стороной дончан является их **трудовая укоренённость**, то есть тот несхоластичный, некрикливый патриотизм, который выходит из трудовой доли каждого в общем благосостоянии нашего края и восходит к трудовой дисциплине и доминировавшей всегда трудовой ответственности.

Как-то накануне трагичных майских событий кто-то (не поинтересовалась самонадеянно кто) попросил меня принять экспертов ОБСЕ. В процессе встречи, где обсуждались разные проблемы Украины, в том числе и «отсутствие пассионарности» у дончан в отличие от западных регионов, я обратила внимание гостей на особую социальную генетику дончан – их технократичность, связанную с самой высокой в стране насыщенностью края промышленностью, в том числе и предприятиями весьма опасных отраслей. Техника не терпит разгильдяйства, не допускает внерегламентных вольностей. Техника воспитывает не только технократическую дисциплину (а это категорический отказ от демагогии «если бы да кабы» и политологического блуда), но и упорядоченность поступков – действий, переносимых на жизнь за пределами рабочего дня. Это – отсутствие склонности к козням, воспитанной технократизмом, склонность подчиняться технической дисциплине. Даже после катастрофы 90-х годов качество спасло Донбасс.

Конечно, речь идёт о **типе** той части населения Украины, которое вместе с территорией называется Донбасс. Понятно, и среди нас есть подлецы, карьеристы, властолюбцы, холопы и холуи, и это не может не затрагивать и власть. Как есть наследственные особенности народа, так и власть не может не иметь наследованных признаков [4], наследованных ещё от СССР и, что греха таить, воспринятых нами, даже если мы этого не осознаём, от управления в «независимой» Украине.

Всё отмеченное – правда. Но правд много. У каждого человека, у каждой земли, у каждого народа она своя. Требуем учёта. Требуем того, чтобы с нею считались, её учитывали. Но, в отличие от множества правд, **истина** одна. В нашем случае это **социальный тип народа**. На него и опора. Применительно к дончанам (Донбассу) это – **достоинство**, не порушенное тяжёлыми, трагическими испытаниями сумасшедших последних лет, сохранённое, явленное миру. Оно стало основой и опорой того, что позволило выстоять, стоять и двигаться далее по пути достойной реализации своих возможностей – реализации в условиях, казалось бы, безвыходных. И новые руководители нашлись, подтвердив известную истину: «незаменимых не бывает». И те, кто убирают город и занимаются его растительностью, героизм явили, похоронив непристойное ходульное деление людей на «простых» и «элиту». И молодёжь явила интерес к науке и глубину реализации этого интереса. Каждый, кто остался и работает, заслуживает нашего благодарного внимания, а тем более внимания и уважения тех, кто управляет регионом.

Основные и очень непростые задачи управления в таких условиях – сохранить, укрепить и развивать это единство. Возникает очень непростой вопрос о том, каким образом это делать. Но ответы нужно искать. Вопрос непростой потому, что мы находимся в условиях финансовой и ресурсной необеспеченности, что не может не затрагивать донецкое достоинство, сформировавшееся в годы достатка, а сегодня явленное очевидным образом.

Единство реализуется благодаря управлению и самоуправлению.

Опыт самоуправления реализуется территориально (опыт Швеции упоминался выше) и кооперативно, корпоративно (опыт Японии). Но есть и наш собственный опыт, который мы в поиске зарубежного забываем, не учитываем, не наследуем, по отношению к которому ведём себя бесхозно. Это – опыт **общинности**, позволившей нам без денег, без того, что называется материальным стимулированием, за какие-то 5-7 лет восстановить страну после страшной войны, после трагичной убыли населения, особенно мужского пола.

2014 год может быть определён как год катастрофы Донбасса – катастрофы, которой, в отличие от начала 90-х годов прошлого столетия, не дали развернуться как со стороны всегда приходившей на помощь России, так и со стороны управления ДНР и ЛНР. Достоинство было сохранено и укреплено.

Но, как говорится, «времена не выбирают, в них живут и умирают». Нынешнее время не нуждается в разъяснении дончанам: убитые, раненые, разрушения того, что создавалось десятилетиями на этой благословенной земле. И – неопределённость будущего. А в условиях неопределённости исследователь управления экономикой не имеет фактического материала, по крайней мере, для того, чтобы выявить модель/модели эффективного управления. Те, кто управляют сегодня, руководствуются условиями чрезвычайными – условиями выживания и трудного восстановления того, что ещё и пока можно восстановить. Поэтому у меня нет финансово-экономических материалов для обоснования выводов. Но есть выводы на основе жизни здесь издавна и сейчас, на основе наблюдений и ощущений. И это немало.

Вывод первый. Любые рекомендации по финансам и экономике, а тем более по управлению, не должны быть оторваны от реалий. Абстрактное проектирование будущего, тем более в наших условиях, бесстыдно и аморально. Только опираясь на реалии, можно предложить исполняемое, а не безответственно мечтательное.

Вывод второй, опирающийся на первый. Исходя из масштабов разрушений и зависимости от масштабной помощи извне, нелепо стараться разрабатывать «эффективное управление» развитием экономики Донбасса. Что действительно необходимо, возможно и актуально сегодня, так это **экономическая реабилитация Донбасса**. Но экономическая реабилитация на новой отраслевой структуре, и не просто современной, а на цивилизационно перспективных технике и технологиях не только экономики, но и управления.

Замечу еще раз: в таких условиях, в которых находится Донбасс сегодня, науке управления делать нечего.

Как это ни странно будет выглядеть под моим пером, но в чрезвычайных условиях наука только мешает управлению, поскольку управлять жизнеобеспечением приходится, принимая решения «по обстоятельствам», постоянно меняющимся, чаще всего – чрезвычайным. Отсюда единственно возможная и реально обоснованная модель того, что называется «эффективным управлением», – это максимально централизованное управление. Но если такая модель продолжительна, она усваивается как единственно возможная для условий «оттепели», «потепления». Есть опасность отрыва власти и управления от граждан, для необходимости защиты которых и обеспечения их жизнедеятельности эта власть и возникла. О демократии в таких условиях речи нет [5]. Тогда «всё опять повторится сначала».

Первое условие упреждения такого результата – установление **прямой** связи с налаженными **обратными** связями по тем вопросам и в тех объёмах, которые доступны обсуждению и информационному обеспечению в условиях чрезвычайных. По мере преодоления чрезвычайщины эти отношения между властью и гражданами совершенствуются, а власть всё больше функций передаёт управлению [5]. Таковы обоснование и логика перерастания части функций власти в функции управления.

Естественно, необходим план такой эволюции – план, целью которого является возрождение Донбасса с опорой на социально-генетический код его населения.

Как вывод о сущностном состоянии сегодняшнего Донбасса, потерпевшего и претерпевшего, предлагаю следующую его имиджевую характеристику.

Донбасс – это разрушенная территория неразрушенного достоинства. Явление территориально локализованное, редкое, если не исключительное, дающее надежду на цивилизационную перспективу. Почему надежду, а не уверенность? Потому что уверенность зависит не только от нас, но и от факторов внешних. А вот реализация надежды, внутри нас рождённая, нами уверенно явленная, зависит от нас, от наших склонностей и способностей, от наших ошибок (о преступлениях не говорим, они наказываются). И это соединение человеческого достоинства и условий особого трагизма и особенных сложностей являет миру уникальный опыт, который зафиксирован и оценит история.

Переходя к наброскам об эффективном управлении, напомним о необходимости научных приличий – воздания должного мировой науке управления и, безусловно, значимому вкладу в неё донецких Институтов экономики промышленности и экономико-правовых исследований. История – не однодневный акт, и всё, что формулируется сегодня, подготовлено историей науки, нашими предшественниками. И сегодня было бы очень полезно пользоваться знаниями друг друга, общаться, обсуждать, спорить. Истина, как известно, рождается в споре. Конечно, это возможно, если есть спрос на истину. Правд много, а истина одна [6]. Правды являются основанием и объектом управления. Объектом нахождения и изучения науки является истина. То и другое нуждается в соединении, во взаимодействии. Только взаимосвязь управленческих истин и правды сегодняшних условий Донбасса даёт возможность сделать следующие *выводы*.

1. Тот или иной тип управления эффективен только тогда, когда он адекватен условиям, в которых реализуется.

2. Поскольку управление осуществляют люди с их социально генетическими особенностями, всегда есть опасность управленческой распушенности, выражающейся во много- или вседозволенности. Подобная опасность особенно известна во власти, когда она отрывается от общества, закрывается, когда на смену открытости приходит келейный характер принятия решений как доминирующий.

Закрытость – очень опасная характеристика и власти, и управления, и институтов и организаций исполнения решений этих институтов. Хочу напомнить слова – выводы античного гуру науки политического управления Аристотеля, относящиеся к сути **общения**. «Поскольку, как мы видим, всякое государство представляет своего рода общение, всякое же общение организуется (подчёркнуто мной – Г. Губерная) ради какого-либо блага (ведь всякая деятельность имеет в виду предполагаемое благо), то, очевидно, все общения стремятся ... к тому или иному благу, причём больше других, и к высшему из всех благ стремится то общение, которое является наиболее важным из всех и обнимает собой все остальные общения. Это общение и называется государством, или «общением политическим» [7]. И далее он рассматривает различия и переходы «общения» между различными составляющими общества. В нашем случае – случае сегодняшнего Донбасса – понятия различий практически отсутствуют и суть общений «между», «сверху – вниз», «снизу – вверх» совпадают.

Однако будем помнить исторический опыт того, что всегда есть опасность властной распушенности. Проблема только в организации общения, регулярного, жизнеобеспечивающего и жизнеутверждаемого.

Это – первое и основополагающее условие эффективного управления – повторим, целевая организация **общения-взаимодействия**.

Первый этап целеполагания – выживание «вопреки»; **второй – сегодняшний** – экономическая реабилитация разрушенного края, наряду с сопротивлением варварству; **третий** – социально-экономическое развитие.

Мы свидетели того, что там, где это общение выражалось в отклике управленческих структур, например, на душевные и духовные запросы, мы имеем результаты удивительные: это касается культурной и спортивной жизни, чистоты и красоты Донецка.

Общение – это форма свойственной нам генетической особенности, как **общинность**. Общинность реализуется не только в общении бытовом, но и в деловом – взаимодействии, взаимоподдержке и взаимопомощи. Это свойство компенсирует недостаток или отсутствие денег и помогает не только выживать и укрепляться, но и развиваться, восстанавливая экономику. Так было во время восстановления разрушенного хозяйства после Великой Отечественной войны, но и сегодня в Донбассе – на нашей территориальной общей Родине. **Поддерживать, делиться, помогать** – вот основа социально-экономического обеспечения жизнедеятельности в условиях какой угодно сложности.

Общинность, соединяющая в себе принципы «поддерживать, делиться, помогать», реализуется посредством организованного соучастия каждого в отдельности, граждан и власти, работников и управленцев. **Без организации нет реализации**. Препятствием является избыточная бюрократизация, заставляющая людей непродуктивно тратить время на решения и согласования различных вопросов жизнедеятельности. С этой проблемой каждый из нас сталкивается повсеместно и повседневно. Множественность организационных узлов – это не организация, это дезорганизация. И это же – основа взяточничества. С неё, с организованности, экономящей время и деньги («время – деньги»), и нужно начинать борьбу с коррупцией.

Одновременным с организацией и организованностью [8] направлением и для нас территориально эффективным является формирование рабочих мест, предоставление их, в первую очередь, молодёжи и обеспечение подготовки работников соответствующих профессий.

Следующее направление формирования и становления эффективного управления, учитывающее социально-генетические особенности региона, – это, как ни банально прозвучит, оплата по труду, дающая возможность предотвращать и/или преодолевать сложившиеся уже социально-экономические разрывы. Проблема в следующем.

Сложилось так, что в случае повременной оплаты труда или в форме окладов оплачиваются либо отработанное время, либо должность. С общими результатами труда эти формы либо не связаны, либо связаны неочевидным образом. Как связать оплату труда с его качеством? Этому могут быть посвящены отдельная статья и специальные разработки для каждой из отдельных организаций. Есть вариант того, как это можно делать в Институте офтальмологии (Москва), реализованный в своё время его директором Н. Фёдоровым. Есть опыт спасения от краха автомобильной компании Крайслер (начало 80-х годов прошлого столетия), где «оплатное» поведение его босса Ли Якокка [9] стало одной из составляющих возрождения компании. Опыт и интуиция, управленческие и коммерческие таланты, энергия и самоотдача сделали его имя легендарным. В управлении он совмещал, казалось бы,

несовместимое: человечность и коммерческие цели. И раздел, относящийся к оплате труда, назван точно – «Равенство жертв». Только так, безусловно, только так: если во имя чего-то организуешь людей, покажи личный пример – начни с себя.

Есть интересные миру приобретения японского опыта управления, когда корпорация на основе принципа «пожизненного найма» берёт на себя обеспечение не только оплаты труда, но и обеспечение детства, обучения детей своих работников. К тому же в управлении реализуется поучительный опыт «не высовывайся», не выделяйся в повседневности: руководитель не должен выглядеть лучше, чем подчинённые – ни лично, ни вещами, ни машиной, на которой ездит, и т. д.

Так реализуется важнейший принцип эффективного управления – **принцип корпоративности**, то есть соучастия каждого в обеспечении результатов компании и в распределении этих результатов. В таком случае действительно работают стимулы, а не управленческие мантры.

Опыт Швеции также интересен не только организацией территориального общежития, но и реализацией принципа «не выделяйся» для любого уровня управления и власти, включая короля. К тому же в Швеции чем выше зарплата, доходы, тем выше налоги. Поэтому нет «погоны» за высотой заработка, «средняцкий» уровень устраивает. Проведённый мною в 2005-2006 гг. анализ показал, что в Европе в целом разрыв между средней платой труда и доходами богатейших в разы меньше, чем в США, Украине, России.

Хотела бы напомнить легенду о Мидасе и, спустя тысячелетия, заключение одного из первых богатейших людей США Эндрю Карнеги – заключение, звучащее как завещание (а в конце жизни человек знает, о чём говорит): грешно умирать богатым. Нужно принять во внимание и возможности природы восстанавливаться после всё растущего потребительства. Человеку немного нужно, нужно, чтобы было достаточно. Но показное роскошество потребления «зовёт отстающих». Опасный для жизни зов и опасны массовые отклики на него. Здесь велика роль просвещающей интеллигенции, но не паркетного, а народнического толка.

Только за счёт бюджета проблемы занятости и оплаты труда, стимулирующей результаты, не решить. Необходимы партнёрские фонды, участие в которых тоже должно стимулироваться и фискальной политикой, и признательностью. Способность и умение руководителя быть благодарным – важные составляющие эффективного управления, которое не сводится только к финансовым оценкам, но и вызывает общественное признание.

Не стану затрагивать здесь проблемы технико-технологические, которые без внешнего участия, внешней помощи пока не решить. Оставлю пока в стороне актуальнейшую проблему переработки отходов – «вторичной» экономики. Обобщу только то, что относится к важнейшему ресурсу – человеку, работнику, гражданину.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Эффективное управление территориальным объектом содержит в себе общинность – общение власти и управления с гражданами, реализуемое в труде и распределении его результатов, принципы корпоративности – заинтересованности каждого в общих результатах. Три понятия фундамента – **территория, общинность, корпоративность (ТОК)**, на которых и предлагается строить модель территориально эффективного управления для любого времени и любых условий.

Инструменты реализации модели:

- это – реальные цели;
- уважительное взаимодействие власти, управленцев с гражданами, с работниками;
- организация и организованность, минимизирующие бюрократизацию взаимодействия и условия коррупции;
- развитие общинности, предотвращающей жизнь в нужде;
- корпоративное стимулирование, обеспечивающее вклад каждого в общие результаты и адекватную оплату.

Донбасс показывает реалистичность такого видения, правда, без конкретизации ответов, которые в силу информированности автора здесь прозвучать не могли.

Отдаю свои размышления не на осуждение, а на рассуждение. Склонным немедленно всё, сказанное другим(-и), отвергать, приведу слова Даниила Гранина, сказанные в одном из последних интервью: «Прежде чем ругать темноту, нужно зажечь свою свечу» (подчёркнуто мною – Г. Губерная).

Список использованных источников

1. Рузвельт Ф.Д. Беседы у камина / Ф.Д. Рузвельт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pstgu.ru/download/1180624222.ruzvelt_besedi.pdf
2. Эрхард Ф. Благосостояние для всех / Ф. Эрхард. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://modernlib.ru/books/erhard_lyudvig/blagosostoyanie_dlya_vseh/read
3. Губерная Г.К. Наследованные особенности народа / Г.К. Губерная // Власть и управление: монография. – Донецк: ДонГУУ, 2016. – С. 72-88.
4. Губерная Г.К. Наследованные особенности власти / Г.К. Губерная // Власть и управление: монография. – Донецк: ДонГУУ, 2016. – С. 72-88.
5. Губерная Г.К. Власть и управление: монография / Г.К. Губерная. – Донецк: ДонГУУ, 2016. – 130 с. – С. 30-43.
6. Гумилев Л.Н. Биография научной теории, или автонекролог / Л.Н. Гумилев // Знамя. – 1998. – № 4. – С. 202-216.
7. Аристотель. Афинская политика / предисл. Е.И. Темнова. – М.: Мысль, 1997. – 458 с.
8. Губерная Г.К. Теория организации: конспект лекции / Г.К. Губерная. – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – 66 с.
9. Якокка Ли. Карьера менеджера (при участии У. Новака) / пер. с англ. Р.И. Столпера); Общая редакция и вступ. статья С.Ю. Медведкова. – М.: Прогресс, 1991. – 384 с.

УДК 339.138

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РЕГИОНА
(СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ
АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ)**

**МАЛАХАЙ С.Н.,
соискатель
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»**

В работе представлен анализ основных групп внешних и внутренних факторов, оказывающих воздействие на систему управления предприятиями Донецкого региона. Представлен анализ современного состояния и тенденций развития предприятий региона. На основании этого анализа, а также анализа специальной научной литературы, проведена оценка степени значимости различных групп факторов на систему управления предприятиями региона. Сделан вывод относительно высокой и возрастающей роли факторов, связанных с применением социально-психологических и социокультурных аспектов управления, разработка рекомендаций которых относительно внедрения в практику управления отечественными предприятиями представляет перспективу дальнейших исследований.

Ключевые слова: система управления; внешние и внутренние факторы; социально-психологические факторы; социокультурные факторы.

The paper presents an analysis of the main groups of external and internal factors that have an impact on the management system of enterprises in the Donetsk region. The analysis of the current state and development tendencies of the enterprises of the region is presented. Based on the analysis presented, as well as the analysis of specialized scientific literature, an assessment was made of the significance of various groups of factors on the system of government of the enterprises of the region. The conclusion is made of the relatively high and increasing role of factors associated with the application of socio-psychological and sociocultural aspects of management, the development of recommendations on the introduction of which into the practice of management of domestic enterprises represents the prospect of further research.

Key words: control system; external and internal factors; socio-psychological factors; sociocultural factors.

Постановка проблемы. Анализ современного состояния и тенденций развития предприятий Донецкого региона позволяет сделать вывод о наличии ряда проблем, связанных с внешним военно-политическим, социальным и экономическим положением региона и оказывающих существенное влияние на финансовые результаты деятельности отечественных предприятий. Очевидно, что влияние отдельных предприятий на изменение внешних условий функционирования весьма затруднено. В то же время эффективность работы предприятий во многом определяется эффективностью системы и методов управления. В этой связи актуальность и практическую значимость приобретает анализ факторов, оказывающих влияние на системы управления и предопределяющих их эффективность.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной научной литературе представлен ряд публикаций, посвященных выявлению и анализу наиболее значимых факторов, оказывающих воздействие на системы управления. Эту тему исследовали следующие авторы: Кузнецова М.Н., Салихова Д.Д., Низамова Д.Р., Рошин А.А., Агкацева И.Э., Бойко С.В., Гужов В.В., Федорова Т.Н., Гохберг Л.М., Ивантер В.В., Виннер М.Л., Половинко В.С.

Актуальность исследования. Особые, специфические условия функционирования Донецкого региона после 2014 года требуют уточнения наиболее значимых факторов и степени их влияния на систему управления предприятиями региона.

Целью статьи являются выявление, анализ, систематизация и оценка значимости факторов, оказывающих влияние на систему управления предприятиями Донецкого региона, функционирующих в условиях агрессивной внешней среды.

Изложение основного материала. В наиболее общем виде факторы, оказывающие влияние на систему управления, можно разделить на внутренние и внешние.

Основываясь на анализе современного состояния Донецкого региона, систем управления предприятиями, функционирующими на его территории, а также базируясь на изучении научной литературы, автору представляется целесообразным выделить следующих групп внешних факторов: политические, экономические, природно-климатические, научно-технологические, рыночные, социально-демографические (рис.1).

При этом следует отметить, что политические факторы оказывают влияние на экономические, социально-демографические и рыночные факторы, влияя тем самым на систему управления как непосредственно, так и опосредованно.

Экономические факторы, как и политические, оказывают не только непосредственное воздействие на систему управления, но также и опосредованное – через влияние на другие группы факторов, а именно: социально-демографические, научно-технологические и рыночные факторы.

Следует также отметить влияние природно-климатических факторов на другие факторы внешней среды, а именно: на экономические факторы.

Отметим, что ряд ученых [1; 2; 3; 4] указывает научно-технологические факторы в качестве основных, влияющих на экономику регионов. Таким образом, можно сделать вывод о наличии существенной зависимости экономических факторов от научно-технологических.

Очевидно, что рыночные факторы имеют существенное воздействие и тесно связаны с экономическими факторами.

В научной литературе отмечается «повышение образовательного и культурного уровня работников, что вызывает с их стороны ожидание в применении методов управления деятельностью, основанных на учете интересов отдельных индивидов и их групп; методов, которые не подавляют их как личность, вызывают рост их творческой активности» [5].

Отметим, что проведенный ретроспективный анализ показал, что такая тенденция характерна и для Донецкого региона. Так, отношение лицензионного объема учащихся в высших учебных заведениях Донецкого региона к численности населения имеет тенденцию к устойчивому увеличению на протяжении 2013-2015 гг., что говорит о повышении образовательного и культурного уровня трудовых ресурсов в перспективе.

Таким образом, наблюдается устойчивая тенденция к качественному изменению состава трудовых ресурсов Донецкого региона в сторону повышения образовательного уровня выпускников высших учебных заведений и это предопределяет необходимость инициации адаптационных процессов путем наращивания доли социально-психологических и социокультурных методов в управлении.

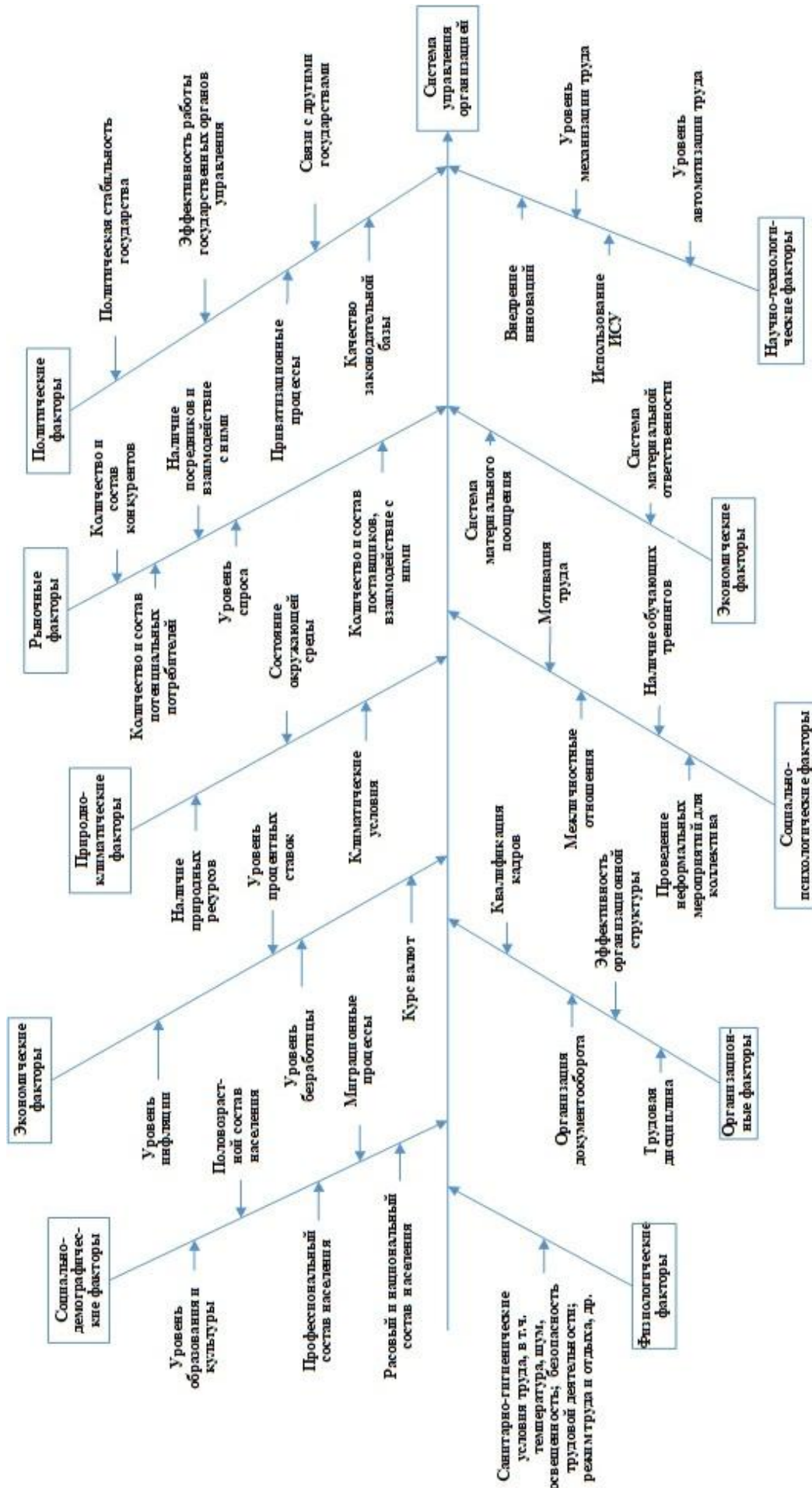


Рис. 1. Диаграмма причинно-следственных связей Исикавы, описывающая факторы, влияющие на системы управления предприятий Донецкого региона (составлено автором)

Анализ и обобщение предложенных в научной литературе подходов позволили выделить такие группы внутренних факторов, оказывающих влияние на эффективность управления организацией:

- 1) научно-технические;
- 2) организационные;
- 3) экономические;
- 4) физиологические;
- 5) социально-психологические.

Отметим, что научно-технические факторы могут быть как внешними, так и внутренними, в зависимости от того, относятся ли они к конкретному предприятию или отражают наличие инноваций в целом по отрасли.

Организационные факторы оказывают непосредственное влияние на условия труда и предопределяются экономическими факторами.

Помимо организационных факторов, предопределяющих условия труда, таковыми являются физиологические факторы, представленные совокупностью санитарно-гигиенических условий труда.

Санитарно-гигиенические условия труда на предприятии – то или иное сочетание факторов, которое обуславливает эффективность труда и состояние здоровья работников [6].

Как известно [7], создание небезопасных и дискомфортных условий труда способствует снижению эффективности и качества труда. В то же время улучшение санитарно-гигиенических условий труда не является мотивирующим фактором.

При этом в современной научной литературе в качестве основного мотивирующего фактора рассматриваются социально-психологические и социокультурные аспекты управления.

Следует отметить, что все из перечисленных факторов, как внешних, так и внутренних, имеют различную степень воздействия на систему управления отдельными предприятиями.

В то же время Половинко В.С. и Виннер М.Л. [7; 8; 9] отмечают, что степень влияния тех или иных факторов на систему управления зависит от ряда условий. Так, в частности, отмечается предопределяющая роль стадии развития предприятия в превалировании внешних или внутренних факторов. Таким образом, можно сделать вывод о невозможности формирования единого подхода к ранжированию факторов по мере их значимости. Вместе с тем представляется возможным и актуальным проведение ранжирования таких факторов в условиях функционирования и развития предприятий Донецкого региона.

Соглашаясь с автором [9], отметим, что внешние факторы оказывают существенное воздействие на систему управления предприятиями в период кризиса.

Анализ современного состояния Донецкого региона, как внешней предпосылки функционирования предприятий, позволяет охарактеризовать его как кризисное. Так, согласно отчету Министерства экономического развития ДНР, в 2014 году объем реализации продукции предприятий, находящихся на территории ДНР, упал на 32,8% – с 317 млрд до 213 млрд грн [10].

При этом по состоянию на 2015 год Департаментом казначейства региона открыто около 1 тыс. аналитических счетов [11]. То есть количество предприятий, работающих на территории Донецкого региона, с 2014 по 2015 год сократилось примерно в 28 раз.

Таким образом, можно предположить, что внешние факторы оказывают достаточно существенное и определяющее влияние на систему управления предприятиями региона.

В то же время в научной литературе [7; 8] отмечается тенденция к общему снижению влияния внешних факторов на систему управления предприятиями вне зависимости от уровня развития таких предприятий.

Таким образом, влияние внешних факторов на систему управления предприятиями региона возрастает в связи с кризисным состоянием экономики региона, что нивелируется общей тенденцией к снижению влияния внешних факторов.

Анализируя приведенные выше внешние факторы, а также в связи с обоснованным выводом о различной степени влияния тех или иных факторов на систему управления, автору представляется целесообразным проведение анализа степени влияния различных групп внешних факторов на систему управления предприятиями Донецкого региона (табл. 1).

Таблица 1

Анализ степени влияния внешних факторов на систему управления предприятиями Донецкого региона (составлено автором)

Группы факторов	Факторы внешней среды	Оценка степени влияния факторов на систему управления
Политические	Политическая стабильность государства;	6
	работа гос. органов управления;	5
	связи с другими государствами;	6,5
	качество законодательной базы;	5
	приватизационные процессы и др.	5
Экономические	Уровень инфляции;	6,5
	уровень безработицы;	4
	уровень процентных ставок;	6
	курс валют и др.	6
Природно-климатические	Наличие природных ресурсов;	5,5
	состояние окружающей среды;	4,5
	климатические условия и др.	4
Научно-технологические	Внедрение инноваций;	3
	использование информационных систем управления (ИСУ);	4
	уровень механизации труда;	4
	уровень автоматизации труда и др.	4,5
Рыночные	Количество и состав конкурентов;	5,5
	количество и состав потенциальных потребителей;	7
	уровень спроса на продукцию;	6,5
	количество и состав поставщиков, взаимодействие с ними;	6
	наличие посредников (торговых, логистических, маркетинговых) и взаимодействие с ними	5,5
Социально-демографические	Половозрастной состав населения;	5,5
	миграционные процессы;	7,5
	уровень образования и культуры;	7
	профессиональный состав населения и др.	6

Таким образом, наиболее значимыми внешними факторами, оказывающими влияние на систему управления предприятиями Донецкого региона, являются следующие:

- миграционные процессы;
- уровень образования и культуры;
- связи с другими государствами;
- уровень инфляции;
- количество и состав потенциальных потребителей;
- уровень спроса на продукцию.

При этом одними из наиболее значимых факторов являются миграционные процессы и уровень образования и культуры населения. Как отмечалось выше, данные группы факторов непосредственно и тесно связаны с применением социально-психологических и социокультурных аспектов управления предприятиями региона.

Следует отметить, что для отдельных предприятий значимость указанных выше факторов может отличаться. В то же время первые 2 фактора существенно влияют на все организации Донецкого региона, а остальные – в различной степени отражаются на системе управления отдельными предприятиями.

Отмечая тесную взаимосвязь внешних и внутренних факторов, представляется целесообразным проведение анализа степени влияния последних на системы управления предприятиями Донецкого региона.

Прогнозы социально-экономического развития Республики, представленные Министерством экономического развития ДНР [12], позволяют сделать обоснованный вывод о наличии устойчивой тенденции к восстановлению и развитию экономики Донецкого региона за период 2015-2017 гг. (рис.2.)

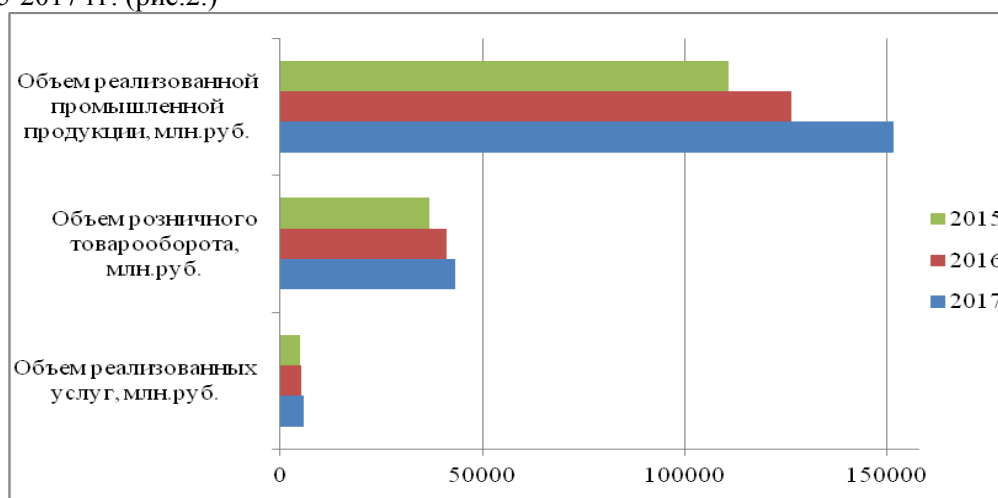


Рис. 2. Прогноз социально-экономического развития Республики [12]

В связи с выявленной тенденцией можно сделать вывод о высокой значимости как внешних, так и внутренних факторов для системы управления предприятиями, функционирующими в Донецком регионе.

Таким образом, интерес и практическую значимость приобретает анализ степени влияния различных групп внутренних факторов на системы управления (табл. 2).

Таблица 2

Анализ степени влияния внутренних факторов на систему управления предприятиями Донецкого региона (составлено автором)

Группы факторов	Факторы внешней среды	Оценка степени влияния факторов на систему управления
Научно-технологические	Внедрение инноваций;	3,5
	использование информационных систем управления (ИСУ);	4
	уровень механизации труда;	4
	уровень автоматизации труда и др.	4,5
Организационные	Квалификация кадров;	6,5
	эффективность организационной структуры;	6,5
	организация документооборота;	4
	трудовая дисциплина и др.	4,5
Экономические	Система материального поощрения;	6,5
	система материальной ответственности и др.	6
Физиологические	Санитарно-гигиенические условия труда, в т.ч. температура, шум, освещенность, запыленность, загазованность, вибрация; безопасность трудовой деятельности; режим труда и отдыха и др.	5,5
Социально-психологические	Мотивация труда;	7,5
	межличностные отношения;	6,5
	наличие обучающих тренингов, а также семинаров и других мероприятий по формированию команды;	5
	проведение неформальных мероприятий для коллектива и др.	4

Как видно из табл. 2, основными внутренними факторами, оказывающими влияние на систему управления предприятиями региона, являются следующие:

- мотивация труда;
- система материального поощрения;
- система материальной ответственности;
- межличностные отношения;
- эффективность организационной структуры;
- квалификация кадров.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, наиболее значимые внутренние факторы находятся в плоскости материального и социально-психологического стимулирования, а также организационных вопросов в сфере кадровой политики.

Проведенный анализ позволяет говорить о высокой и возрастающей роли как внешних, так и внутренних факторов, оказывающих влияние на системы управления предприятиями Донецкого региона, связанных с применением социально-психологических и социокультурных аспектов управления. Таким образом, совершенствование систем управления организациями региона путем эффективного внедрения данных методов является целесообразным и оправданным. Разработка рекомендаций относительно внедрения социально-психологических и социокультурных аспектов управления в практику отечественных предприятий представляет перспективу дальнейших исследований.

Список использованных источников

1. Рошин А.А. Влияние научно-технологических факторов на трансформационный цикл в современной экономике: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / А.А. Рошин. – Саратов, 2012. – 220 с.
2. Анализ состояния и перспектив развития инновационного сектора экономики России / И.Э. Агацеева и др. – М.: Тривант, 2006. – 143 с.
3. Гохберг Л.М. Переход на инновационную модель экономического роста. Экспертная группа / Л.М. Гохберг. – М., 2011. – 47 с.
4. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогноз / отв. ред. В.В. Ивантер. – М.: МАКС-Пресс, 2005. – 592 с.
5. Низамова Д.Р. Социально-психологические механизмы взаимодействия в системе корпоративного управления / Д.Р. Низамова // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 4(4). – С. 13-19.
6. Кузнецова М.Н. Факторы, влияющие на эффективность системы управления организацией [Электронный ресурс] / М.Н. Кузнецова // Вестник ВГТУ. – 2012. – №10-1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliayuschie-na-effektivnost-sistemy-upravleniya-organizatsiy>
7. Половинко В.С. Система управления персоналом организации: теоретико-методологические подходы к развитию: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / В.С. Половинко – М.: РГБ, 2003. – 370 с.
8. Факторы, влияющие на развитие системы управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jourclub.ru/27/793/2/>
9. Виннер М. Л. Анализ факторов, определяющих развитие системы управления персоналом [Электронный ресурс] / М. Л. Виннер // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2013. – № 5. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-opredelyayuschih-razvitie-sistemy-upravleniya-personalom>
10. Украинский кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/investigation/politics/15/06/2015/5579b4b99a7947b063440210>
11. Отчет о деятельности департамента казначейства Министерства финансов ДНР [Электронный ресурс] // Министерство финансов ДНР. – Режим доступа: <http://minfindnr.ru/otchet-deyatelnosti-departamenta-kaznachejchstva-ministerstva-finansov-dnr/>
12. Прогноз социально-экономического развития Республики 2016-2017 гг. [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития ДНР. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_phocagallery&view=category&id=112:prignoz-2016-2017&Itemid=652

УДК 338.48:332

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПУТЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

ОВЧАРЕНКО Л.А.**канд. экон. наук, доц.,****доц. кафедры туризма****ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»**

В статье предложен альтернативный путь формирования рекреационной отрасли в Донецкой Народной Республике как одного из рычагов оживления экономики и перевода страны на самообеспечение. Автором статьи предложена модель рекреационного комплекса для Донецкой Народной Республики, основанная главным образом на принципах государственно-частного партнёрства в форме привлечения акционерного капитала. Результатом работы явились практические рекомендации по формированию альтернативного рекреационного комплекса в ДНР в условиях ограниченности государственного бюджета и внешних инвестиций.

Ключевые слова: туристско-рекреационная сфера, государственно-частное партнёрство, акционерные общества с государственным участием, концессионные соглашения.

It is suggested in the article the alternative way of the formation of the recreational sector of the Donetsk People's Republic (DPR) economy as one of the levers of economic recovery and transfer of the country to self-sufficiency. It is suggested by the author the model of recreational complex of the DPR, based mainly on the principles of public-private partnership in the form of raising equity capital. The result of the work is the development of practical recommendations on the formation of the alternative recreational complex of the DPR under the conditions of limited state budget and foreign investments.

Keywords: tourist-recreational sphere, public-private partnership, joint-stock companies with state participation, concession agreements.

Постановка проблемы. В условиях недоступности традиционных рекреационных территорий по экономическим причинам, политической изоляции и проведением боевых действий в регионе потребность населения в рекреации приобретает особую актуальность. Формирование новых рекреационных центров на территории Республики, отвечающих критериям доступности и высокой эффективности, могло бы решить эту проблему. Создание подобных центров может стимулировать развитие въездного туризма в регионе и как следствие – пополнение республиканского бюджета, повышение уровня занятости населения и т. д.

Анализ последних исследований и публикаций. Разные аспекты развития туристско-рекреационной сферы в Донецкой Народной Республике рассматривались в работах таких ученых и исследователей как, например, Антоненко В.Г. [6, с. 126-130], Голубничая С.Н. [6, с. 133-136], Гусак А.С. [6, с. 182-185], Дубровская Н.И. [6, с. 205-208], Кравцова И.А. [6, с. 133-136], Лебезова Э.М. [2], Микула Я.Д. [6, с. 166-170], Мишечкин Г.В. [6, с. 170-174], Шепилова В.Г. [6, с. 205-209]. Вопросами государственно-частного партнёрства (далее – ГЧП), в том числе и в туристско-рекреационной сфере, занимаются исследователи-экономисты, профильные должностные лица, практики туристического бизнеса, среди которых, например, Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королёв В.А., Савченко И.П., Mário Franco, Manoj Edward, Cristina Estevão [1; 5; 7-8]. Государственно-частное партнёрство в сфере туризма является одним из направлений, широко освещаемых Всемирной туристской организацией (UNWTO) [9]. Понимание важности ГЧП для будущего Республики есть и в ДНР: её Глава – Захарченко А.В. – в своём интервью «ДАН» от 25 мая 2016 г. объявил оптимальным путём развития экономики ДНР государственно-частное партнёрство. Вместе с тем, на текущий момент не предложен и не рассматривается ни один из возможных вариантов ГЧП в туристско-

рекреационной сфере, являющейся перспективным направлением развития экономики региона и важной составляющей её социально-экономической стабильности. Автором статьи неоднократно поднимался вопрос о формировании рекреационной отрасли экономики Республики [2-4], а в настоящем исследовании предпринята попытка предложить авторскую модель формирования туристско-рекреационного комплекса на основе ГЧП.

Актуальность. Формирование инновационной туристско-рекреационной отрасли возможно на основе прогрессивных подходов, к которым относят, в частности, ГЧП. В условиях ограниченности республиканского бюджета и невысокой платежеспособности населения Республики государственно-частное партнерство рассматривается как один из наиболее эффективных инструментов достижения высокого качества и доступности рекреационных услуг для населения, а также как эффективный стимулирующий фактор развития въездного туризма на территории региона.

Цель статьи – разработать модель эффективного формирования рекреационного комплекса ДНР на основе государственно-частного партнёрства.

Для достижения цели были решены следующие задачи:

- проанализированы перспективные для ДНР формы ГЧП в туристско-рекреационной сфере;
- разработана модель ГЧП, учитывающая специфику сложившейся в Республике ситуации и стратегические цели ДНР в туристско-рекреационной сфере.

В процессе проводимого исследования были использованы методы, основанные на анализе косвенной информации, а именно: первичной и вторичной баз данных, публикаций учёных, исследователей, экономистов.

Изложение основного материала исследования. Государственно-частное партнёрство (ГЧП) рассматривается как положительный фактор экономического развития, особенно в странах с обилием бизнес-проектов и недостатком бюджетных ассигнований на их осуществление. Туристско-рекреационная сфера, как правило, одна из них. Проекты на основе ГЧП разрабатываются в более чем 60 странах мира [1]. Бизнес сообщества обычно приветствуют такие предложения от соответствующих государств, характеризующихся стабильными политическими режимами, устойчивыми макроэкономическими условиями, а также низким уровнем коррупции. Сфера реализации проектов ГЧП достаточно разнообразна. Однако наибольший удельный вес занимает транспортная отрасль (аэропорты, порты, трубопроводный транспорт, дороги, мосты и т.д.), социальная инфраструктура (здравоохранение, образование, культура, туризм) и жилищно-коммунальное хозяйство (сети, водоснабжение, теплоснабжение и т. д.) [1].

Выбор приоритетных отраслей ГЧП в экономически развитых странах обуславливается социальной политикой, основная цель которой – повышение качества жизни граждан. Туристско-рекреационная сфера самым непосредственным образом влияет на качество жизни населения, а потому рассматривается как одно из приоритетных направлений ГЧП. Опыт зарубежных стран демонстрирует положительный эффект участия ГЧП в этом направлении. Примерами такого сотрудничества могут служить: создание благоприятного климата для привлечения инвестиций в развитие курортного города Анталия (Турция); государственная финансовая поддержка историко-культурных туристических объектов в Греции (экономический кризис в стране, а на реставрацию Кносского дворца был выделен миллион долларов); активное привлечение частного капитала в туристскую индустрию Великобритании с конца 90-х годов; в США с помощью механизма ГЧП был построен ряд туристско-рекреационных объектов, среди которых Southport Sea Museum, Javits Convention Center, Island Immigration Museum. ГЧП в Южной Африке: одиннадцать национальных парков были переданы частным компаниям, а запланированные доходы от данных туристских концессий за 20 лет должны составить около 90 миллионов долларов, что превышает ежегодные государственные субсидии.

В Донецкой Народной Республике, испытывающей острый дефицит бюджетных средств, ГЧП может рассматриваться как эффективный инструмент формирования рекреационного комплекса региона.

Практика ГЧП включает самые разнообразные формы такого сотрудничества, но в условиях ДНР для эффективного развития туристско-рекреационного сектора экономики самыми эффективными формами взаимодействия государства и бизнеса представляются государственно-частные предприятия (в первую очередь, в форме акционерных обществ (АО)) и концессионные соглашения.

Рассмотрим преимущества применения в Республике ГЧП в форме государственно-частных акционерных обществ. Появившись как средство объединения капиталов в исторических условиях необходимости осуществления общегосударственных проектов, требующих больших финансовых затрат, акционерная форма ГЧП прошла в своем развитии несколько этапов (табл. 1.).

Таблица 1

Развитие акционерной формы государственно-частных предприятий

Этап развития АО	Характеристика этапа	Цель создания АО
I	АО создавались для привлечения капитала под контролем государства	Реализация проектов в государственных геополитических интересах
II	Государство ослабляло контроль АО, в связи с чем они становились достаточно многочисленными и контроль государства каждого из них переставал быть эффективным	Реализация крупных инвестиционных проектов, но уже под управлением частного капитала
III	Эффективность объединения капиталов и высокая прибыль от участия в АО «заражают» акционированием частный сектор. АО часто образовывались без какой-либо экономической необходимости, что девальвировало представление о них как об эффективной форме объединения капиталов	Получение сиюминутной прибыли с акции
IV	Ужесточение акционерного законодательства, ограничение акционерной спекуляции, создание жёстких механизмов управления АО	Возрождение первоначальных целей создания АО, защита прав акционеров

В туристско-рекреационной сфере, которая очень чувствительна к уровню развития инфраструктуры, привлечение инвестиций – важный фактор, влияющий на эффективность развития отрасли. Применение акционерной формы хозяйствования в туристско-рекреационной сфере позволило бы привлечь не только государственные средства в этот перспективный с экономической точки зрения и социально значимый сектор экономики, но и средства частных инвесторов.

В туристско-рекреационной сфере создание АО с государственным участием представляется эффективным инструментом за счет вовлечения в ГЧП не только стратегических и портфельных инвесторов, но и населения. В Китае, например, в период формирования фондового рынка инвесторами становились даже домохозяйки и студенты. Такой подход не только расширяет круг потенциальных инвесторов (что приводит к увеличению инвестиционных средств), но и является основой вовлечения населения в процессы экономического развития региона. Чувство сопричастности к строительству экономики и распределению благ (даже в виде дивидендов) увеличивает заинтересованность населения в успешной реализации инвестиционных проектов, что в туристско-рекреационной сфере имеет большое значение, поскольку дружелюбие и гостеприимство местного населения рассматриваются как один из основополагающих факторов в развитии международного туризма.

Выпуск и распространение акций – это не только дополнительный источник доходов для владельцев акций, но и эффективный метод привлечения средств для формирования, расширения и модернизации производства в рамках АО. В туристско-рекреационной сфере – это, например, формирование современной инфраструктуры гостеприимства, повышение качества обслуживания, расширение линейки предлагаемых услуг.

Примечательно, что акционерная форма хозяйствования применялась в туристско-рекреационной сфере советского периода. Так, Постановлением Совета Труда и Оборона СССР от 11 апреля 1929 г. «Об организации всесоюзного акционерного общества по иностранному туризму в СССР» были регламентированы порядок создания, структура, уровень капитализации и функции АО. Акционерное общество по иностранному туризму в СССР было образовано с установленным капиталом в 5 млн рублей, разделённых на 200

акций, стоимостью по 25 тыс. каждая. В состав учредителей были включены НКТорг СССР, Совторгфлот и НКПС, а акции были распределены между ними следующим образом: КТоргу СССР предоставили 40% акций; Совторгфлоту и НКПС – 40% акций; прочим организациям – по 20% акций. В Постановлении рассматривался вопрос о возможности привлечения иностранного капитала «к делу развития иностранного туризма в СССР и о возможных формах его участия», что на практике реализовано не было. На организацию АО было возложено «выполнение всей работы по привлечению и обслуживанию иностранных туристов и экскурсантов в СССР, включая активизацию интуристов, продажу билетов, перевозку интуристов морским, речным, сухопутным, воздушным путем, обеспечение их помещением для проживания, организация продажи сувениров и предметов искусства, культурное обслуживание и выполнение всех функций, осуществляемых Бюро путешествий и т. п. Обществу было предоставлено право осуществлять самостоятельно или через надлежащие государственные, кооперативные и общественные организации необходимые мероприятия по привлечению интуристов, как-то: по ремонту, приспособлению и постройке гостиниц и других помещений для проживания интуристов, по увеличению перевозочных средств всех видов транспорта, по соответствующему использованию различных мест и пунктов СССР, могущих вызвать интерес у интуристов, по подготовке необходимого персонала для обслуживания интуристов и т. д.».

В современных условиях хозяйствования ориентация только на государственные бюджетные средства малоэффективна, в частности, потому, что контроль деятельности профильных предприятий по сути формален и открывает окно для коррупции, что, в конечном счете, ведёт к снижению качества предоставляемых услуг. Опыт экономически развитых стран мира показывает целесообразность привлечения частных инвестиций.

В ДНР потребность в инвестировании туристско-рекреационного сектора экономики очень высока. По данным Министерства молодежи, спорта и туризма по состоянию на 28.09.2016 г., в Республике функционировало 41 коллективное средство размещения общей вместимостью 3653 койко-места, из них 22 гостиницы и 13 пансионатов и баз отдыха. На территории пгт Седово находятся 26 действующих коллективных учреждений размещения, характеризующихся удовлетворительным состоянием и принимающих рекреантов. Еще 19 не функционируют по тем или иным причинам. Среди них: 8 коллективных средств размещения разрушены и разграблены в ходе войны и нуждаются в проведении ремонтно-восстановительных работ, а 11 объектов требуют значительных капиталовложений.

Учитывая тот факт, что численность населения ДНР (в итоге войны) в настоящее время составляет свыше 2,3 млн чел., а численность ЛНР – 1,5 млн чел., предоставление доступных и качественных туристско-рекреационных услуг (особенно в летний период) является первоочередной задачей. Поиск механизмов эффективной реализации ГЧП для восстановления имеющейся материально-технической базы рекреации и формирования инновационно ориентированного туристско-рекреационного комплекса Республики – это задача, которую можно рассматривать как один из приоритетов в реализации государством ускоренного социально-экономического развития. Отдача от таких инвестиций начинает поступать в первый же сезон после окончания строительно-ремонтных работ.

Одним из вариантов оптимизации решения данной задачи является создание Республиканской управляющей компании (РУК), например, на базе уже существующего государственного предприятия «Санатории Донбасса», созданного Указом Главы ДНР в 2015 г., но практически не осуществляющего с момента создания к началу 2017 года никакой деятельности.

Государственное предприятие (ГП) «Санатории Донбасса» предлагается рассматривать как республиканскую управляющую компанию в составе Министерства молодежи, спорта и туризма ДНР, чьё основное предназначение – развитие санаторно-курортного комплекса Республики для:

- обеспечения высококачественных и доступных населению ДНР услуг отдыха и оздоровления;
- организации гарантированного государством социального отдыха отдельных категорий населения;

– привлечения на территорию Республики в перспективе отдыхающих из-за рубежа (в первую очередь из России), что положительно отразится на республиканском бюджете и развитии туризма в регионе.

Функции ГП «Санатории Донбасса» должны заключаться в поэтапном выполнении ряда мер по развитию санаторно-курортного комплекса Республики и включают в порядке очередности:

1) резервирование потенциально пригодных территорий под дальнейшее туристско-рекреационное освоение (бронирование данных территорий на законодательном уровне);

2) моделирование туристско-рекреационной территории (в первую очередь, инфраструктуры, а в случае необходимости, проведение мероприятий природно-антропогенного характера для формирования привлекательного ландшафта) для каждой отдельно взятой территории в зависимости от наличия имеющихся природных рекреационных и туристических ресурсов, их количества и качества;

3) технико-экономическое проектирование туристско-рекреационных объектов на каждой конкретной территории (выполняется на основе привлечения проектных институтов, специалистов в области строительных технологий, предпочтительно, на конкурсной основе);

4) поиск и привлечение инвестиций под реализацию готовых проектов (санаториев, СПА отелей и других курортных объектов) на основе государственно-частного партнёрства. Инвесторами могут выступать стратегические, портфельные инвесторы и население Республики;

5) поиск и привлечение инвестиций под реализацию проектов создания сопутствующей инфраструктуры (магазины, стоянки, спортивные и развлекательные комплексы и т. д.), а также коллективных средств размещения, не представляющих стратегического значения для государства (по причине незначительных размеров, месторасположения и др.) на основе частного капитала;

б) контроль соблюдения экологических, природоохранных ограничений и экономико-правовых нарушений в деятельности туристско-рекреационных объектов.

Представленный перечень функций ГП «Санатории Донбасса» ориентирован на среднесрочную и долгосрочную перспективу. В краткосрочной перспективе (параллельно с реализацией первой функции вышеперечисленного списка) следует:

1) провести работу с собственниками действующих туристско-рекреационных объектов на территории ДНР (подавляющее большинство таких объектов, а именно 45, расположено в Новоазовском районе в г. Новоазовск и в пгт Седово, 6 и 39 объектов соответственно), направленную на формирование понимания необходимости форсированной модернизации учреждений отдыха с целью обеспечения их конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В случае отсутствия понимания или финансовых средств для проведения соответствующей модернизации в каждом отдельном случае следует рассмотреть следующие варианты:

а) передачу (продажу) учреждения отдыха в собственность государству;

б) реорганизацию и смену организационно-правовой формы учреждения отдыха, создание ОАО и привлечение необходимых инвестиций путем эмиссии и продажи акций;

2) лоббирование в правительстве вопросов, связанных с облагораживанием и формированием общей инфраструктуры туристско-рекреационной зоны в Новоазовском районе: транспортная сеть, озеленение и ландшафтный дизайн курорта, вопросы логистики и т. д. Данные мероприятия должны проводиться в соответствии с реализацией второй функции вышеперечисленного списка, а именно, в рамках моделирования туристско-рекреационной территории. На примере пгт Седово следует провести комплекс мер по обустройству пляжей (демонтаж незаконных оградительных сооружений, обустройство удобных спусков к воде, пирсов, зон для принятия солнечных ванн) и облагораживанию береговой линии.

Комплексное выполнение вышеперечисленных мер позволит через 3-5 лет значительно повысить качество отдыха в Республике, а через 10-15 лет до неузнаваемости изменить туристический имидж региона.

Одной из задач РУК в лице ГП «Санатории Донбасса» должно стать рассмотрение проектов создания учреждений рекреации (отдыха) для населения, поиск и привлечение инвесторов для реализации лучших проектов, координация процесса формирования

туристско-рекреационного комплекса Республики. При этом ГП «Санатории Донбасса» от лица государства должна выступить одним из акционеров создаваемых (модернизируемых) туристско-рекреационных учреждений наравне с другими акционерами – юридическими и физическими лицами (в том числе иностранными).

Государство в лице ГП «Санатории Донбасса» выступает одним из акционеров в каждом проекте, рекомендуемая доля акций – не менее 10%, что обеспечит государству возможность влиять на деятельность каждого АО (в том числе на ценовую политику в случае экономически необоснованного завышения цен на туристско-рекреационные услуги для населения). Дивиденды ГП «Санатории Донбасса» в полном объеме следует направлять на финансирование социального отдыха в Республике. Схематично процесс перераспределения финансовых результатов может выглядеть следующим образом: если в *n*-м туристско-рекреационном учреждении ГП «Санатории Донбасса» принадлежит 10%-й пакет акций, то 10% койко-мест в данном учреждении гарантировано отводятся под социальный отдых (пенсионеры, инвалиды, дети из многодетных семей и другие социальные категории граждан). Таким образом, государство получает 10% от имеющегося фонда койко-мест в каждом туристско-рекреационном объекте и использует этот фонд для развития социального туризма отдельных наименее защищённых категорий населения Республики (на частично платной или бесплатной основе). Дополнительно для увеличения квоты социальных койко-мест в туристско-рекреационных учреждениях Республики могут выделяться государственные субсидии, привлекаться средства профсоюзов, а также средства самих отдыхающих. В СССР граждане имели возможность ежегодно отдыхать в здравницах страны благодаря доступности отдыха. Оплата 10% стоимости путёвки (остальное оплачивалось профсоюзами) позволяла населению страны регулярно оздоравливать себя и членов своих семей. Возрождение лучших достижений советской эпохи в условиях современности – актуальная задача для молодого формирующегося государства.

Наряду с ГП «Санатории Донбасса» акционерами туристско-рекреационных учреждений могут выступать физические и юридические лица. В нашем конкретном примере оставшийся пакет акций (90%) находится в свободной продаже. ГП «Санатории Донбасса» подыскивает и привлекает инвесторов, в том числе население Республики и иностранный капитал. Соответственно и оставшийся блок койко-мест (в нашем примере он равен пакету акций всех остальных акционеров кроме ГП «Санатории Донбасса» или 90%) реализуется населению и гостям Республики по рыночным ценам. При этом РУК в лице государственного предприятия «Санатории Донбасса» контролирует заполняемость *n*-го туристско-рекреационного учреждения в ДНР. При необходимости координирует политику ценообразования, вмешиваясь в деятельность АО на правах акционера.

Схематично структура ГЧП и место ГП «Санатории Донбасса» в сфере рекреации ДНР приведена на рис. 1.

Чтобы избежать коррупции с дивидендами (искусственное занижение чистой прибыли АО под предлогом реинвестирования средств в улучшение условий отдыха, закупку инвентаря, строительство и т. д., предотвращение практики «откатов» между чиновниками ГП «Санатории Донбасса» и другими акционерами рекреационного учреждения), целесообразно предусмотреть ежегодный контроль финансовой деятельности АО Ревизионной комиссией (например, в составе представителей профсоюзов, специалистов Министерства финансов и других государственных структур, не имеющих прямого взаимодействия с ГП «Санатории Донбасса»).

В целях повышения эффективности таких проверок и во избежание формирования коррупционных схем состав Ревизионной Комиссии должен меняться ежегодно. Ревизионная комиссия проверяет целевое использование прибыли туристско-рекреационного учреждения с тем, чтобы обеспечить защиту интересов мелких акционеров (миноритариев) и «социальных» категорий населения, являющихся пользователями туристско-рекреационных услуг на бесплатной или частично платной основе.

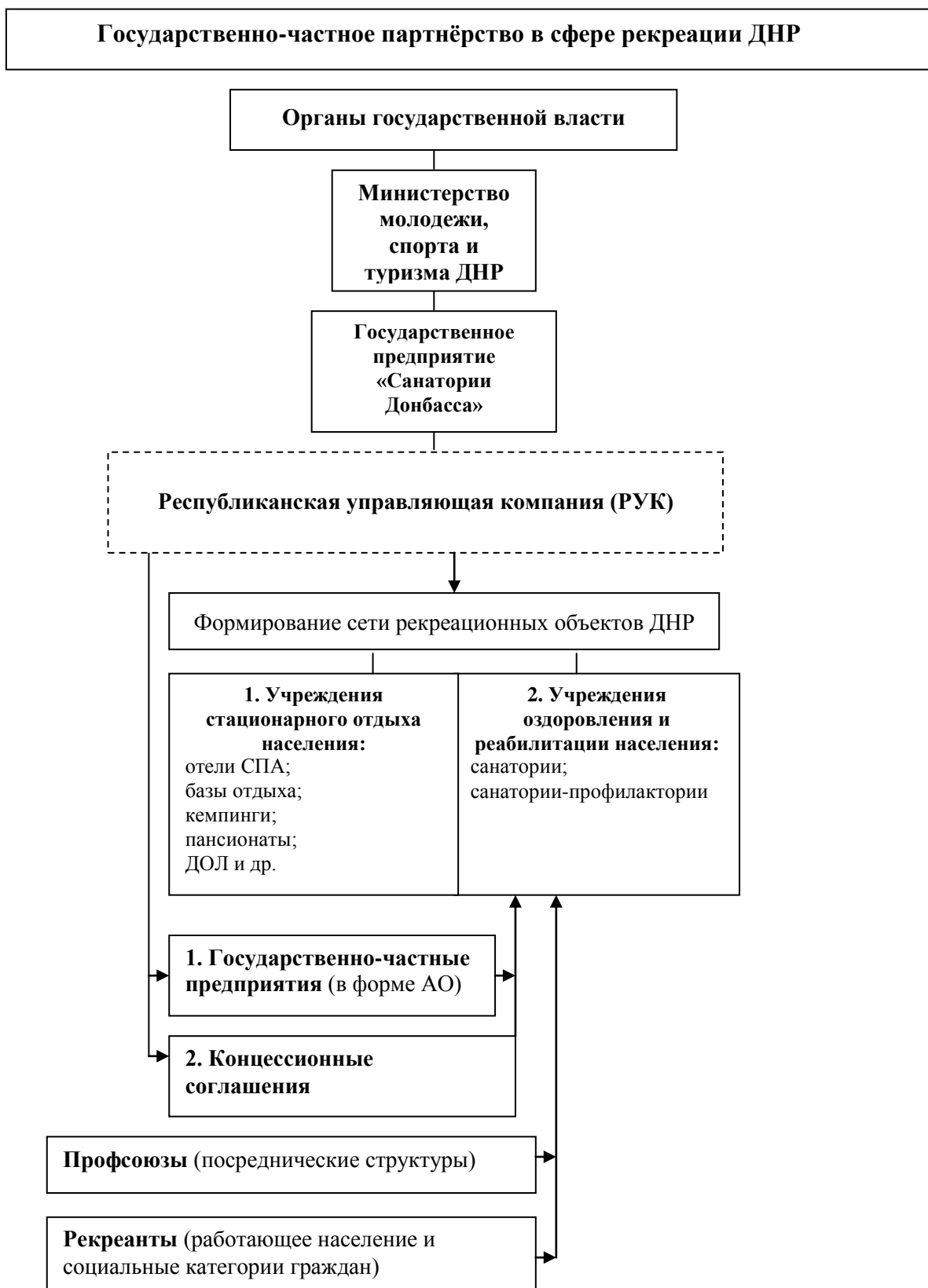


Рис. 1. Государственно-частное партнёрство в сфере рекреации ДНР

Структура *i*-го рекреационного объекта, созданного на основе ГЧП при содействии ГП «Санатории Донбасса», приведена на рис. 2.

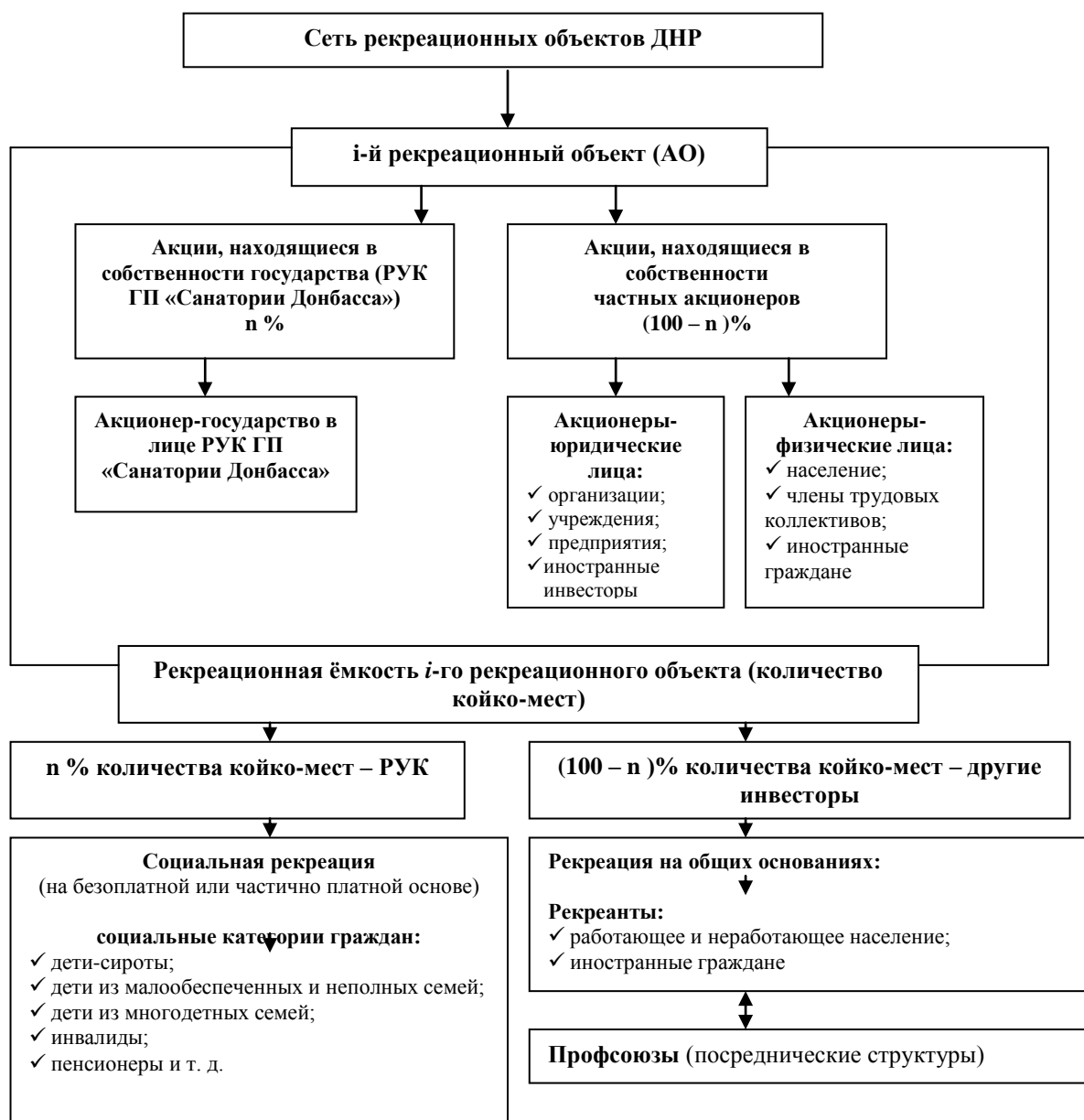


Рис. 2. Структура *i*-го рекреационного объекта, созданного на основе ГЧП при содействии Республиканской управляющей компании ГП «Санатории Донбасса»

В качестве инвесторов могут выступать сотрудники трудовых коллективов предприятий, учреждений (в том числе образовательных) Республики. Ведомственная подчинённость объектов рекреации населения советского периода отличается от предлагаемой формы ГЧП, по меньшей мере, двумя принципиальными позициями (табл. 2).

Таблица 2

Основные различия ведомственной подчинённости объектов рекреации населения в советский период и предлагаемой формы ГЧП в ДНР

№ п/п	Ведомственная подчинённость объектов рекреации в СССР	ГЧП в сфере объектов рекреации в ДНР
1.	Рекреационные объекты были закреплены за конкретными ведомствами, соответственно отдыхать в них могли только работники данных ведомств и их семьи	Рекреационные объекты создаются как открытые акционерные общества, отдыхать в них смогут не только сами акционеры, но и все желающие
2.	Сами работники не имели никаких имущественных прав на объекты рекреации	Если акционерами являются работники трудовых коллективов (физические лица), а не учреждения и организации (юридические лица), то они имеют имущественные права на объекты рекреации на правах акционеров

Если акционерами туристско-рекреационных учреждений выступает население (физические лица), то по решению акционера сумма дивидендов может быть выплачена ему по результатам финансового года. В качестве альтернативы эта сумма может накапливаться на личных счетах (возможно, параллельно с зачислением бонусов) и использоваться для личного (семейного) отдыха таких акционеров в данном туристско-рекреационном учреждении, но по «специальной внутренней цене». Такой подход станет дополнительным стимулом для населения к участию в ГЧП в форме АО в туристско-рекреационной сфере ДНР.

Еще одной перспективной формой ГЧП в туристско-рекреационной сфере ДНР являются концессионные соглашения. Главная особенность концессионного соглашения состоит в том, что объекты договорных отношений (в данном случае земельные участки туристско-рекреационного назначения) находятся в безраздельном и полном обладании только одной из сторон соглашения, а именно государства (или иного публично-правового образования). Другая сторона соглашения – это всегда частное лицо, принимающее на себя определённые обязательства в обмен на предоставляемые ему права. В России, например, данные взаимоотношения государства и бизнеса в сфере туризма регулируются Федеральным законом № 115 от 21 июля 2005 года «О концессионных соглашениях», а также «Типовым концессионным соглашением в отношении объектов культуры, спорта, организаций отдыха граждан и туризма и иных объектов социально-культурного назначения» от 9 февраля 2007 года.

Концессионные соглашения уменьшают нагрузку на бюджет, так как замена морально и физически устаревшей материально-технической базы сферы рекреации и туризма будет производиться за счёт средств концессионера.

Вместе с тем, концессионные соглашения рационально применять только в тех сферах туристско-рекреационной деятельности, которые не имеют стратегического значения для формирования туристско-рекреационного комплекса ДНР. Например, не следует выделять лучшие земельные участки (с пляжами) под концессию инвесторам, которые будут ориентироваться не на население Республики, а на более обеспеченные категории отдыхающих из-за рубежа или на элитные прослойки местных сообществ. Это нарушает права граждан ДНР на достойный отдых и оздоровление и неизменно приведёт к возмущению в среде населения. Наиболее ценные с туристско-рекреационной точки зрения земли целесообразнее выделять под государственно-частные предприятия в форме АО, а под концессии отводить, например, земельные участки «второй линии» (удалённые от пляжей или отделённые проезжей частью), а также территории, требующие более значительных капитальных вложений, в том числе и по обустройству территорий и пляжей.

Создание комплексных туристско-рекреационных центров включает целый ряд объектов туристско-рекреационной инфраструктуры. Среди них, например, средства размещения туристов, развитая сфера отдыха и развлечений (экскурсионные бюро, тематические парки, анимации), спортивные комплексы, выставочные залы. Концессионные соглашения как раз и позволяют реализовать все перечисленные направления на основе сотрудничества государства и бизнеса. Схема взаимодействия сторон в этом случае выглядит следующим образом: государство передает n -й объект (или земельный участок) в пользование организации (или частного лица), которая в свою очередь его развивает (модернизирует, расширяет, совершенствует), в том числе создаёт объекты туристско-рекреационной инфраструктуры. В итоге такая организация получает право пользования данным объектом (и земельным участком) на n -й период. Функции государства заключаются в том, чтобы упростить бюрократические барьеры для концессионера и обеспечить развитие необходимой для туристско-рекреационного объекта смежной инфраструктуры (подъездные пути, вокзалы, аэропорты).

Основным принципом в дальнейшем взаимодействии сторон является минимизация вмешательства государства в деятельность концессионера, но с оговоркой, что при возникновении непредвиденных обстоятельств, среди которых, например, банкротство концессионера, нарушение им законодательства или ненадлежащее выполнение условий концессионного договора, государство получает право выкупить или вернуть объект (в зависимости от конкретных обстоятельств) в ведение государства.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, ГЧП – это выгодная форма сотрудничества и взаимодействия между государством и бизнесом, позволяющая, с одной стороны, решать важные социальные и экономические задачи, а с другой – минимизировать риски (фактически государство и бизнес

перестраховывают друг друга). ГЧП в туристско-рекреационной сфере – действенный механизм, зарекомендовавший себя во многих странах мира. Для Донецкой Народной Республики, испытывающей острый дефицит бюджетных средств, такая форма стимулирования развития отрасли является в настоящее время наиболее эффективной. Роль государства в формировании данного сектора экономики чрезвычайно важна, поскольку эффективность его развития во многом зависит от соблюдения экологических норм и рекреационных нагрузок на природные комплексы. Участники ГЧП (организации, фирмы, отдельные акционеры) могут меняться, может смениться даже государственный строй, но туристско-рекреационные ресурсы должны быть сохранены для последующих поколений и обеспечивать высокое качество жизни (за счет рекреации, отдыха населения и туризма). Предложенная в статье модель ГЧП в форме создания акционерных обществ с государственным участием и концессионных соглашений может рассматриваться как один из вариантов развития в Республике туристско-рекреационной отрасли экономики и решения острых социальных проблем, связанных с отдыхом и оздоровлением населения ДНР.

Список использованных источников

1. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнёрство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королёв. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.universalinternetlibrary.ru/book/12135/ogl.shtml>
2. Лебезова Э.М. Экологическое и туристско-рекреационное планирование города в контексте устойчивого развития угледобывающего региона (на примере г. Донецка) / Э.М. Лебезова, Л.А. Овчаренко // Геоинформационное обеспечение устойчивого развития территорий в условиях глобальных изменений климата (ИнтерКарто/ИнтерГИС22): сб. материалов Междунар. науч. конф.– М.: Издат. дом «Научная библиотека», 2016. – Т. 2. – С. 255-268.
3. Овчаренко Л.А. Научные подходы к разработке стратегии эффективного использования рекреационного потенциала региона / Л.А. Овчаренко // Сетевой журнал «Научный результат». Серия «Экономические исследования». – 2016. – Т.2. – №2(8). – С. 44-51.
4. Овчаренко Л.А. Стратегия ускоренного сбалансированного развития региона на примере формирования туристско-рекреационной отрасли / Л.А. Овчаренко // Журнал «Менеджер. Вестник ДонГУУ». – 2016. – № 1(75). – С. 80-90.
5. Савченко И.П. Развитие государственно-частного партнёрства в продвижении туристской отрасли Ставропольского края / И.П. Савченко // Современная экономика: проблемы и решения. – 2015. – № 4. – С. 24-30. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://meps.econ.vsu.ru/index.php/meps/article/view/462>
6. Современные тенденции развития туризма и индустрии гостеприимства: сб. материалов 1 Междунар. науч.-практ. конф.; Минмолспорттуризма ДНР, Донецкий национальный ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского; науч. ред. Азарян Е.М., 26-28 апреля 2017 г. – Донецк, 2017. – 370 с.
7. Manoj E. Public private partnerships in tourism – a case study of Kerala Travel Mart / Edward Manoj // African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure. – 2014, Vol. 3 (2). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ajhtl.com/uploads/7/1/6/3/7163688/article_4_vol_3_2_july_2014.pdf
8. Franco M. The role of tourism public-private partnerships in regional development: a conceptual model proposal / Mário Franco, Cristina Estevão. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1679-39512010000400003.
9. World Tourism Organization (2015), Affiliate Members Global Reports, Volume eleven – Public-Private Partnerships: Tourism Development, UNWTO, Madrid. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://affiliatemembers.unwto.org/publication/global-report-public-private-partnerships-tourism-development>

УДК 338.24

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

ПРИПОТЕНЬ В.Ю.**д. э. н., проф.,
БОРОДАЧ Ю.В.****к.э.н., доц.,
КОРКУШ С.Е.****студент
Донбасский государственный
университет**

В статье рассмотрены основные направления, которые повышают эффективность использования экономического потенциала и разработанный механизм управления экономическим потенциалом предприятий дорожной отрасли.

Ключевые слова: экономический потенциал, дорожная отрасль, эффективность управления.

In article the main directions which increase efficiency of use of economic potential and the developed mechanism of management of the economic capacity of the enterprises of road branch are considered.

Keywords: economic potential, road branch, management efficiency.

Постановка проблемы. В настоящее время предприятия дорожного хозяйства переживают нелегкие времена. Уменьшились объемы выполняемых работ из-за снижения спроса на предоставление дорожных услуг и уменьшения финансирования дорожной отрасли. Техническая оснащенность предприятий слабая, так как нет поступления новой техники и высокий уровень износа машин и оборудования для ремонта дорог, применение которого не обеспечивает строительство дорог, соответствующих современным требованиям и увеличивает затраты на его эксплуатацию, вследствие чего снижается срок службы дорожного покрытия. Данная ситуация ухудшает финансовое состояние предприятий, что снижает и их потенциал, так как потенциал качества дорожных работ обеспечивается с внедрением современной техники и технологий.

Та часть дорожных предприятий, у которых есть средства и техника, обеспечены работой. В связи со сложной политической обстановкой резко возросла нагрузка на дорожное покрытие. По дорогам передвигаются большегрузные машины и специализированная техника, перевозятся тяжелые грузы. Движение данной техники происходит не по объездным дорогам, а по всему городу, в связи с отсутствием контроля, из-за чего разрушена значительная часть дорог. Старое асфальтобетонное покрытие не выдерживает такую нагрузку, поэтому необходимо применять качественные современные материалы и технологии, применение которых дорожное покрытие сможет выдержать большие нагрузки. Этим требованиям соответствуют полимерно-битумные материалы, добавки и присадки, способные увеличить качество дорожного покрытия. Также применяются современные технологии для стабилизации основания дороги. Дорожное покрытие при таком ремонте будет служить около десяти лет при интенсивной эксплуатации.

Обзор последних исследований и публикаций. В научной литературе рассматриваются пути совершенствования управления экономическим потенциалом промышленных предприятий. Этими вопросами занимаются такие ученые, как Краснокутская Н.С., Красовский В.П., Сосненко Л.С. и другие. В дорожной отрасли этот вопрос мало изучен, и эта актуальная тема раскрывается в данной статье.

Формулирование задачи исследования. Цель статьи заключается в рассмотрении путей совершенствования управления экономическим потенциалом предприятий дорожной отрасли. Исходя из поставленной цели, можно сформулировать следующие задачи исследования:

1. Исследовать основные направления, которые повышают эффективность использования экономического потенциала дорожных предприятий.
2. Разработать механизм управления экономическим потенциалом дорожных предприятий.

Изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов. Потенциал предприятия характеризуется определенным объемом ресурсов, как вовлеченных в производство, так и нет, но подготовленных к использованию в нем и определяется, не только имеющимися возможностями, но и еще навыками персонала к его использованию в целях осуществления работ и получения максимальной прибыли.

«Экономический потенциал – это способность предприятия обеспечивать свое долгосрочное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы имеющихся ресурсов» [5].

Потенциал предприятия включает в себя основные фонды, трудовые и финансовые ресурсы, технологию и информацию, находящуюся в распоряжении предприятия.

Повышение конкуренции дорожных предприятий наряду с проблемами в развитии дорожной отрасли и ухудшение политической ситуации определило необходимость применения на предприятиях управления их потенциалом. Для повышения эффективности использования потенциала дорожных предприятий необходимо исследовать основные направления.

Экономический потенциал – это сложная система, состоящая из множества составляющих, поэтому и подходить к его управлению нужно с позиции комплексности.

Одним из направлений повышения эффективности управления потенциалом, является создание научно-обоснованной системы управления потенциалом предприятия, которая должна основываться на точных прогнозных данных, быть гибкой, прогрессивной и легкоуправляемой.

В дорожных предприятиях слабо функционируют рыночные механизмы системного управления. Предприятия зависят от имеющихся ресурсов. Необходимо разработать инструментарий оценки потенциала, который позволит оперативно определять внутренние возможности и слабости, обнаруживать скрытые резервы.

Предприятия обладают преимуществом, не только когда имеют налаженную и правильно сформированную систему управления, но и сотрудников, умеющих ею пользоваться и получающих все преимущества от нее, структуру, вместе с которой система составляет единое целое. При управлении потенциалом, стоит учитывать, какое влияние оказывают друг на друга его структурные элементы. Это является следующим направлением повышения эффективности управления экономическим потенциалом предприятия.

Трудовой потенциал предприятия является одной из важнейших составляющих его экономического потенциала. Более того, трудовые ресурсы выступают как фактор экономического развития, причём всё большее значение приобретают качественные составляющие трудового потенциала: знания, квалификация, образовательный уровень. Особенно важной проблемой эффективности деятельности предприятий в дорожном хозяйстве является проблема сохранения квалификационного уровня кадров. Дорожные специалисты являются самым большим богатством отрасли. Для них необходимо создавать условия для раскрытия и использования их творческого потенциала. Из дорожной отрасли уходят специалисты и даже много дорожных предприятий прекратили свое существование и ушли в более стабильные и прибыльные отрасли, в связи с тем, что дорожные работы имеют сезонный характер. Если не будет хороших специалистов, то не будет и качественных дорог.

Важнейшим направлением повышения эффективности управления экономическим потенциалом является концентрация производства, которая состоит в создании коммерческих преимуществ путем объединения нескольких предприятий в одно. Концентрация базируется на техническом и экономическом разделении труда и связана с углублением различных форм индивидуальной и совместной деятельности. Она обладает свойством усиления потенциала предприятия, его рыночной силы.

Общепризнанно одним из главных условий повышения эффективности управления экономическим потенциалом предприятия является формирование его механизма управления. Цель создания механизма – это обеспечение конкурентоспособности предприятия на основе рационального использования собственного потенциала. Именно поэтому, какое бы направление не было выбрано для повышения эффективности управления экономическим потенциалом, всегда стоит начинать с формирования механизма управления. Такой механизм необходим для обеспечения разработки, принятия и реализации управленческих решений, адекватных современным условиям. Именно такой механизм станет основой для реализации всех возможных направлений повышения потенциала, позволит выявить, какие мероприятия будут наиболее целесообразны и уместны для предприятия.

Алгоритм управления потенциалом дорожного предприятия представляет собой совокупность аналитических процедур и состоит из взаимосвязанных модулей, позволяющих охватить весь процесс управления экономическим потенциалом. Алгоритм управления экономическим потенциалом предприятия можно представить в виде схемы (рис. 1).

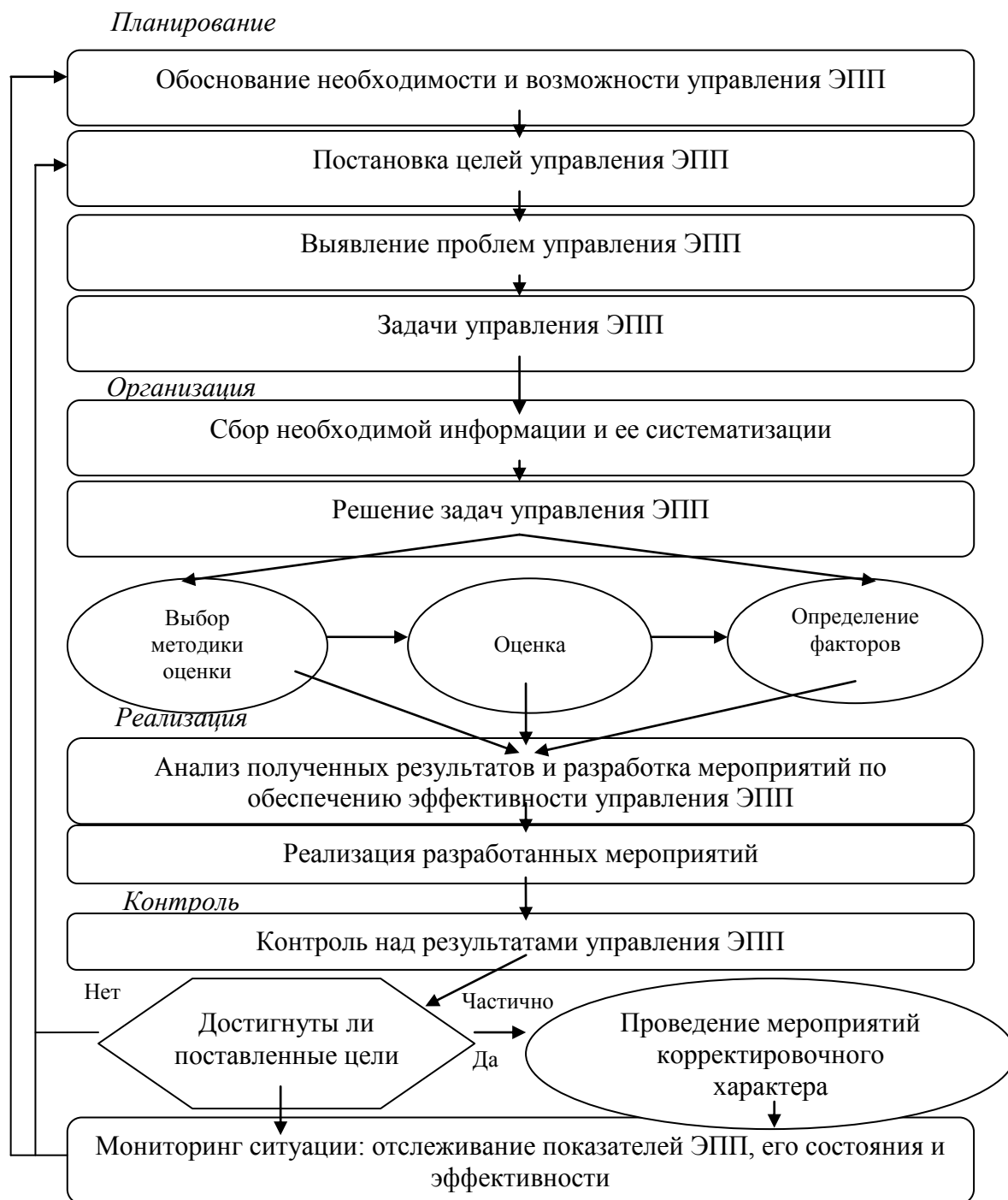


Рисунок 1 – Механизм управления экономическим потенциалом предприятий (ЭПП) дорожной отрасли

Первый блок – планирование – включает в себя информацию, отражающую необходимость проведения управления экономическим потенциалом с ее обоснованием, а также определение целей и задач управления с учетом выявленных проблем.

Среди целей могут быть выделены следующие: максимизация прибыли, рост добавленной стоимости предприятия, стабильное стратегическое развитие предприятия дорожной отрасли.

Среди основных задач управления экономическим потенциалом дорожных предприятий можно выделить диагностику, измерение, формирование, наращивание потенциала, уровня эффективности его использования.

Второй блок – организация – является существенным и значимым этапом с практической точки зрения. Этот модуль включает в себя сбор необходимой для решения поставленных задач информации, а также, непосредственное решение этих задач.

Задачи решаются с учетом проведения оценки потенциала дорожного предприятия, выявления факторов, влияющих на него, а также использования самого алгоритма управления потенциалом.

Третий блок – реализация - включает в себя анализ уже полученных результатов, их систематизацию и выбор наиболее оптимальных мероприятий для решения поставленных задач и обеспечения наиболее эффективного управления потенциалом предприятия. Также, в этот модуль включен этап по непосредственной реализации разработанных мероприятий и их внедрению в деятельность предприятия.

Последний четвертый алгоритмический блок – контроль – направлен на оценку полученных результатов путем определения достижимости поставленных целей. Если цели не достигнуты, то необходимо вернуться к основам механизма управления экономическим потенциалом, а именно, установлению целей. Возможно, именно неверно поставленные задачи привели к неверным действиям, вследствие чего не были достигнуты ожидаемые результаты. Ошибки, также возможны и на других этапах, следующих за постановкой задач.

Частичное достижение поставленных целей требует проведения мероприятий по корректировке. Если же цели были достигнуты, то необходимо переходить к последнему этапу механизма управления – мониторингу. Мониторинг подразумевает под собой постоянное отслеживание состояния экономического потенциала, и при необходимости, повторение выше описанного механизма управления дорожным предприятием.

Выводы. Данный алгоритм позволит повысить эффективность управления экономическим потенциалом и поддерживать его на желаемом уровне. Таким образом, предложенный механизм по повышению эффективности управления экономическим потенциалом предприятия позволит решить проблему наращивания экономического потенциала.

Список использованных источников

1. Авдеенко В.Н. Потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Белоусов Р.А. Рост экономического потенциала / Р. А. Белоусов. - М.: Экономика, 1971. – 143 с.
3. Краснокутская Н.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка: учеб. пособие / Н.С. Краснокутская. - К: ЦНЛ, 2005. - 352 с.
4. Красовский В.П. Экономический потенциал резервы и отдача / В. П. Красовский. - М.: Экономика, 1996. - 174 с.
5. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия: монография / Л. С. Сосненко. - М.: Экономическая литература, 2004. - 208 с.

УДК 338:343

МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕНЕВЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

БЕЛЕНЦОВ В.Н.,
д-р экон. наук, профессор кафедры
«Менеджмент в производственной сфере»
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»;
СОКОЛОВ Н.Ю.,
аспирант кафедры «Менеджмент в
производственной сфере»
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»

На основе методологии системы национальных счетов обоснован механизм получения доходов населения. Его элементами являются отношения собственности при первичном распределении доходов от производства и реализации товаров и услуг и их вторичном распределении из государственного бюджета. На этой основе определены механизмы формирования теневых доходов населения от легальной и нелегальной экономической деятельности. В первом механизме они формируются в результате сокрытия части доходов и манипуляций с затратами, налогами и сборами, а также хищения ресурсов при первичном и вторичном распределении доходов. Во втором механизме – только при первичном распределении доходов без участия государства. Приведена аргументация того, что коррупция перераспределяет структуру доходов населения, увеличивая их теневую часть.

Ключевые слова: механизм, отношения собственности, распределение доходов, производство, государство, экономическая деятельность, теневые доходы, затраты, налоги и сборы, хищения, коррупция, население.

Basing on the methodology of the national accounts system the mechanism of income of population is proved. Its elements are: ownership relations in the primary distribution of income from the production and sale of goods and services and a secondary allocation from the state budget. On this basis the mechanisms of formation of shadow incomes of the population from legal and illegal economic activities are determined. In the first mechanism they are formed as a result of hiding revenues, manipulation of expenses, taxes and fees, as well as the theft of resources at the primary and secondary income distribution. In the second mechanism – only in the primary distribution of income without government intervention. It is proved that corruption redistributes the population income structure, increasing their shadow side.

Keywords: mechanism, property relations, income distribution, manufacturing, government, economic activity, informal incomes, expenses, fees and taxes, theft, corruption, population.

Актуальность. Объективно люди постоянно стремятся удовлетворять свои закономерно растущие количественные и качественные материальные потребности. Возможность удовлетворять их ограничивается уровнем развития экономики. В зависимости от духовно-нравственного развития и социального положения часть людей совершают противоправные действия, чтобы улучшить своё благосостояние за счёт остального общества. Поэтому теневые доходы всегда существовали и будут существовать в обществе. Как результат – рост социального расслоения населения, что препятствует развитию экономики. Данная ситуация актуализирует необходимость государственного противодействия росту теневых доходов, для чего, прежде всего, необходимо определить механизмы их формирования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проведенные исследования по проблеме теневых доходов, например, Ф. Шнайдера и Д. Энста [1], Ю.В. Латова и С.Н. Ковалева [2], как правило, сводятся к их идентификации, оценке масштабов теневой экономики и способов

противодействия ей. В существующих публикациях часто приводятся схемы, например, в работе Е.И. Трубниковой [3], или факторные модели формирования теневых доходов, например, в работе Е.В. Имамовой и Т.П. Тихомировой [4]. Как правило, все схемы связаны с рассмотрением вариантов уклонения от налогов, а факторные модели не дают общего представления о механизмах получения теневых доходов.

Цель статьи. Представление о процессе получения, распределения и использования доходов в обществе даёт общепринятая система национальных счетов (СНС). Очевидно, на основе её методологии можно определить и механизмы формирования доходов в обществе. Отсюда *цель исследования* – на основе методологии системы национальных счетов определить механизмы формирования теневых доходов населения.

Изложение основного материала исследования. Любой механизм в экономике рассматривают с точки зрения организации, взаимосвязи и взаимодействия составляющих элементов, его движущей силы и цели функционирования. Движущей силой механизма получения доходов являются интересы людей, а целью – удовлетворение их потребностей. В масштабах национальной экономики элементами такого механизма являются определённые экономические отношения по поводу распределения доходов населения. Поэтому следует определить эти отношения, а также то, как вообще образуются доходы населения.

Очевидно, что любые доходы получаются от осуществления экономической деятельности. В официальной статистике они представлены по секторам национальной экономики. Согласно методологии СНС, общий объём первичных доходов определяется как валовой национальный доход. Он состоит из валового внутреннего продукта (*ВВП*) и сальдо доходов, полученных из-за рубежа резидентами страны и выведенных за рубеж нерезидентами страны [4].

ВВП отражает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в национальной экономике предприятиями и домашними хозяйствами (организациями). То есть, эта стоимость является доходом от их реализации. По методологии СНС *ВВП* определяется как сумма добавленных стоимостей ($\sum ДС$) по всем видам экономической деятельности и налогов на производство и импорт (*НПИ*) за вычетом соответствующих субсидий государства – субсидии на производство и импорт (*СПИ*):

$$ВВП = \sum ДС + НПИ - СПИ. \quad (1)$$

Очевидно, что часть доходов, полученных от реализации конечных товаров и услуг, трансформируется в доходы населения. Чтобы определить их, необходимо проанализировать структуру *ВВП* при первичном распределении доходов. Она включает налоги на производство и импорт (*НПИ*), за вычетом субсидий государства (*СПИ*), оплату труда наёмных работников (*ОТ*) и валовую прибыль, смешанный доход (*ВП*):

$$ВВП = НПИ - СПИ + ОТ + ВП. \quad (2)$$

По типу налоговых платежей и сборов, кроме налогов на производство и импорт (*НПИ*), различают налоги на доходы и состояние (*НД*), налоги на капитал (*НК*) и обязательные сборы на социальное страхование или социальные выплаты (*СВ*), которые вместе с заработной платой (*ЗП*) входят в оплату труда наёмных работников ($ОТ = СВ + ЗП$) [6].

По методологии СНС, валовая прибыль (*ВП*) определяется из выражения (2) балансовым методом. Очевидно, что в неё кроме чистой прибыли входят определённые типы налогов и другие элементы. Чтобы их определить, структуру *ВВП* следует рассмотреть с точки зрения микроэкономики при структуризации дохода от реализации товаров и услуг. Его структура состоит из государственных налогов и сборов для организаций (*НПИ*, $НД_{орг}$ и $НК_{орг}$), их чистой прибыли (*ЧП*), а также экономических элементов затрат – «Материалы» (*М*), «Заработная плата» (*ЗП*), «Социальные выплаты» (*СВ*), «Амортизация» (*А*) и «Прочие затраты» (*ПЗ*). Сравнивая структуру *ВВП* при первичном распределении дохода с точки зрения макро- и микроэкономики, нетрудно определить элементы валовой прибыли, смешанного дохода (*ВП*):

$$ВП = М + А + ПЗ + НД_{орг} + НК_{орг} + ЧП. \quad (3)$$

Следует отметить, что если рассматривать *ВВП* как сумму добавленных стоимостей ($\sum DC$), то добавленная стоимость товаров и услуг промежуточного потребления выступает экономическим элементом затрат «Материалы» в последующем производстве.

Таким образом, при первичном распределении доходов взаимосвязь элементов структуры *ВВП*, с точки зрения макро- и микроэкономики, можно представить в виде схемы на рис. 1.



Рис. 1. Взаимосвязь элементов структуры *ВВП* на макро- и микроуровне

При первичном распределении доходы государства ($ДГ$) формируются за счёт налогов для организаций ($НПИ$, $НД_{орг}$ и $НК_{орг}$), социальных выплат в государственные фонды социального страхования ($СВ_G$) и чистой прибыли государства от осуществления экономической деятельности ($ЧП_G$). В доходы государства ($ДГ$) также входит сальдо доходов государственных резидентов и нерезидентов, полученных из-за рубежа ($Д_{ГР}$) и вывезенных за рубеж ($Д_{ГНР}$) соответственно:

$$ДГ = НПИ + НД_{орг} + НК_{орг} + СВ_G + ЧП_G + Д_{ГР} - Д_{ГНР}. \quad (4)$$

При первичном распределении часть доходов населения ($ДН$) формируется за счёт заработной платы ($ЗП$), которая остаётся в распоряжении наёмных работников после уплаты налога на доходы и состояние ($НД_H$) в виде подоходного налога, а также чистой прибыли, которая распределяется между конкретными физическими лицами, имеющими право на её получение ($ЧП_H$).

Другая часть доходов населения в виде социальных трансфертов ($СТ$) формируется из государственного бюджета и бюджета некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. В неё также входят бюджетные средства, направленные на обслуживание и погашение государственных долговых обязательств перед населением ($ДО_H$) в виде процентов по государственным займам. В доходах населения учитывают сальдо доходов физических лиц-резидентов и нерезидентов государства, полученных из-за рубежа ($Д_{ГР}$) и вывезенных за рубеж ($Д_{ГНР}$) соответственно. Из доходов населения ($ДН$) в бюджет государства отчисляются определённые законодательством отдельные виды налогов на доходы, состояние ($НД_H$) и капитал ($НК_H$):

$$ДН = ЗП + ЧП_H + СТ + ДО_H - НД_H - НК_H + Д_{ГР} - Д_{ГНР}. \quad (5)$$

Таким образом, согласно методологии СНС, основными элементами механизма формирования доходов населения в национальной экономике являются:

– отношения собственности при первичном распределении доходов – по поводу распределения и присвоения части дохода от производства и реализации товаров и услуг наёмными работниками, собственниками частного капитала и государством;

– отношения собственности при вторичном распределении доходов из государственного бюджета между государством и населением (в том числе и собственниками частного капитала) – по поводу распределения и присвоения бюджетных ресурсов (рис. 2).

В процессе первичного распределения доходов участвуют конкретные физические лица, заинтересованные в получении как можно большего дохода. Такими являются наёмные работники и собственники частного капитала. Их доходы определяются заработной платой и чистой прибылью. Процесс формирования и распределения доходов контролируют ответственные менеджеры и собственники частного капитала, составляющие незначительную часть населения.

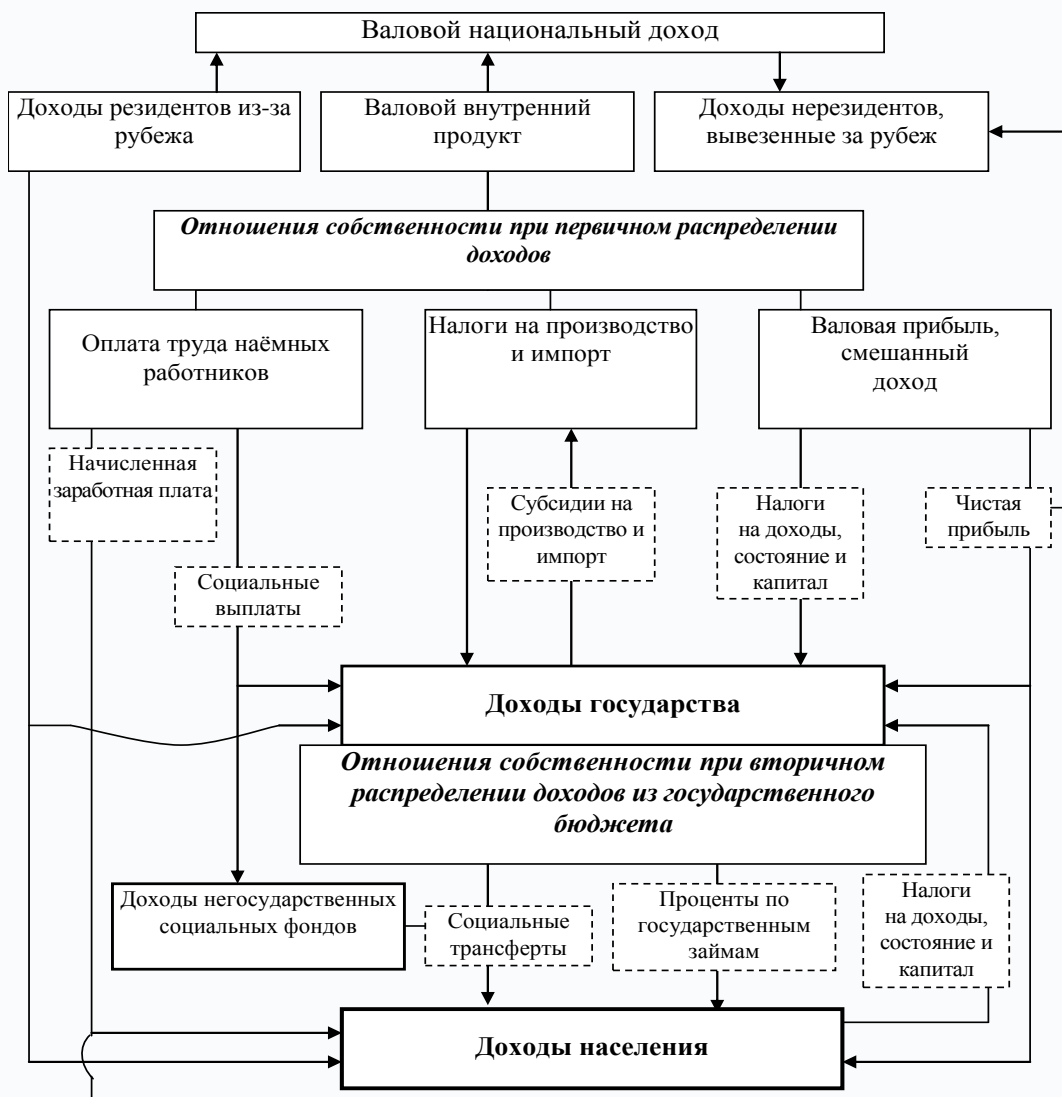


Рис. 2. Механизм формирования доходов населения в национальной экономике

Получение большего дохода ограничивается конъюнктурой рынка, но это возможно сделать незаконным путём, что не всегда приводит к появлению теневого дохода, если под ними понимать неучтённые доходы населения, а не результат применения разнообразных схем уклонений от налогов. Их много, но не все они приводят к появлению теневого дохода, например, незаконное использование налоговых льгот или уклонение от налогов с помощью оффшорных зон. Если схемы уклонения от налогов относительно их законности могут быть разными, то получение теневого дохода всегда сопровождается незаконными действиями заинтересованных лиц.

Доходы населения образуются как от легальной, так и от нелегальной экономической деятельности. В первом случае возникают теневые отношения собственности по поводу распределения и присвоения части дохода путём сокрытия части доходов, манипуляций с затратами, налогами и сборами, а также хищения ресурсов [6; 7; 9]. В любом случае эти действия приводят к снижению налогов, сборов и чистой прибыли государственных организаций. Они могут быть обособленными или взаимосвязанными и в совокупности с отношениями собственности составляют основу механизма формирования теневых доходов населения от легальной экономической деятельности (рис. 3).

При манипуляции с затратами, налогами и сборами завышается экономический элемент затрат «Материалы», путём фиктивных закупок у сторонних организаций или завышения цены их товаров и услуг. При этом возникает сговор лиц, ответственных за их закупку и реализацию. Таковыми являются ответственные менеджеры или собственники частного капитала, которые получают разницу с действительной стоимостью товаров и услуг, так называемые «откаты». Взаимосвязанным действием является занижение экономического элемента затрат «Социальные выплаты» путём начисления наёмным работникам минимальной зарплаты и выплаты её теневой части наличными, т.е. так называемой зарплатой «в конвертах». Для балансирования этих экономических элементов затрат и снижения размера налогооблагаемой прибыли завышаются «Прочие затраты» (рис. 3).

Следует отметить, что состав элемента «Прочие затраты» многообразен. Как правило, в него включают: обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, кроме обязательных сборов на социальное страхование; страховые взносы; оплату различных услуг и процентных ставок за займы; материальные поощрения за рационализаторские идеи; потери от брака; отчисления в ремонтный фонд предприятия; рекламные расходы и прочие затраты, непосредственно относящиеся к себестоимости продукции [10]. Несмотря на противозаконность искусственного повышения таких выплат, полученные денежные средства не являются теневыми доходами, поскольку учитываются официально.

К аналогичным действиям приводит сокрытие части доходов от производства и реализации товаров и услуг. При этом часть налогов и сборов, вместе с чистой прибылью, становится доходом частных собственников капитала и (или) ответственных менеджеров, контролирующих этот процесс, а зарплата наёмным работникам выплачивается «в конвертах» (см. рис. 3).

Специфические теневые отношения собственности возникают по поводу присвоения ресурсов путём их хищения (см. рис. 3). При первичном распределении доходов, например, известна схема с предварительной оплатой строящегося жилья и последующим хищением полученных денежных средств. Они входят в теневую прибыль от осуществления этой экономической деятельности. Хищение ресурсов осуществляется наёмными работниками. Они входят в их теневую заработную плату. При вторичном распределении доходов хищения ресурсов осуществляются из государственного бюджета, например, при государственных закупках или фиктивном возмещении НДС [9; 11]. Хищение социальных трансфертов и доходов государства может осуществляться также путём сокрытия населением налогов на доходы, состояние и капитал, не связанных с экономической деятельностью.

При осуществлении нелегальной экономической деятельности производятся неучтённые товары и услуги. В этом случае государство не участвует в получении и распределении доходов от их реализации. В основе механизма формирования теневых доходов населения лежат только отношения собственности по поводу распределения и присвоения части дохода от производства и реализации неучтённых товаров и услуг наёмными работниками и собственниками частного капитала. В этом случае теневые доходы населения формируются из их теневой заработной платы и теневой прибыли, в которые входят все неуплаченные налоги и сборы (рис. 4). Следует отметить, что в каждой стране совокупность видов нелегальной экономической деятельности разная, но в любом случае в неё не входит деятельность организаций с общественной формой собственности.

Теневые доходы населения также формируются за счёт теневых доходов резидентов страны, которые поступили из-за рубежа от осуществления легальной и нелегальной экономической деятельности. При этом теневые доходы нерезидентов, которые вывозятся за рубеж, снижают величину теневых доходов населения (см. рис. 3 и 4).

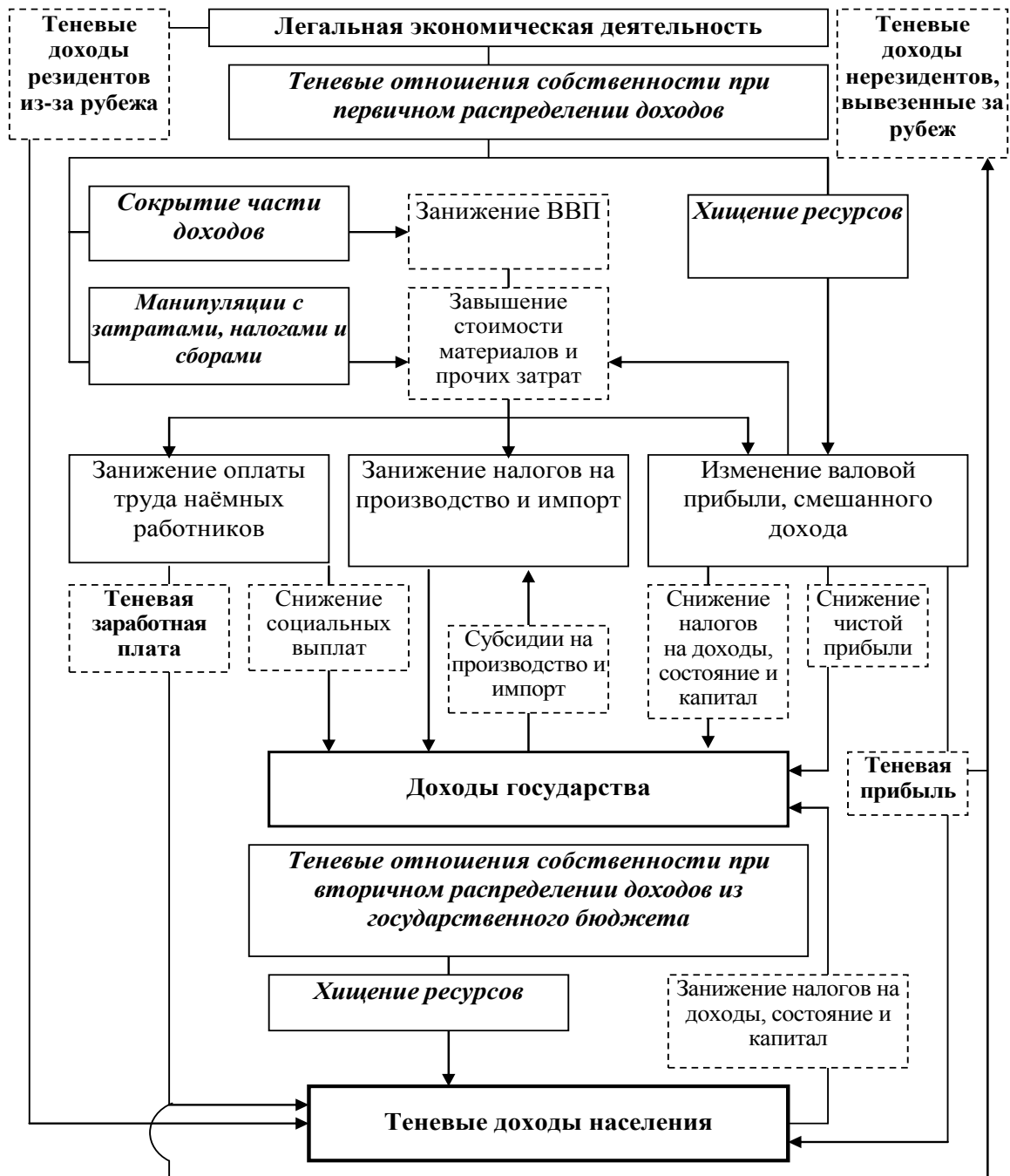


Рис. 3. Механизм формирования теневых доходов населения от легальной экономической деятельности

Часть теневых доходов населения легализуется, как правило, через легальную экономическую деятельность [12]. Как и в случае получения теневых доходов, такие действия могут привести к уголовной ответственности соответствующих лиц и, как следствие, к превышению их убытков над полученной выгодой. В результате возникает сговор между лицами, контролирующими законность этих действий. Здесь возникают особые теньевые отношения собственности по поводу присвоения части доходов населения этими лицами. Они трактуются как коррупция. Следует отметить, что существуют и другие виды коррупции [13]. В любом случае величина доходов населения не изменяется, но их структура перераспределяется, где увеличивается доля теневых доходов.

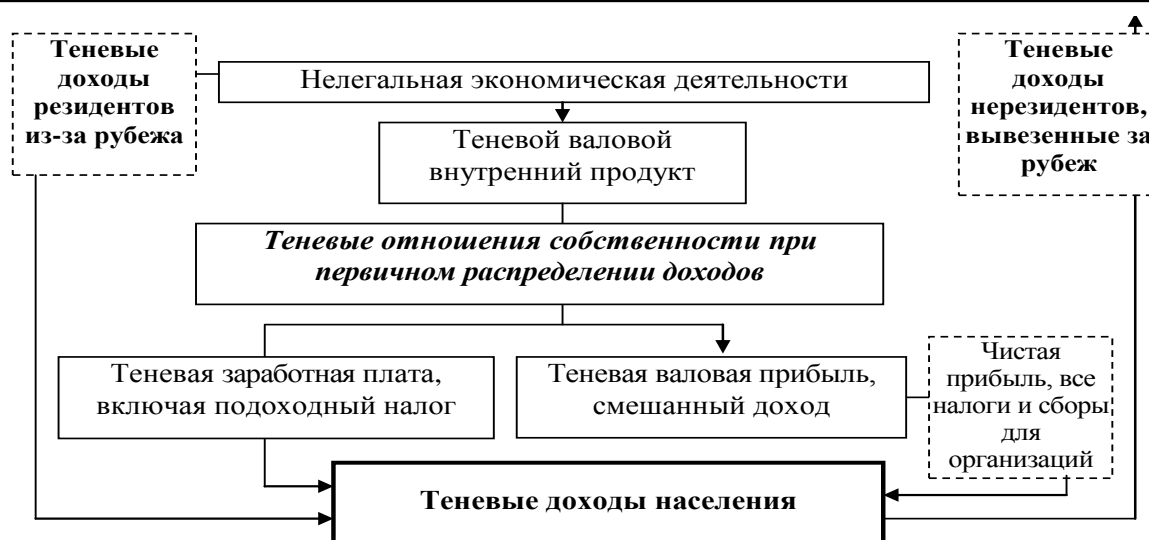


Рис. 4. Механизм формирования теневых доходов населения от нелегальной экономической деятельности

Считается, что теневые доходы населения участвуют в процессе потребления, а, следовательно, в определенной мере способствуют росту ВВП. Из теневых доходов в бюджет государства может уплачиваться определённая часть налогов на доходы, состояние и капитал. Например, налог на недвижимость, построенную или приобретённую за счёт теневых доходов. Однако, для национальной экономики потери от теневых доходов гораздо выше, поскольку значительная их часть формируется у относительно небольшой группы лиц, а это не столь важно для экономического роста. Кроме того, это способствует ещё большему социальному расслоению населения. В результате «убытки» в разы превосходят «выгоды» от увеличения потребления ВВП.

Выводы. Любой механизм в экономике рассматривают с точки зрения организации и взаимодействия составляющих элементов, его движущей силы и цели функционирования. Движущей силой механизмов получения теневых доходов являются эгоистичные интересы людей, а целью функционирования – удовлетворение их эгоистичных потребностей. Элементами таких механизмов являются отношения собственности, которые возникают при производстве, распределении и потреблении благ.

При формировании доходов населения отношения собственности возникают между наёмными работниками, собственниками частного капитала и государством по поводу первичного распределения и присвоения доходов от производства и реализации товаров и услуг. Такие отношения возникают между государством и населением по поводу вторичного распределения и присвоения бюджетных ресурсов, полученных за счёт государственных доходов.

При определенном уровне духовно-нравственного и экономического развития общества возникают теневые отношения собственности по поводу распределения и присвоения теневых доходов. Они образуются от легальной экономической деятельности в виде теневой заработной платы и теневой прибыли путём сокрытия доходов от производства и реализации товаров и услуг, манипуляций с затратами, налогами и сборами, а также хищения ресурсов при первичном распределении доходов. Теневые доходы населения образуются от хищения ресурсов при вторичном распределении доходов из государственного бюджета. Теневые доходы от нелегальной экономической деятельности образуются только при первичном распределении доходов на стадии производства в виде теневой заработной платы и теневой прибыли. Часть теневых доходов населения поступает из-за рубежа и вывозится за пределы страны, а также «отмывается», как правило, через легальную экономическую деятельность.

В структуре доходов населения большая часть теневых доходов концентрируется у собственников капитала и ответственных менеджеров, контролирующих процесс их получения. Явление коррупции приводит к перераспределению доходов населения, где увеличивается их теневая часть.

В конечном итоге увеличение теневых доходов способствует опережающему росту благосостояния незначительной части общества и увеличению социального расслоения населения. Очевидно, по степени дифференциации их доходов можно судить о масштабах теневой экономики.

Список использованных источников

1. Шнайдер Ф. Скрываясь в тени. Рост подпольной экономики / Ф. Шнайдер, Д. Энст. – Вопросы экономики. – 2002. – № 30. – 23 с.
2. Латов Ю.В. Теневая экономика: учебное пособие для вузов / Ю.В. Латов, С.Н. Ковалев; под ред. В.А. Кикотя, Г.М. Казиахмедова // Моск. ун-т МВД России. – М.: Норма, 2006. – 335 с
3. Трубникова Е.И. Теневые схемы в экономике современной России / Е.И. Трубникова // Вестник Самарского государственного ун-та. Серия «Экономика и управление». – 2013. – № 10 (111). – С. 213-218.
4. Имамова Е.В. Механизм формирования доходов населения России / Е.В. Имамова, Т.П. Тихомирова. – Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический ун-т», 2007. – 126 с.
5. Думная Н.Н. Макроэкономика. Теория и российская практика: учебник / Н.Н. Думная, А.Г. Грязнова. – М.: КноРус, 2016. – 675 с.
6. Лыкова Л.Н. Возможности использования показателей СНС для оценок налогового бремени / Л.Н. Лыкова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://inecon.org/docs/Lykova_paper_20160602.pdf.
7. Опасные схемы минимизации налогов: необоснованная налоговая выгода / под ред. И.А. Феоктистова. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 176 с.
8. Пархачева М.А. Самые опасные налоговые схемы / М.А. Пархачева, Г.В. Беляйкина, С.Н. Шеленков; под ред. М.А. Пархачевой. – М.: Эксмо, 2011. – 416 с.
9. Отмывание денег с использованием карусельной схемы уклонения от НДС / Группа разработки финансовых мер по борьбе с легализацией денежных средств, полученных преступным путём; неофиц. пер. – ФАТФ/ОЭСР 2007. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eurasiangroup.org/ru/news/typ_carousel.pdf
10. НК РФ Статья 264. Прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией / Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изменениями и дополнениями, вступ. в силу с 01.09.2017) // Консультант Плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/3fdee9a04c76f1af1e084502759523cd77da7d16/
11. Ермаков С.В. Расследование хищений бюджетных средств, совершаемых при государственных закупках / С.В. Ермаков, М.М. Макаренко / Вестник Московского ун-та МВД России. – 2015. – № 11. – С. 152-156.
12. Голованов Н.М. Теневая экономика и легализация преступных доходов / Н.М. Голованов, В.Е. Перекислов, В.А. Фадеев. – СПб.: Питер, 2003. – 303 с.
13. Проява С.М. Экономизация коррупции. Механизм противодействия: монография / С.М. Проява. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 159 с.

УДК 656.13.003

**РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ****БЫЧКОВ В.П.,****д.э.н., профессор каф. менеджмента и
экономики предпринимательства
ФГБОУ ВО «Воронежский
государственный лесотехнический
университет им. Г.Ф. Морозова»,
БУКРЕЕВ А.М.,****д.э.н., профессор
Воронежский филиал Российской
академии народного хозяйства и
государственной службы при
президенте РФ,****ПРОСКУРИНА И.Ю.,****к.э.н., доцент каф. менеджмента и
экономики предпринимательства
ФГБОУ ВО «Воронежский
государственный лесотехнический
университет им. Г.Ф. Морозова»,
УСОВА Ю.П.,****к.э.н., доцент каф. менеджмента и
экономики предпринимательства
ФГБОУ ВО «Воронежский
государственный лесотехнический
университет имени Г.Ф. Морозова»,
ЧИНАРЕВА О.И.,****доцент каф. менеджмента и экономики
предпринимательства
ФГБОУ ВО «Воронежский
государственный лесотехнический
университет им. Г.Ф. Морозова»**

Наиболее весомым фактором достижения более эффективной деятельности транспортного цеха является повышение производительности труда путём улучшения технико-эксплуатационных показателей работы транспортных средств. Большое значение имеет совершенствование координационной работы служб материально-технического снабжения по нормированию и планированию работы транспортного подразделения с целью ликвидации завышенных заявок на транспортные средства, материалы, запасные части, шины и топливо. Организация работы материально-снабженных подразделений «чётко по плану» приводит к ликвидации случаев заедования лишней транспортной техники и закупки материалов «про запас».

Свыше 50% в составе затрат на транспорт составляет топливо. Уменьшение расходов топлива достигается путём поддержания в технически исправном состоянии всех агрегатов автомобиля, применения экономичных приёмов вождения, чёткого и постоянного учёта топливного материала.

Совершенствование оперативного управления эксплуатацией автопарка за счёт разработки сменно-суточных планов работы подвижного состава позволяет избежать излишних простоев, холостых пробегов, несвоевременных ремонтов и др.

Грамотное применение материального стимулирования работников транспортного подразделения повышает заинтересованность в увеличении производительности труда.

Вследствие рыночных колебаний спроса на выпускаемую продукцию транспортные средства предприятий, имеющих в своём составе транспортные цеха, зачастую простаивают, поэтому распространились случаи выделения транспортных цехов или участков из состава функционирующих производственных предприятий. Одно из таких явлений – интрапренерство с образованием юридического лица, созданием устава и (или) учредительного договора.

Некоторые предприятия вместо того, чтобы иметь собственный транспортный цех, приходят к осознанию необходимости передачи автотранспортного обслуживания предприятия на принципах аутсорсинга. Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появления возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы.

Ключевые слова: *предприятия, транспорт, затраты, аренда, автомобиль, материалы, транспортный цех, интрапренерство, аутсорсинг.*

The more important factor to achieve effective activity of transport department is to increase productivity by improving the technical and exploitation index of vehicles' work. The most important is to improve the coordination work of material and technical supply services, to normalize and to plan with the work of transport department in order to avoid the increased demand for vehicles, materials, parts, tires and fuel. The organized work of material-supplied departments leads to the situations when it is not necessary to use superfluous transport techniques and to buy materials in reserve.

Above 50 % of transport costs is fuel. The decrease in fuel expenses can be achieved by the maintenance of technically good condition of all automobile parts, economical driving skills, constant and accurate control of fuel.

The improvement of effective management of motor-vehicle pool's exploitation due to the development of shift schedule for the work of vehicles allows avoiding unnecessary standing idles, run-on operations, untimely maintenance etc.

The reasonable financial incentives for workers of transport department makes them get interested to increase the labor productivity.

Owing to the market variations of demand for the launched products the vehicles of enterprises that have transport departments often stand idle.

So, dividing enterprises into transport departments is a rule now. Legal entity entrepreneurship along with regulations and foundation agreement is one of the examples.

Some enterprises do not have their own transport department but have transport service on outsourcing basis. Outsourcing saves money and results in enterprise efficiency increase, because of additional organizational.

Key words: *enterprise, transport, costs, rent, automobile, materials, transport department, entrepreneurship, outsourcing.*

В наше время многие предприятия, особенно крупные, имеют в своём составе транспортные подразделения, так как транспорт очень важен для предприятия любой отрасли. Без него невозможно перемещать материалы и продукцию по территории завода, доставлять сырьё и полуфабрикаты и отправлять готовую продукцию потребителю. Поэтому рациональная организация работы транспорта необходима для рентабельной работы предприятия.

В настоящее время расходы на топливо и обслуживание транспорта постоянно увеличиваются, что, естественно, отражается на себестоимости и цене выпускаемой продукции. Поэтому приходится изыскивать резервы для снижения доли этих расходов.

Наиболее весомым фактором в части достижения более эффективной деятельности транспортного цеха является повышение производительности труда путём улучшения технико-эксплуатационных показателей работы транспортных средств: повышения технической скорости движения; коэффициентов выпуска автомобилей на линию; использования грузоподъёмности и пробега; увеличения времени работы автомобиля на линии в сутки; сокращения времени под погрузкой и разгрузкой [9]. В этом направлении необходимо изживать практику предоставления предприятием завышенных заявок на транспортные средства, материалы, запасные части, шины и топливо (завоза их в явно завышенных количествах) во избежание излишних затрат, понесённых цехом, а затем и предприятием в целом. Более того, можно разработать и внедрить систему внутрихозяйственного арендного подряда. На её основе и будет происходить установление договорных отношений между транспортным подразделением и другими службами предприятия, которые занимаются сбытовой и снабженческой деятельностью, предоставлением транспортных средств и организацией

перевозок материальных ресурсов и готовой продукции внутри и вне предприятия. Организация работы «чётко по плану» приводит к ликвидации случаев задействования лишней транспортной техники и закупки материалов «про запас».

На предприятии необходимо своевременно выявлять и реализовывать образовавшиеся сверхнормативные и избыточные запасы материальных ценностей, предотвращать случаи привлечения к работе транспортных средств сверх плана в целях ликвидации непредвиденных ситуаций. Для этого достаточно организовать правильный учёт материалов и чётко скоординировать работу транспортных хозяйств, а также служб планирования, материально-технического снабжения и сбыта.

Свыше 50% затрат на транспорт в настоящее время составляет стоимость топлива. Уменьшение расхода топлива достигается за счёт регулярной проверки технического состояния автомобиля на диагностических стендах, поддержания в технически исправном состоянии всех агрегатов автомобиля, своевременного и в полном объёме выполнения всех операций ТО, уменьшения потерь от разливания топлива при заправке автомобиля. Водитель должен знать экономичные режимы вождения и уметь ими пользоваться. Для этого следует всемерно сокращать время работы двигателя на холостом ходу, в том числе и для его прогрева перед началом движения, знать норму расхода топлива закреплённого за ним автомобиля, систематически учитывать расход топлива и при обнаружении его перерасхода немедленно ставить в известность администрацию предприятия. Автомобили, расходующие топливо сверх установленных норм, к эксплуатации не допускаются. Важно уделять внимание грамотному применению материального стимулирования работников транспортного подразделения за счёт использования обоснованной системы премий и надбавок с целью повышения заинтересованности работников в увеличении производительности их труда.

Совершенствование оперативного управления эксплуатацией автопарка за счёт разработки сменно-суточных планов работы подвижного состава позволяет избежать излишних простоев, холостых пробегов, несвоевременных ремонтов и др.

Вследствие рыночных колебаний спроса на выпускаемую продукцию транспортные средства предприятий, имеющих в своём составе транспортные цеха, зачастую простаивают, поэтому распространились случаи выделения транспортных цехов или участков из состава функционирующих производственных предприятий. Одно из таких явлений – интрапренерство, т. е. развитие внутрифирменного предпринимательства, которое возникает в следующих случаях:

– из-за экономического кризиса на предприятии (потребность получить средства для выживания предприятия) [2, 8];

– в завершающей фазе жизнедеятельности предприятия – при наличии устаревшей продукции и техники (возникшей потребностью в создании базы для перспективного развития предприятия);

– желании получить дополнительную прибыль к имеющейся (при наличии у предприятия неиспользованных ресурсов, в т.ч. новых технологий).

С появлением на предприятии предпринимательских подразделений возникает потребность в управлении ими в условиях передачи на уровень подразделений интегральной предпринимательской ответственности. Интрапренерским подразделением может быть любое производственное звено предприятия: цех, участок, бригада. Учредительным документом такого интрапренерского подразделения с образованием юридического лица является устав и (или) учредительный договор. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями. В учредительных документах интрапренерского подразделения транспортного обслуживания должны указываться наименование юридического лица, место его нахождения и порядок управления его деятельностью. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, выхода учредителей из его состава. Основным документом, регламентирующим отношения интрапренерского транспортного подразделения и предприятия, в том числе взаимные обязательства, является договор аренды. По данному договору коллектив интрапренерского подразделения обязуется принять в аренду производственные здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности в целях производства необходимой предприятию продукции (услуг) установленного качества и ассортимента. В договоре указываются обязанности коллектива арендаторов, размер арендной платы, срок аренды и часть прибыли, которая будет перечисляться предприятию. Поскольку интрапренерское

подразделение транспортного обслуживания является предпринимательским, то в договоре важно обусловить его право принимать заказы со стороны других предприятий, организаций и населения. В этом отношении любое интрапренерское подразделение обладает полной хозяйственной самостоятельностью.

Для того, чтобы транспортная компания приносила прибыль, нужны как соответствующее техническое оборудование, так и специалисты, способные обеспечить его бесперебойную работу. С этой целью необходимо выстраивание логистических схем, стыковка документооборота, перегруппировка грузов. При этом, конечно, возникают сложности выделения транспортного подразделения в отдельную компанию.

Большинство компаний, проводящих реструктуризацию непрофильных активов, выделяют транспортные структуры в обособленные подразделения, тем самым подталкивая своих транспортников искать клиентов на стороне. Процесс обособления транспортных подразделений, входивших в состав крупных предприятий, ускоряется – уже сейчас существует некоторая конкуренция между независимыми перевозчиками и бывшими транспортными цехами предприятия.

На предприятиях, имеющих собственный транспортный цех, неизбежно возникает необходимость осуществления оперативной работы подвижного состава. Это связано с закупкой автомобилей, их регистрацией в ГАИ, страхованием, обеспечением своевременного технического обслуживания, организацией ремонтных работ и хранения автомобилей, выпуском их на линию, контролем использования расхода ГСМ, подбором водителей, а также разработкой и соблюдением нормативной документации и бухгалтерским сопровождением (путевые листы, списание ГСМ, учёт отпусков и т.п.). Все перечисленные процессы приводят к росту тарифов на перевозки внутри и по межгороду, возрастанию себестоимости транспортных перевозок, снижению эффективности деятельности всего предприятия [5, 7].

Некоторые предприятия вместо того, чтобы иметь собственный транспортный цех, приходят к осознанию необходимости передачи автотранспортного обслуживания специализированным предприятиям на принципах аутсорсинга, то есть способа оптимизации деятельности предприятий за счёт сосредоточения усилий на основном предмете деятельности и передачи непрофильных функций внешним специализированным компаниям [1].

В отличие от услуг сервиса, имеющих разовый, эпизодический характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работы отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее года). Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом. Аутсорсинг даёт возможность освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы, чтобы развивать новые направления или сконцентрировать усилия на существующих, требующих повышенного внимания.

В российской предпринимательской практике на аутсорсинг чаще всего передаются такие функции, как ведение бухгалтерского учёта, обеспечение функционирования офиса, переводческие и транспортные услуги, поддержка работы компьютерной сети и информационной инфраструктуры, рекламные услуги, обеспечение безопасности.

Использование аутсорсинга даёт следующие выгоды:

1. Снижение стоимости реализации бизнес-процессов, а именно: сокращение и контроль издержек, экономия на налогах на зарплату штатной единицы. В РФ используется упрощённая система налогообложения, при которой налоги составляют 14% вместо 26%, а с временно пребывающих не взимаются вообще. Страховые взносы на производственный травматизм также часто снижены.

2. Освобождение внутренних ресурсов компании для других целей.

3. Улучшение качества получаемых продуктов или услуг, в том числе:

- фокусирование компании на основной деятельности;

- использование специализированного оборудования, знаний, технологий.

4. Снижение рисков, связанных с реализацией бизнес-процесса: использование конкуренции на рынке исполнителя; сокращение влияния неуправляемых факторов (нехватка комплектующих); разделение и частичная передача рисков другой компании.

При использовании аутсорсинга в России проявились следующие его недостатки [4]:

– уровень профессионализма сотрудников аутсорсинговой компании – аутсорсера (как исполнителей, так и её руководителя) иногда оказывался недостаточным для выполнения работ или оказания услуг на должном уровне;

– проявлялась недостаточность рычагов управляющего воздействия, что приводило к снижению эффективности процессов и увеличению затрат на обслуживание;

– возникали риски нарушения сохранности имущества, безопасности и утечки сведений конфиденциального характера в результате предоставления нерегулируемого доступа к документам, данным и материальным ценностям предприятия.

Предприятия, не имеющие своего транспортного цеха, внешние перевозки осуществляют преимущественно транспортом общего пользования, а внутрипроизводственные – транспортным хозяйством предприятия. Последнее должно работать согласованно с внешними перевозчиками, в качестве которых выступают специализированные транспортно-экспедиторские (логистические) компании.

Спрос на полный аутсорсинг логистических услуг растёт. Транспортные компании осваивают новые технологии, однако далеко не все компании способны оказать услуги требуемого качества. При выборе партнёра рекомендуется обратить внимание на следующее [10]:

– выяснить ситуацию с компанией: не относится ли она к так называемым фирмам-однодневкам (есть ли у неё опыт работы);

– уточнить вопрос о репутации компании и её руководителя;

– выяснить ситуацию с наличием у компании необходимой лицензии. Аналогом лицензии является допуск к международным автомобильным перевозкам, который выдает Российская транспортная инспекция;

– выяснить наличие у компании постоянного офиса;

– узнать о том, обладает ли она собственными активами;

– выяснить количество машин, их грузоподъёмность;

– выяснить вопрос о соблюдении сроков доставки;

– уточнить возможность предоставления информации о состоянии груза и месте его нахождения в любой момент.

Предлагаемые мероприятия могут способствовать достижению более эффективной деятельности по транспортному обеспечению предприятий.

Список использованных источников

1. Бычков В.П. Формирование и развитие системы организации транспортного обслуживания промышленных предприятий: монография / В.П. Бычков, В.А. Верзилин, Н.М. Бухонова, Д.В. Бычков. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 186 с.

2. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / под общ. ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Изд.-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.

3. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: учебное пособие / под ред. В.Я. Горфицкеля. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. – 349 с.

4. Бычков В.П. Организация предпринимательской деятельности в сфере автосервисных услуг: учебное пособие / В.П. Бычков. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.

5. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие / Б.А. Аникин. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.

6. Аутсорсинг для мебельщиков: управлять затратами эффективнее / Изд-во Воронеж. гос. лесотехнического ун-та им. Г.Ф. Морозова // Мебельщик. – 2009. – № 4 (47). – С. 20-21.

7. Беспалов Р. Транспорт: собственный или наёмный? Что выгодней? / Р. Беспалов. – Автоперевозчик. – 2007. – № 11 (86). – С. 41-43.

8. Бычков Д.В. Организация транспортного обслуживания мебельных предприятий в условиях интрапренерства / Д.В. Бычков // Организатор производства. – 2011. – № 2 (49). – С.35-38.

9. Бычков Д.В. Оценка эффективности организации транспортного обслуживания мебельных предприятий / Д.В. Бычков // Лесотехнический журнал. – 2011. – № 3. – С. 139-145.

10. Волгин В.В. Автосервис: создание и сертификация: практическое пособие / В.В. Волгин. – М.: Изд-во: Торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 620 с.

УДК 352

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ В РАМКАХ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УРОВНЕЙ ВЛАСТИ

ЗАХАРОВ С.В.,

**кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Экономика и управление»,
Шахтинский институт (филиал)
Южно-Российского государственного
политехнического университета
(НПИ) им. М.И. Платова**

Рассмотрены вопросы построения эффективного организационного механизма взаимодействия региональной и муниципальной власти в условиях правового поля Российской Федерации. Выявлен ряд проблем, которые связаны с негативными тенденциями в социально-экономическом развитии региона и муниципальных образований в рамках реализации стратегии. На основе разработанной концептуальной схемы организационного механизма регионального и муниципального уровней власти определено, что взаимодействие может реализовываться на основе шести моделей: «партнёрство», «доминирование», «игнорирование», «субсидиарность», «конкуренция», «конфронтация». Каждая модель позволяет в определённом аспекте реализовывать долгосрочные программы, стратегии, планы и проекты. В результате обоснована необходимость построения стратегически ориентированных структур управления исполнительных служб как на региональном уровне, так и на муниципальном. В основе работы таких структур лежит организационное и информационное обеспечение стратегического управления.

Ключевые слова: стратегия, региональная экономика, муниципальный уровень, региональный уровень, организационный механизм, взаимодействие ветвей власти, организационное обеспечение стратегического управления (ООСУ)

In the article to building an effective institutional mechanism of interaction of regional and municipal authorities in a legal field of the Russian Federation are devoted. The existing institutional mechanism identified a number of problematic issues it is connected by negative trends in the socio-economic region and municipal development as part of the strategy are research. On the basis of the conceptual scheme of the institutional mechanism of the regional and municipal levels of government determined that the interaction can be implemented on the basis of the six models: the "partnership", "domination", "ignore", "subsidiarity", "competition", "confrontation". Each model a certain aspect of implementing long-term programs, strategies, plans and projects are allows. Given the fact that the implementation of the adopted strategy does not always happen on the indicators, they do not run often, which had a negative impact on the level of socio-economic development of the territory. As a result, the necessity of building a strategically oriented structures of the executive management services, both at the regional level and at the municipal. At the heart of these structures is the organizational and information support of strategic management.

Keywords: strategy, regional economy, municipal level, regional level, institutional mechanism, the interaction of the branches of government, organizational support of strategic management (OSSM)

Актуальность исследования. На современном этапе в рамках построения механизмов взаимоотношений между региональными и муниципальными органами власти наблюдаются постоянные сбои и противоречия относительно вопроса комплексного развития территорий. И именно организационный механизм взаимодействия субъектов государственного управления и муниципальных образований должен обеспечить жёсткое разграничение полномочий, что позволило бы выстроить такую систему отношений, когда на каждом уровне управления в стратегической перспективе все органы власти строго следовали бы установленным правилам, не вторгаясь в компетенции друг друга.

Анализ последних исследований и публикаций. Основой для исследования явились работы российских и зарубежных учёных в области государственного и муниципального управления: Э.В. Алёхина, В.В. Иванова, В.Г. Игнатова, Я.Я. Кайля, А.Н. Митина, Дж.Д. Хангера. Однако в данных исследованиях вопросы построения стратегически ориентированных структур управления органов государственной власти и местного самоуправления рассматриваются только фрагментарно. В связи с этим отсутствует единое понимание эффективного механизма взаимодействия между данными ветвями власти.

Цель статьи – разработка концептуальной схемы организационного механизма регионального и муниципального уровней власти для обеспечения реализации стратегии развития как на региональном, так и на муниципальном уровнях.

Изложение основного материала. Для рассмотрения понятия организационного механизма взаимодействия регионального и муниципального уровней власти можно выделить взаимовыгодное согласование по целям, времени, месту, используемым ресурсам, действиям участников, в качестве которых могут выступать субъекты хозяйствования и управления, физические, юридические и должностные лица. Взаимодействие региональных органов власти и муниципалитетов затрагивает такие сферы, как инвестиции, инновации, социальное развитие и т. д. Для таких процессов взаимодействия характерны повторяемость, приспособление действий одного из партнёров к действиям другого, общность в понимании ситуации, смысла действий и определённая степень солидарности или согласия.

В работах Э.В. Алехина и В.В. Иванова [1,2] выделена классификация процессов взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления по ряду признаков: характер решения задач, уровень взаимодействия, направления действий, постановка целей, тип технологии взаимодействия (документооборот). Такая классификация упорядочивает представления о процессах взаимодействия и позволяет выбирать адекватные механизмы и инструменты взаимодействия, в т. ч. формы контроля и обратной связи. В большинстве случаев в основе взаимодействия регионального и муниципального уровней власти можно выделить стратегическое взаимодействие – долгосрочное (оформляется с помощью договоров и соглашений) и нестратегическое или тактическое (оформляется в виде программы с ежегодной, ежеквартальной или ежемесячной отчётностью).

Если рассматривать комплексно проблемы взаимодействия регионального и муниципального уровней власти, то следует отметить все существующие механизмы взаимодействия: нормативно-правовой, организационный, бюджетно-финансовый, налоговый и экономический. Данное исследование более детально затрагивает именно организационный механизм.

По мнению В.Г. Игнатова, учёного в сфере государственного и муниципального управления, местное самоуправление в период серьёзных рыночных трансформаций, административной и муниципальной реформы становится всё более значимым субъектом экономических и социально-политических отношений. Формирующийся новый механизм взаимодействия государства и муниципалитетов должен базироваться на оптимальном использовании следующих системных принципов: независимости, открытости, согласования интересов, доверия, паритетности, целевого софинансирования и эффективности [3].

В работах Я.Я. Кайля отмечено [4], что сам процесс взаимодействия регионального и муниципального уровней власти может строиться на основании шести моделей.

1. Модель «партнёрство» характеризуется пониманием со стороны региональной власти важности и роли местного самоуправления в обеспечении комплексного развития территории (территориально-административных единиц). Соответственно их деятельность направлена на развитие местного самоуправления и выстраивание конструктивного диалога с муниципальной властью, а также на принятие соответствующих решений с учётом интересов муниципальных образований.

2. Модель «доминирование» характеризуется тем, что отношения между сторонами построены на доминировании, а в отдельных случаях даже на подчинении одной из сторон. При этом необходимо понимать, что в реальных современных условиях такой доминирующей стороной могут быть только органы региональной власти.

3. Модель «игнорирование» предполагает отсутствие взаимодействия как такового, что может быть обусловлено разными причинами. Однако подразумевается, что данная модель является переходной от доминирования или конфронтации к более эффективным моделям взаимодействия.

4. Модель «субсидиарность» осуществляется на принципе, согласно которому задачи должны решаться на самом низком, малом или удалённом от центра уровне. К областям применения данного принципа относятся коммунальное хозяйство, социальная защита, охрана правопорядка, организация вывоза мусора и мест захоронения и т.п.

5. Модель «конкуренции» основывается на желании субъекта распределить усилия взаимодействующего субъекта по предметам взаимодействия и решению общих задач. Данное желание представляется конструктивным, однако отсутствие диалога и решение задач усилиями одного субъекта, который пусть даже и руководствуется самыми благими намерениями, представляется фактором, ограничивающим эффективность взаимодействия.

6. Модель «конфронтация» или модель «борьба с противником» предполагает взаимодействие, которое характеризуется высокой степенью активности отношений и высокой их динамикой. В рамках этой модели представители региональной власти видят в лице муниципалитетов, не желающих «встраиваться» в патерналистскую модель, опасность для собственной власти и стараются осложнить их деятельность.

Таким образом, можно схематично сформировать организационный механизм взаимодействия регионального и муниципального уровней власти с возможностью встраивания соответствующих моделей взаимоотношения (рис. 1).

В основе построения организационного механизма взаимодействия регионального и муниципального уровней власти лежит обеспечение комплексного развития территорий. Сам процесс взаимодействия выстраивается на выбранной модели с набором инструментария и обратной связью в виде оценки эффективности деятельности муниципальных образований.

Необходимо также отметить, что в реальной практике всегда существует сочетание нескольких видов моделей, поэтому следует говорить не о безусловном наличии, а о преобладании той или иной модели взаимодействия государственной и муниципальной власти [1].

Указанные инструменты организационного механизма являются не полными. В данном случае отсутствует такой инструмент как информационное обеспечение организационного механизма. Такой инструмент лежит в основе взаимодействия региональной и муниципальной власти для реализации стратегических и тактических планов.



Рис. 1. Концептуальная схема организационного механизма взаимодействия регионального и муниципального уровней власти

Разработка долгосрочных программ, стратегий, планов, проектов является начальным этапом стратегических преобразований на уровне муниципального образования в рамках организационного механизма взаимодействия регионального и муниципального уровней власти. Для развития города в практику работы конкретных предприятий, учреждений, организаций и инфраструктуры также необходимо внедрить стратегические документы, то есть предоставлять им план последовательных действий.

Одним из элементов организационного механизма регионального и муниципального уровней власти является организационная структура управления муниципалитета. Ориентированную на стратегическое развитие организационную структуру следует рассматривать с учётом следующих факторов: непрерывность, комплексность, системность и профессионализм персонала.

Фактор непрерывности ориентирует на необходимость повседневной поддержки процессов стратегического развития муниципального образования. Эффективность организации работ в соответствии с определёнными целями, стратегиями, проектами и программами зависит от квалификации персонала.

Разработка новых стратегических планов непосредственно влияет на организационные отношения внутри и за пределами муниципалитета. Чтобы эти отношения в процессе преобразований отвечали требованиям к данной территориально-административной единице со стороны внешней среды, они должны сознательно формироваться, опираясь на баланс интересов всех сторон, заинтересованных в стратегическом развитии региона. Для организационной поддержки стратегических изменений система стратегического управления на муниципальном уровне должна иметь соответствующую систему обеспечения.

Организационное обеспечение стратегического управления (ООСУ) – это совокупность структурных и динамических (процессных) организационных взаимоотношений внутри и за пределами муниципального образования, которые включают в себя следующие виды связей: субординационные, координационные, линейные, функциональные с системой отчётности и контроля.

Целью ООСУ является формирование стратегического организационного потенциала, способного обеспечить управляемость и осуществление в полном объёме процесса стратегического развития муниципального образования. Так, например, одной из основных составляющих в организационной структуре муниципалитета должна стать форма управленческого воздействия посредством определённых рычагов. Данные рычаги определяются для каждого сотрудника структурного подразделения в виде качественных и количественных ключевых показателей эффективности [9].

Поэтому важно внедрить должностную инструкцию нового формата, которая позволит руководителям и специалистам любого отдела в структуре муниципалитета зафиксировать ключевые показатели эффективности. Данные показатели можно использовать также и в системе мотивации работников отдела или управления в целом [10]. Такую форму необходимо разработать для специалиста по стратегическому развитию территории. Данная должностная инструкция позволит сформировать ключевые задачи на установленные виды работы специалистов, т.е. их должностные обязанности. Дополнительным элементом должностной инструкции является документооборот по ключевым аспектам выполняемых задач с соответствующими сроками.

На примере любого муниципалитета для формирования стратегически ориентированной структуры управления необходимо в штат структурного подразделения «Управление экономики» ввести должность специалиста по стратегическому развитию города. Курировать вопросы стратегического развития должен соответствующий заместитель главы администрации муниципального образования. Создание и умелое применение этих процессов делает управление муниципальным образованием организационно определённым, целенаправленным, ритмичным, даёт возможность уменьшить затраты времени и повысить результативность управления.

Официальные корректировки и внедрение новой стратегически ориентированной организационной структуры управления в муниципалитете позволят регламентировать процесс разработки и выполнения управленческих решений.

Процесс формирования новой стратегически ориентированной организационной структуры управления (ОСУ) муниципалитета характеризуется отдельными этапами.

Важным этапом в реализации стратегически ориентированной организационной структуры управления должно стать определение ограничений действующих объективных критериев, факторов и поиски ответа на вопрос: «соответствуют ли параметры ОСУ ограничениям?».

Следующим этапом, который должен обеспечить комплексное развитие территорий, является симбиоз местных стратегий с региональной. В связи с этим возникает необходимость в разработке соответствующей методологии, предусматривающей включение местных планов развития в региональные стратегии, а региональных планов – в стратегии высшего уровня, например такие, как федеральные программы социально-экономического развития.

Комплексное развитие территорий должно представлять собой грамотное сочетание ключевых компонентов развития – социального, экономического и экологического с межотраслевыми приоритетами. Для определения подхода к разработке комплексного плана регионального развития на региональном уровне важно помнить, что региональное развитие должно быть экономической, а не политической или административной категорией. Различные правительства в разных странах в определенных ситуациях оправдывали вмешательство государства в обеспечение надлежащих условий развития регионов и общин.

Следующим элементом совершенствования организационного механизма взаимодействия на муниципальном уровне является система информационного обеспечения.

Процесс местного самоуправления вызывает функционирование многочисленных информационных взаимоотношений – информационных связей (потоков), возникающих в процессе обмена информацией. В общем виде такие взаимоотношения можно разделить на два больших блока: информационные связи в пределах структур местного самоуправления (внутренний блок) и информационные взаимоотношения, устанавливаемые вне системы местного самоуправления (внешний блок).

На современном этапе развития муниципальных образований информационное обеспечение местного самоуправления все больше приобретает атрибуты самостоятельного значения со специфическими отношениями. Для того, чтобы на муниципальном уровне использовать системный подход к эффективному формированию информационного обеспечения местного самоуправления, необходимо проанализировать его содержательную часть или функциональную нагрузку, а именно:

1. Информативная функция обеспечивает уровень объективных знаний субъектов местного самоуправления в соответствии с их задачами, полномочиями и интересами.

2. Организационная функция обеспечивает координацию действий всех участников процесса самоуправления, формирует осознание потребности участия в решении вопросов местного значения, развивает политическую, правовую культуру граждан муниципального образования.

3. Управленческая функция регулирует отношения, которые возникают в процессе осуществления самоуправления в различных отраслях местного хозяйства. Данная функция даёт основание для подготовки, принятия и реализации управленческих решений, а также обеспечения контроля их выполнения.

4. Коммуникативная функция объединяет интересы всех субъектов местного самоуправления, устанавливает взаимодополняющие связи для реализации задач местного самоуправления [5].

Информационное обеспечение позволяет сформировать детальную программу развития отрасли или территории в целом и интегрировать её с общей региональной стратегией развития. Результативность информационного обеспечения самоуправления находится в прямой зависимости от координации действий по установлению связей и взаимообмена информацией. Поэтому построение его функциональной системы будет невозможно без соответствующих организационных мер с выполнением следующих пяти этапов.

1. Постановка задач соответствующих информационных связей и вытекающих из них целей информирования. Речь идёт не о стихийном распространении, а о целенаправленном предоставлении соответствующих сведений, что приводит, в свою очередь, к структурированности целей информационного обеспечения.

2. Создание фонда сведений, банка данных. Исходным при этом должен быть отбор информации, которая должна соответствовать произведённым критериям (таким, например, как информационные потребности населения, значимость для соответствующей территории и т.п.).

3. Обработка информации, её систематизация, в результате чего сведения становятся пригодными для восприятия и дальнейшего использования.

4. Определение оптимального режима использования всех форм и средств распространения (обмена) информации, применение самых рациональных из них.

5. Предоставление (распространение) информации с помощью этих форм и средств (средств массовой информации, устных сообщений депутатов и других) [8].

Понятно, что приведённая схема лишь в общих чертах характеризует информационные процессы, их технологические аспекты и не является универсальной. В зависимости от конкретных задач информационных взаимоотношений функционально-целевая модель соответствующей системы (подсистемы) может принимать различные элементы. Понятно, что эффективность функционирования подобной системы будет зависеть от конкретной организационной структуры, которая возьмёт на себя обязанность выполнения функций информационного обеспечения.

Кроме этого, одной из определяющих характеристик местного самоуправления является степень обеспечения возможности для каждого жителя территории лично участвовать в процессах управления местными делами. Привлечение населения к управлению территорией – длительный процесс, осуществление которого возможно только при условии постоянного и целенаправленного развития социального сознания, активности, роста компетентности граждан по соответствующим вопросам, достаточной для осуществления самоуправленческих функций. На современном этапе развития России это важно, поскольку, несмотря на достигнутый высокий общеобразовательный и культурный уровень граждан, его нельзя считать достаточным для их активного участия в решении местных проблем.

Выводы. Таким образом, по итогам теоретических исследований была разработана концептуальная схема организационного механизма взаимодействия регионального и муниципального уровней власти. Исходя из указанной необходимости совершенствования данного механизма, повышения его эффективности, автор рекомендует начинать именно с органов местного самоуправления в таких направлениях:

- централизация информации, создание фонда сведений (банка данных), подлежащих доведению до сведения граждан, определение их оптимального объёма для каждого вида информационных связей, а также оптимального режима использования форм и методов обработки информации;

- установление соответствующей информационной системы в рамках организационных структур муниципалитета;

- разработка и внедрение механизма обсуждения населением проектов решений, процедуры учёта высказанных при этом замечаний и предложений, принимаемых соответствующим советом, её председателем, должны отражать интересы как определённых социальных групп, так и всей территориальной общины). В соответствии с этим и определяется содержание направлений информационных потоков, их структура.

Первоочередным в этом перечне является определение объёма информации, необходимой гражданам. Обеспечение информационных процессов в местном самоуправлении зависит от решения, в частности, проблемы отбора по объёму именно тех сведений, которые должны предоставляться гражданам в обязательном порядке с целью создания условий для их компетентного участия в процессах самоуправления, совершенствования форм и методов их распространения.

Общественное мнение, выполняя свою информационную функцию, помогает муниципалитетам не только выявлять местные проблемы, но и является основой выработки управленческого решения. На основании полученной информации аппарат муниципалитета имеет возможность «исправлять» проекты решений и другие нормативные акты, которые важны для местных жителей. Понятно, что такая возможность становится реальной в условиях, когда граждане заранее ознакомлены с соответствующими проектами. Общественное мнение – своеобразная обратная связь, свидетельствующая о результативности как собственно информационного, так и в целом управленческого воздействия.

Таким образом, в современных условиях существует насущная необходимость комплексного информационного обеспечения развития территорий. В частности, важное значение в теоретическом и практическом аспектах приобретает целесообразность разработки структурно-функциональной модели информационной системы, которая бы объединяла региональный и муниципальный уровни с целью комплексного развития территорий в рамках организационного механизма взаимодействия.

Список использованных источников

1. Алехин Э.В. Государственный и муниципальный сектор экономики в Российской Федерации: учебник / Э.В. Алехин. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2011. – 250 с.
2. Иванов В.В. Муниципальное управление: справочное пособие / В.В. Иванов. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 717 с.

3. Игнатов В.Г. Государственное и муниципальное управление в России: теория и организация: учебное пособие / В.Г. Игнатов. – Ростов н/Д.: МарТ: Феникс, 2010. – 382 с.
4. Кайль Я.Я. Система государственного и муниципального управления: учебное пособие для студентов всех форм обучения / Я.Я. Кайль. – Ростов н/Д.; Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009. – 362 с.
5. Запольнова Л.А. Государственная, муниципальная служба и кадровая политика: учебное пособие / Л.А. Запольнова, Г.А. Бедов. – Владимир: Собор, 2010. – 372 с.
6. Митин А.Н. Системные основы государственного и муниципального управления: учебное пособие / А.Н. Митин. – Екатеринбург: УрГЮА, 2010. – 274 с.
7. Мищеряков Ю.Н. Муниципальная реформа и муниципальное управление / Ю.Н. Мищеряков // Муниципальное право. – 2011. – № 3 (55). – С. 77-84.
8. Хангер Дж. Д. Основы стратегического менеджмента: учебник / Дж.Д. Хангер, Т.Л. Уилен – М.: Юнити-Дана, 2011. – 318 с.
9. Акмаева Р.И. Стратегический менеджмент / Р.И. Акмаева. – СПб.: ВолтерсКлувер, 2010. – 430 с.
10. Веснин В.Р. Стратегическое управление / В.Р. Веснин, В.В. Кафидов. – СПб.: Питер, 2009. – 350 с.
11. Оболонский А.В. Государственная служба: комплексный подход: учебник / А.В. Оболонский. – М.: Дело, 2009. – 203 с.

УДК 316.774: 351.9

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ПРОСТРАНСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

ОБОДЕЦ Р.В.,

д-р экон. наук, доцент каф.

«Менеджмент непроизводственной сферы», ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе ДНР»;

ИОВЕНКО М.В.,

аспирант ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе ДНР»

В статье рассматриваются методические подходы к реализации государственной информационной политики на основе изучения зарубежного опыта. Сформировано понимание процесса пространственно-экономической трансформации. Рассмотрены возможности выработки стратегий государственной информационной политики Донецкой Народной Республики с учётом процессов пространственно-экономической трансформации. Определено, что обеспечение информационной безопасности в условиях пространственно-экономической трансформации может достигаться не только военным вмешательством, но и с помощью экономических, информационно-пропагандистских, правовых, организационных, технических и иных инструментов.

Ключевые слова: информационная безопасность, экономическое пространство, государственная информационная политика, пространственно-экономическая трансформация.

In article methodical approaches to realization of the state information policy on the basis of studying of foreign experience are considered. The understanding of process of spatial and economic transformation are created. The possibilities of elaboration of strategy of the state information policy of the Donetsk People's Republic taking into account processes of spatial and economic transformation are considered. It

is defined that ensuring information security in conditions can be reached by spatial economy of transformation not only military intervention but also by means of economic, information and propaganda, legal, organizational, technical and other tools.

Keywords: *information security, economic space, state information policy, spatial and economic transformation.*

Постановка проблемы и актуальность. В связи со спровоцированным обострением внешнеполитической обстановки, а также политическим и экономическим давлением на Донецкую Народную Республику, в условиях пространственно-экономической трансформации необходим переход руководства страны к стратегическому управлению, основанному на активном взаимодействии с внешним окружением и гражданским обществом в части использования их возможностей и эффективного использования имеющегося потенциала и ресурсов государства.

Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью найти подход к сложившейся в Донецкой Народной Республике ситуации в сфере государственного управления в вопросах информационной безопасности, определения и проработки стратегических перспектив развития Республики, а также видения (определения) управляющей элитой национальных ценностей современного общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди отечественных ученых, которые являются основоположниками теории государственного управления, а также реализации соответствующей информационной политики, следует выделить работы отечественных и зарубежных ученых: Алексеева О.Б., Атаманчука Г.В., Захарова С.В., Балобанова А.Е., Генисаретского О.И., Балашову С.П., Брудникова А.С., Дергачева В.А., Вардомского Л.Б., Чарма М., Паквина М. и других. В их работах рассматривались вопросы взаимоотношения власти и человека, нравственные и правовые аспекты развития и становления государственного управления. Однако информационная безопасность в условиях пространственно-экономической трансформации и международной непризнанности государства применяет совершенно другие принципы и инструменты, которые необходимо совершенствовать.

Целью статьи является раскрытие понятийного аппарата, исследование деятельности органов государственного управления в сфере информационной безопасности, направленных на защиту государственных интересов, выявление недостатков в системе стратегического управления, планирования и прогнозирования в условиях пространственно-экономической трансформации.

Изложение основного материала исследования. Информационная безопасность в данной статье рассматривается в контексте пространственно-экономической трансформации, которая вытекает из понятия пространственная экономика. В большинстве исследований отечественных и зарубежных авторов [1] становление пространственной экономики – одна из наиболее важных тенденций в современной экономической науке, которая является более интегрированным научным направлением по сравнению с региональной экономикой.

Формирование и развитие пространственной экономики как одного из направлений экономической науки началось с развития теории размещения. Основоположники пространственной парадигмы экономической науки (Г. Тюнен, А. Вебер, В. Изард и М. Блауг) отождествляли «теорию размещения» (location theory) и «пространственную теорию рынка» (spatial economics). В данном случае следует отметить позицию тех ученых, которые утверждают, что пространственная экономическая теория должна включать несколько составляющих. В этих обстоятельствах базовыми можно считать и теорию размещения, и теорию пространства рынка, основанную на концепции пространственной конкуренции.

Как отмечается в работах Захарова С.В. [8, 9], сегодня основными подходами к изучению экономического пространства являются:

1. Территориальный подход, трактующий понятие «экономическое пространство» как насыщенную территорию, в которую включено множество объектов и связей между ними: населённые пункты, промышленные предприятия, освоенные хозяйственные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети.

Территориальный подход к экономическому пространству является актуальным в доиндустриальные и промышленные эпохи развития, поскольку эволюционное развитие общества обуславливает независимость устанавливаемых им связей, формирующих экономическое пространство в некоторых территориальных пределах от фактора территориального размещения субъектов хозяйствования.

2. Ресурсный подход обуславливает содержание и характер перераспределения ресурсов, к которым имеют доступ субъекты хозяйствования. Изменение парадигмы развития от эффективного способа преобразования имеющихся ресурсов к условиям эффективного использования человеческого капитала, накопления знаний изменили отношение к ресурсам, как к первоочередному и необходимому.

3. Информационный подход рассматривает экономическое пространство через информационную составляющую экономического процесса, как форму обмена при взаимодействии субъекта хозяйствования с экономическим пространством. Этот подход к определению экономического пространства характеризуется отсутствием достаточно чётких альтернативных позиций в среде этого направления, поскольку его появление характерно для последних десятилетий.

Однако информационный подход к понятию пространственно-экономическая трансформация является более жизнеспособным, так как современное общество развивается в информационном пространстве, так как на уровне государственных органов власти их взаимодействие с экономическим пространством происходит через внешние трансакции, которые выражаются в форме обмена информацией и вхождения в общий информационный поток [3].

Поэтому информационная безопасность на государственном уровне, как безопасность во всех сферах жизнедеятельности человека, должна быть должным образом обеспечена с учётом стратегических приоритетов, другими словами – должна быть обеспечена безопасность будущих поколений. Это может быть достигнуто только путём высокоэффективного стратегического управления государством и обществом властными элитами.

Исходя из сегодняшней ситуации, когда со стороны Запада наблюдается внешнеполитическое давление и санкции против Российской Федерации, в условиях международной непризнанности Донецкой Народной Республики, значительная часть экспертов, которые были опрошены Центром научной и политической мысли и идеологии в апреле 2016 года в Москве и в Донецке, придерживаются мнения относительно проведения кардинальных изменений в управлении страной. Однако большинству из опрошенных присущи оптимистические настроения в данном вопросе. Многие эксперты считают, что сейчас наилучшее время для проведения перемен [2].

Далее рассмотрим опыт стратегического управления и планирования в некоторых зарубежных странах.

Много внимания в зарубежных странах придается совершенствованию стратегических средств воздействия местных органов власти на экономическое развитие. Интересен и поучителен в этой области опыт США. Местные правительства в Соединённых Штатах могут использовать алгоритм реализации стратегического подхода к экономическому развитию, который разработали американские учёные, последовательно связывая теоретические изыскания с практикой управления. Главная идея этого подхода заключается, на их взгляд, в том, что не существует единого образца или политической стратегии для успешной экономической диверсификации [4].

В США каждая община может создавать свою организационную структуру для удовлетворения потребностей в стратегическом планировании. Среди факторов, которые влияют на выбор организационной формы стратегического планирования, выделяют следующие:

- размер общины;
- существующая структура местного самоуправления;
- имеющиеся финансовые ресурсы;
- приоритет, который имеет в пределах общины, экономическое развитие [4, 5].

Также в опыте США заслуживают внимания примеры стратегического планирования на уровне штатов. Так, стратегический план штата Нью-Йорк определяет его экономическую миссию как создание условий для стимулирования и инвестирования высококачественного производства, роста реальных личных доходов и сокращения бедности, повышения разнообразия товаров и услуг, создания равных возможностей в экономике, достижения стандартов экологии. Планом определяются приоритеты развития: улучшение условий экономического роста – конкурентный уровень расходов для ведения бизнеса, высококачественное образование, современная инфраструктура; инициирование экономического развития – рациональное экономическое регулирование, подготовка рабочей силы, малый и женский бизнес, развитие программ маркетинга, инвестиции, исследования и разработки; формулировки базовых стратегий и определения источников финансирования [4].

Что касается опыта Швеции, то там существует развитая система муниципального стратегического планирования, в частности, в сфере экономики и землепользования. При этом разнообразие групп общественного мнения становится все важнее, а степень их соучастия в процессе планирования возрастает.

Таким образом, исходя из зарубежного опыта в условиях трансформационных процессов, рекомендации по разработке стратегии обеспечения государственной информационной безопасности формулируют основные задачи:

- обеспечение формирования обществом собственных пожеланий, потребностей и приоритетов;

- координация деятельности всех учреждений на территории; фокусировка этой деятельности на удовлетворении местных потребностей и пожеланий;

- содействие в развитии как территории общины, так и образований более высокого уровня.

Стратегия должна обязательно содержать следующие компоненты:

- долгосрочное видение территории, сфокусированное на будущих результатах;

- план действий, определяющий текущие приоритеты;

- деятельность, которая обеспечивает достижение долгосрочных результатов;

- распределение полномочий по внедрению плана действий;

- упорядочение мониторинга реализации плана действий для периодического пересмотра стратегии и отчёта перед обществом [4].

Это требует соблюдения чётко определённых принципов стратегической деятельности:

- обязательного включения коммуны и депутатов, как занимающихся исполнительными функциями, так и тех, которые их не выполняют;

- готовность внедрять стратегическое планирование в партнёрстве с другими органами власти;

- концентрированность на оценке потребностей и доступных ресурсов.

Следует отметить, что внедрение стратегических подходов стимулировало и повышенный интерес к применению маркетинга в управлении территориальными общинами.

Маркетинговый подход распространяет возможности местных органов управления в определении потребностей потенциальных клиентов. Чем меньше идентифицированы потребители, тем сложнее является создание продукта, который действительно будет удовлетворять потребности. Опасность ориентации на анонимный средний указатель заключается в том, что услуга не будет соответствовать местным условиям, обстоятельствам или специализированным потребностям.

За последние десятилетия стратегические подходы достаточно широко утвердились в государственном управлении развитых стран и применяются на всех уровнях – от общегосударственного до уровня самоуправляющихся территориальных общин. Накопленный опыт свидетельствует об осязаемом положительном воздействии стратегических подходов на повышение результативности управленческой деятельности как центральной, так и местной власти путём переноса акцентов в работе с внутренними факторами к внешнему окружению, и через лучшее осознание того, что, для чего и для кого должно делать государство.

Стратегическое планирование на маркетинговой основе оказалось эффективным для установления партнёрства с частным сектором, для привлечения инвестиций на соответствующих территориях. Стратегические планы рассматриваются как эффективный способ институционализации отношений между предпринимателями, общественностью и местными властями, а процесс их формирования является реальным средством привлечения граждан к планированию. Этим самым повышается качество планов и гарантии их выполнения.

В обеспечении государственной информационной безопасности огромную роль играет система управления. Это объясняется тем, что управление выступает как системообразующий фактор, так как через управление реализуются цели, которые стоят перед всей системой, её функционированием и развитием.

Сама структура системы национально-государственной безопасности состоит из следующих элементов:

- общественные и гражданские организации, объединения граждан, государственные организации, которые действуют в соответствии с законодательством ДНР (законы, указы, распоряжения Главы и Правительства) и в рамках краткосрочных программ обеспечения информационной безопасности;

- органы и силы национальной безопасности;

• граждане на законном основании привлекаемые, уполномоченными государственными органами с целью реализации мер по обеспечению национальной безопасности [6].

Развитие военно-политической обстановки и её особенности в мировом масштабе как главный внешний фактор, который обеспечивает переход от выполнения одной задачи к другой, наиболее проблемной, с точки зрения безопасности ДНР. Сама военно-политическая обстановка всегда характеризуется комплексностью и многоплановостью [7].

Кроме этого, обеспечение информационной безопасности в условиях пространственно-экономической трансформации может достигаться не только военным вмешательством, но и с помощью экономических, информационно-пропагандистских, правовых, организационных, технических и иных инструментов.

Процесс обеспечения государственной информационной безопасности должен включать в себя ряд мер, в том числе:

- защита государственных и национальных интересов;
- национальная дипломатическая политика;
- поиск и поддержка со стороны геополитических союзников;
- быстрое и мобильное реагирование на угрозы государственным интересам.

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Безусловно, если не иметь развитой экономической базы, то реализовать долгосрочные стратегические цели и задачи будет сложно. Одновременно такие макро- и микроэкономические показатели в виде товарооборота, прироста прибыли, доходов не должны становиться основной целью государства или стратегической целью и всецело освещаться в рамках информационной безопасности страны. Действительно, пространственно-экономическая трансформация в ДНР является важнейшим фактором в процессе реализации государственной информационной политики, но такую политику необходимо рассматривать как инструмент достижения главных стратегических целей. Сам процесс обеспечения государственной информационной безопасности должен включать в себя ряд мер, в том числе: защиту государственных и национальных интересов; национальную дипломатическую политику; поиск и поддержку со стороны геополитических союзников; быстрое и мобильное реагирование на угрозы государственным интересам. В основе таких целей заложено благосостояние людей, так как это отмечено в Конституции ДНР, так как человек является высшей ценностью правового государства.

Список использованных источников

1. Балашова С.П. Управление процессами пространственной трансформации хозяйственной системы региона / С.П. Балашова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2016. – № 1. – С. 170-174.
2. Исследования Центра научной и политической мысли. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Gosudarstvennoe-strategicheskoe-upravlenie.php>
3. Алексеев О.Б. Стратегическое управление в государственном и муниципальных секторах / О.Б. Алексеев // Сост. и ред. А.Е. Балобанов, О.И. Генисаретский. – М.: Московский общественный научный фонд, 2012. – С. 12-59.
4. Charm M., Pacquin M. Strategic Planning in Government Administration: A Comparison Between Ottawa and Quebec. – Ottawa: Canadian Center for Management Development, 2003. – 40 p.
5. Дергачев В.А. Регионоведение: учебник / В.А. Дергачев, Л.Б. Вардомский. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 464 с.
6. Брудников А.С. Современное понимание сущности и содержания национальной безопасности / А.С. Брудников // Труды Академии управления МВД России. – 2007. – № 3. – С. 8-11
7. Атаманчук Г.В. Обеспечение рациональности государственного управления / Г.В. Атаманчук. – М.: Юридическая литература, 2014. – 236 с.
8. Захаров С.В. Обеспечение информационной безопасности предприятий в трансформационной экономике / С.В. Захаров // Научный журнал «Менеджер». – 2017. – № 1(79). – Донецк: ДонАУиГС, 2017. – С. 15-20.
9. Захаров С.В. Концептуальные подходы к изучению сущности понятия «пространственно-экономическая трансформация» / С.В. Захаров // Менеджер. Вестник Донецкого государственного университета управления. – 2016. – № 2 (76). – С. 112-119.

УДК 334.72

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ОБОДЕЦ Я.В.,**канд. гос. упр., доцент каф.****«Менеджмент непромышленной
сферы», ГОУ ВПО «Донецкая****академия управления и****государственной службы****при Главе ДНР»;****РЯБОКОНЬ М.В.,****канд. экон. наук, доцент каф.****«Экономика предприятия и****управления трудовыми ресурсами»,****ГОУ ВПО ЛНР «Луганский****национальный аграрный университет»**

В статье приведены результаты исследования зарубежного опыта по формированию и развитию корпоративной социальной ответственности (КСО). Рассмотрены три модели социальной ответственности: японская, американская и европейская. Выделены их особенные отличия, факторы и инструментарий. Определены основные пять критериев, по которым осуществляется разграничение моделей, а именно: финансовая система, внутренняя структура; промышленные отношения; система образования и тренингов; межкорпоративные отношения. Обоснованы предложения относительно повышения эффективности работы государственного механизма финансового обеспечения в сфере социального обслуживания населения. Предложено на государственном уровне использовать такой инструмент как КСО, стимулировать его развитие через изменения законодательной базы. В основу совершенствования таких законов должны быть положены отдельные элементы европейской модели КСО. К таким элементам отнесено улучшение партнёрства между правительством, бизнесом и стейкхолдерами определённого региона с целью привлечения дополнительных финансовых средств на социальное обслуживание населения.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, корпорации, инструмент, механизм, финансовое обеспечение, социальное обслуживание населения.

In this article the foreign experience on the formation and development of CSR are analyses. Three models of social responsibility: Japanese, American and European are considered. The features of their differences, the factors and tools. The five main criteria, on which the difference of models, namely: the financial system, the internal structure; industrial relations; system of education and training; intercorporate relationships are defined. The proposals for improving the efficiency of the state mechanism of financial support in the field of social services are justified. At the state level be widely used as a tool of CSR, to stimulate its development through changes in the legal framework are suggested. The basis of the improvement of such laws should be based on the individual elements of the European model of CSR. These elements attributed the improvement of partnership between government, business and stakeholders of a given region in order to attract additional funding for social services for the population.

Keywords: corporate social responsibility, corporations, instrument, mechanism, financial security, social services for the population.

Актуальность исследования. Обострение трансформационных противоречий под воздействием глобализационных и интеграционных процессов актуализировали необходимость формирования новой парадигмы общественного развития, в которой задача достижения количественного роста уступает место задаче обеспечения устойчивого

эколого-социально-экономического развития в рамках мирового хозяйства. Цели и задачи парадигмы устойчивого развития социального обслуживания населения определенной территории наиболее эффективно могут быть реализованы в рамках государственной политики в области корпоративной социальной ответственности (КСО), которая является добровольной инициативой организаций по соблюдению этических норм в сфере социального взаимодействия и принятия на себя ответственности за воздействие на окружающую среду, партнёров, потребителей, работников, население территории, где работает данное предприятие.

Теоретико-методологическая база исследования. Проблемы становления и развития КСО для крупных компаний рассматривались в работах многих российских и зарубежных учёных экономистов: Д. Девятловского, М. Поздняковой [1], Э. Короткова, О. Александровой, С. Антонова [2], А. Шлихтер А. [4]. Во всех научных исследованиях КСО рассматривалась как комплекс стратегических подходов, процедур и программ, которые являются интегрированными в процессы принятия управленческих решений на всех уровнях крупных компаний и отражают их ответственность за результаты и будущие последствия её деятельности. Но ни один автор не рассматривал КСО как эффективный инструмент привлечения средств крупных компаний (корпораций) в рамках государственного механизма финансового обеспечения в сфере социального обслуживания населения в условиях российской экономики.

Цель статьи – на основе анализа зарубежных моделей построения КСО крупных компаний обосновать предложения относительно повышения эффективности работы государственного механизма финансового обеспечения в сфере социального обслуживания населения.

Результаты исследования и синтеза решений. В своём становлении и развитии социальная ответственность крупных компаний практически в каждом регионе, а также континенте, имеет свои отличия и является важнейшим инструментом финансового обеспечения социального обслуживания населения. Разница ощутима даже на уровне стран. Это свидетельствует о том, что практика реализации КСО в одной стране не может быть актуальной в любой другой: в одной она еще не настолько сформирована, в другой – наоборот, уже чрезвычайно развита. Взаимоотношения между компанией и её поставщиками на этических принципах считаются приоритетной темой в скандинавских странах, где распространяется деятельность организаций по вопросам этической торговли. Впрочем, для России эта практика еще не стала актуальной, поскольку важным остаётся вопрос социальной ответственности самих корпораций. Несовершенно и законодательство страны, которое не позволяет стимулировать развитие КСО, привлекать дополнительные ресурсы в рамках механизма финансового обеспечения социального обслуживания населения. Учитывая эту имеющуюся разницу в развитии, важно понимать разницу моделей и характеристики социальной ответственности, присущие той или иной стране или региону в целом.

Для того, чтобы определить модель развития социальной ответственности, важно оценить такие аспекты различий (их называют горизонтальными), как: историческая основа, национальные и культурные особенности, экономическое и социальное развитие страны, практика и развитие государственной политики, приоритеты в области КСО. По этой типологии ранее было принято выделять три модели социальной ответственности:

- американская;
- европейская, в которую входят британская и скандинавская модели;
- японская или азиатская.

На формирование различных моделей повлияло географическое расположение страны, её социально-экономическое и экологическое развитие, которые, в свою очередь, определяют те или иные характеристики указанных видов. Например, различные модели имеют определённые различия в таких аспектах, как: промышленные отношения, образование, корпоративное управление и финансовая сфера, межкорпоративные отношения, государственное регулирование и стимулирование развития КСО в стране.

Следует определить основные пять критериев, по которым осуществляется разграничение моделей, а именно: финансовая система, внутренняя структура; промышленные отношения; система образования и тренингов; межкорпоративные отношения. В качестве примера представлена табл. 1, которая характеризует основные различия между американской и европейской моделями по выделенным критериям. При описании данных моделей автор использует такое определение как «стейкхолдеры» – это

все заинтересованные лица (крупные компании, некоммерческие организации, органы государственной власти, муниципалитеты), задействованные в реализации КСО и получающие свою выгоду (общественное признание, PR, социальный эффект и пр.).

Таблица 1

Различия между американской и европейской моделями на примере двух стран

Критерий	Германия (европейская модель)	США (американская модель)	Влияние на КСО
1. Финансовая система	Зависит от разветвлённой сети и репутации	Зависит от открытости и доступности информации	Открытость, прозрачность компании, доступность информации, организационная структура
2. Внутренняя структура	Принятие решений, которые основываются на консенсусе; топ-менеджер, акционер, основные поставщики и клиенты	Способность топ-менеджера самостоятельно принимать решения	Отношения и диалог со стейкхолдерами, сеть поставщиков
3. Промышленные отношения	Коллективные соглашения между профсоюзами и руководством компаний	Рыночные отношения между сотрудником (индивидуально) и работодателем	Социальный диалог, взаимоотношения с сотрудниками
4. Система образования и тренингов	Контролируют профсоюзы и ассоциации работодателей; специфические навыки для отдельных отраслей промышленности	Формальные институты проводят тренинги, что даёт возможность приобрести нужные общие навыки	Взаимоотношения с сотрудниками с точки зрения обучения и разнообразных тренингов
5. Межкорпоративные отношения	Поддержка форм контрактов и технологических трансфертов	Стандартные рыночные отношения и возможность заключать контракты	Честные управленческие практики

Рассмотрим более детально европейскую (континентальную) модель КСО, в которой явно чувствуется влияние европейского сообщества на формирование национальной политики корпоративной социальной ответственности.

Первая задача для европейских государств – развивать социальную ответственность государственных компаний и таким образом влиять на жизнь страны, создавая конкурентные преимущества. Государства заинтересованы в благополучном и стабильном обществе, чего можно достичь, поддерживая развитие социальной ответственности.

Импульсом к развитию КСО на континенте стал чрезвычайный саммит Евросоюза (Лиссабон, март 2000 г.), посвящённый вопросам социальной сплочённости, экономического развития и обеспечения работой. Главы государств и правительств 15 стран приняли специальное обращение по вопросам КСО, в котором отмечалось, что распространение корпоративной социальной ответственности является элементом экономических и социальных реформ, фактором повышения конкурентоспособности компаний.

Принимая во внимание ЕС как сообщество разных стран, была предпринята попытка выделить четыре сферы проявления государственной политики:

1. КСО в правительстве: национальные политики по КСО, разработанные правительствами для улучшения своей собственной социальной ответственности.

2. КСО в правительственно-частных отношениях: государственную политику по КСО направляют на улучшение бизнес-практик по КСО.

3. КСО в правительственно-общественных отношениях: национальные государственные политики по КСО направляют на повышение осведомленности стейкхолдеров общества.

4. КСО в отношениях: государственная политика по КСО направлена на улучшение партнёрства между правительством, бизнесом и стейкхолдерами определённого региона с целью привлечения дополнительных финансовых средств на социальное обслуживание населения.

На основе вышеупомянутого распределения было выделено 46 различных примеров национальной политики только в одном Европейском Союзе. Объединив их в группы, можно выделить четыре типа национальных политик:

1. Государственная политика – партнерство.
2. Государственная политика повышения роли бизнеса в обществе.
3. Государственная политика, направленная на устойчивое развитие.
4. Государственная политика в рамках модели «Агора» (привлечение различных стейкхолдеров).

К каждой из групп были отнесены различные страны, где наиболее полно представлена государственная политика соответствующего типа. Если рассмотреть типы национальных политик страны и её основные характеристики по различным критериям, то последние лишь дополняют общую картину (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика типов государственной политики по КСО

Модель	Характеристика	Страны
<i>Партнёрство</i> (скандинавская модель)	Стратегия, которую осуществляет правительственный сектор, чтобы решить социальные задачи и задачи трудоустройства населения	Дания, Финляндия, Нидерланды, Швеция
<i>Бизнес в общине</i> (британская модель)	Мягкая политика стимулирования, направленная на поощрение компаний по вопросам влияния на общины (обеспечение трудом и добровольные услуги)	Ирландия, Великобритания
<i>Устойчивое развитие и общество</i> (модель немецкоязычных стран)	Улучшенная версия существующего соглашения по социальным вопросам с акцентом на стратегию устойчивого развития	Германия, Австрия, Бельгия, Люксембург
<i>Агора</i> (средиземноморская модель)	Создание дискуссионных групп для разных социальных актеров, чтобы прийти к общественному консенсусу относительно КСО	Франция, Италия, Испания, Греция, Португалия

Как видим из табл. 2, модель партнёрства характерна для скандинавских стран, где бизнес исправно платит высокие налоги, а государство эффективно распределяет их. В этой модели с сильной ролью государства политика направлена на обеспечение полного трудоустройства населения и предупреждение безработицы, увеличение равенства между различными гендерными, возрастными, классовыми, семейными, этническими, религиозными, региональными и другими группами. Позитивной стороной такой модели является то, что за счёт эффективной работы механизма налогов и дотаций размеры «социальных пожертвований» частного бизнеса сходят к наименьшему, а негативным является то, что в скандинавских странах при высоком уровне налогообложения государства сталкиваются с практикой «бегства» национального бизнеса в другие регионы.

Для британской модели развития КСО «бизнес в обществе» характерны следующие признаки:

- внимание финансового сектора к проектам КСО, тенденция роста числа социально ответственных инвестиционных фондов;
- интерес средств массовой информации;
- большое количество и разнообразие учебных курсов по КСО в бизнес-школах;
- участие государства в развитии КСО, партнёрство с компаниями в образовательных проектах, поддержка инициатив в области КСО через софинансирование проектов, налоговые льготы;
- внимание к стейкхолдерам и диалог с ними.

Британская модель КСО сочетает элементы моделей США и Европы, но с существенным привлечением государства и общественных институтов к процессам согласования общественных интересов, интересов стейкхолдеров, а также продвижение и поощрение лучших практик. Такая модель имеет название «Лондонская модель бенчмаркинга».

Отдельно следует рассматривать модель КСО в странах, которые только вошли в ЕС или являются странами-кандидатами. Эти страны имеют определённые характеристики, а именно:

- незначительное влияние правительств на формирование национальной политики социальной ответственности;
- сильная роль международных институтов в развитии концепции КСО;
- регуляторные механизмы (законы, правительственные постановления и программы) являются крупнейшим стимулом социальной ответственности, поскольку влияющие других механизмов ещё недостаточно;
- слабая активность академических и неправительственных институций.

Эту модель следует также рассматривать в рамках реализации отдельных аспектов корпоративной социальной ответственности крупными государственными предприятиями. Это обусловливается тем, что во многих регионах были образованы моногорода, то есть социальная инфраструктура такого города полностью зависит от одного размещённого в нём предприятия. Такое предприятие обеспечивает развитие и образование сотрудников, строительство жилья для своих сотрудников или социальных объектов (больниц, детских садов и т. д.). Конечно, сейчас «монстрам» пост-коммунистической экономики затруднительно удерживать такие объекты и финансово невыгодно, так как стимулы прошлых лет уже не действуют, поэтому эти специфические вопросы корпоративной ответственности делает их неконкурентоспособными. Именно поэтому, процесс реформирования предприятий тяжёлой промышленности, кораблестроения, сельского хозяйства и банковской сферы в этих странах на рельсах современной КСО является долгим процессом, но непременно нужным сегодня.

Конечно, если говорить о благотворительных пожертвованиях, то они редко влияют на бизнес, это просто то, что положено делать. Совершенно другой инструмент – стратегия привлечения общественности (кстати, этот термин в новом международном стандарте по социальной ответственности ISO 26000 связывается с новым названием – «привлечение и развитие общественности») [5], поскольку она должна быть тщательно структурирована и сфокусирована для достижения долгосрочной прибыли для бизнеса. А коммерческие инициативы обеспечат конкурентное преимущество для компании. Что касается бизнес-практик, то Лондонская модель бенчмаркинга помогает структурировать эти практики коммерческой инициативы в общинах и ежедневной деятельности компании. Одна из причин популярности модели – это то, что она является преимущественно инструментом управления и помогает оценить полную стоимость затрат компании, в том числе финансовые, ресурсные и т.п., а также пользу для общества с позиции государства (в частности, скольким людям в обществе это понадобилось) и для компании в целом. Система Лондонской модели бенчмаркинга представлена в табл. 3.

Таблица 3

Система управления – Лондонская модель бенчмаркинга

Вклад	Результат	Влияние
Что? Финансы, время, пожертвования, расходы на управление	Польза для общества (цифры важны)	Влияние на общество (насколько лучше стали жить бенефициары)
Зачем? Филантропия, стратегия, коммерческая инициатива		
Где? Место	Дополнительные финансы (сколько средств смогли собрать дополнительно)	Влияние на компанию (насколько улучшилась деятельность компании)
Почему? Причина	Польза для бизнеса (сотрудники, PR)	

Благодаря такой модели, многие компании смогли оценить свои инвестиции в общество. Например, компания «Бритиш Телеком» в рамках своей программы партнёрства с общинами выделила прямые финансовые инвестиции в размере 15 млн фунтов в год, куда было добавлено еще 12 миллионов косвенных затрат (деньги, которые тратятся на наставничество, экспертные услуги). То есть общий объём вложенных инвестиций компании составил 27 млн фунтов стерлингов вместо 15 млн. Было определено, что около 12 организаций получили пользу от программ компании.

Что касается американской модели, то ей свойственна, прежде всего, максимальная свобода, потому что сама модель предприятия в государстве базируется на полной свободе. Другие характерные черты американской модели КСО:

- минимальное влияние государства на частный сектор;
- систематическое участие бизнеса в финансировании различных некоммерческих проектов через корпоративные фонды; отсюда преимущественно филантропический подход к КСО;
- сильная роль коммуникации по КСО, поскольку инвесторы и общество уделяют внимание именно этому компоненту;
- финансирование бизнесом профессионального бизнес-образования;
- налоговые льготы закреплены на законодательном уровне.

Так, в 1996 году по инициативе Конгресса США ассигнования некоммерческим организациям на период 1999-2002 гг. было сокращено на 90 млрд долл., что значительно ограничило программы социальной защиты, субсидии на строительство жилья и доступ к бесплатной медицинской помощи. Правительство США обратилось к бизнес-сообществу с призывом помочь и поддержать деятельность неправительственных организаций, поскольку острота проблем, связанных с бедностью, наркоманией, алкоголизмом, беспризорностью и т.д., не уменьшалась. Американский бизнес поддержал эту инициативу, осознав, что инвестиции в школьное образование, развитие физкультуры и системы социального обеспечения способствуют формированию квалифицированных кадров и, наконец, повышению конкурентоспособности национальной экономики.

Кроме того, данная модель на государственном уровне обеспечила доступ к капиталам крупных компаний и лояльность инвесторов. Это была инициатива ООН, и её уже поддержали инвестиционные структуры из 16 стран с общим капиталом 2 триллиона долларов. Социально ответственное инвестирование (Socially responsible investments (SRI)) в мире постоянно растёт. Сегодня активы только европейских SRI-фондов достигают \$ 15 млрд [6].

Социальная ответственность корпораций в Японии в рамках азиатской (японской) модели поддерживается культурными традициями страны. Само понятие «бизнес» в Японии предполагает составляющую КСО. С учётом этого, азиатскую модель в определённых аспектах можно сравнить даже с европейской моделью.

В Японии и Южной Корее широко используются отдельные элементы подхода, когда «бизнес отвечает за всё», то есть бизнес предоставляет жильё, поощряет семейные династии, осуществляет обучение специалистов за счёт корпораций, выделяет финансовую помощь при рождении ребенка, а затем в обучении, выплачивает выходное пособие и корпоративные пенсии и тому подобное. Азиатская модель корпоративной ответственности характеризуется активной ролью государства, и она предусматривает социальную сплочённость на уровне компании и деловую сплочённость на уровне индустриальной группы. Для указанной модели характерно восприятие предприятия как «производственной семьи», а работника – как члена семьи.

Особенности понимания социальной ответственности в рамках азиатской модели обнаруживаются в специфических институтах «пожизненного найма», «принципе старшинства» при оплате труда и служебном продвижении. К тому же КСО продвигается в стране, благодаря правительственным институтам, бизнес-ассоциациям (например, японская КСО топ-менеджеров компаний) и университетам. Впрочем, за последние годы (2012-2013 гг.) по крупным корпорациям постоянно растут вложения в инновации, а социальные платежи осуществлялись по остаточному принципу. С другой стороны, в марте 2011 года произошла катастрофа в регионе Тохоку, на Фукусиме. Корпорации поняли, что корпоративное волонтерство можно записывать в социальную отчётность и включать эти суммы в расходы по КСО (зарплата, уплаченная людям, которые поехали в свой рабочий день на Фукусиму: в Токио такую зарплату и налоги можно отнести на социальные расходы, таким образом, уменьшается налогооблагаемая прибыль).

Основные результаты, выводы, рекомендации. Подводя итоги рассмотренных выше моделей КСО, важно отметить роль международного стандарта ISO 26000 [5], который был принят в 2010 году. Такой стандарт консолидировал опыт в данной сфере и определил принципы, которые положены в основу социальной ответственности, а также способы интеграции социально ответственного поведения в стратегии, практики и процессы деятельности организации и государства. Данный стандарт является добровольным, он не содержит никаких требований и не рассматривается как стандарт, подлежащий обязательной сертификации.

Большинство европейских стран внедряют национальные политики (стратегии, программы) по корпоративной социальной ответственности, что свидетельствует о повышении осведомлённости по КСО, её роли для устойчивого развития страны и эффективного функционирования механизма финансового обеспечения социального обслуживания населения.

Как свидетельствует опыт таких стран, как Англия, США, Япония, Дания, Норвегия, Нидерланды, Австрия, для социально-экономического развития чрезвычайно важным становится вопрос о поддержке государством социально ответственных инициатив бизнеса. Именно социальная ответственность компаний тесно связана с достижением их бизнес-целей и является частью стратегии создания дополнительной инвестиционной привлекательности. Все это, в свою очередь, отражается на экономике, конкурентоспособности, репутации и инвестиционной привлекательности страны. Проанализировав модели социальной ответственности (американской, европейской, японской), можно сделать вывод о том, что в России необходимо пересматривать политику в данной сфере. Так, в условиях развития российской экономики для усовершенствования механизма финансового обеспечения социального обслуживания населения необходимо на государственном уровне широко использовать такой инструмент как КСО, стимулировать его развитие через изменения законодательной базы [3, 7]. В основу совершенствования таких законов должны быть положены отдельные элементы европейской модели КСО, а именно: улучшение партнёрства между правительством, бизнесом и стейкхолдерами определённого региона с целью привлечения дополнительных финансовых средств на социальное обслуживание населения, а также отдельных элементов американской системы относительно предоставления налоговых льгот для компаний, которые способны участвовать в выполнении государственных программ социального обслуживания населения. Естественно, такие предложения относительно повышения эффективности работы государственного механизма финансового обеспечения в сфере социального обслуживания населения носят теоретический характер и предусматривают последующую их доработку с формированием новой концепции, новых механизмов финансового обеспечения соответствующих процессов и с учётом принципов, утверждённых в международном стандарте ISO 26000.

Список использованных источников

1. Девятловский Д.Н. Корпоративная социальная ответственность в России: проблемы малого бизнеса / Д.Н. Девятловский, М.О.Позднякова. – [Электронный доступ]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4975>
2. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров / Э.М. Коротков, О.Н. Александрова, С.А. Антонов [и др.]; под ред. Э.М. Короткова. – М.: Изд-во Юрайт, 2014. – 445 с.
3. Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации Федеральный закон (в ред. от 21.07.2017 № 256-ФЗ).
4. Шлихтер А.А. Направления и механизмы взаимодействия социально-ответственного бизнеса с некоммерческим сектором США / А.А. Шлихтер. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 104 с.
5. ISO 26000 guidance standard on social responsibility. URL: <http://www.iso.org/iso/news.htm?refid=Ref1366>
6. International Instruments and Corporate Social Responsibility: A Booklet to Accompany Training The Labour Dimension of CSR: from Principles to Practice Promoting responsible and sustainable enterprise-level practices at times of crisis a guide for policy-makers and social partners / Stephan Ulrich, Nikolai Rogovsky, David Lamotte; International Labour Office, SustainableEnterprise Programme. – Geneva: ILO, 2009 URL: http://www.ilo.org/empent/Whatwedo/Publications/lang-en/docName-WCMS_101247/index.htm (дата обращения: 05.08.2017)
7. Налоговый кодекс РФ. Части I и II (ред. от 04.10.2014)

УДК 351.851:332.1

НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

ТАРУСИНА Н.Э.,
к.э.н., ст. преподаватель кафедры
информационных технологий
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;
ВИШНЕВСКАЯ И.П.,
аспирант кафедры МНС
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Проведены исследования, посвященные проблеме усовершенствования механизма государственного управления качеством образовательно-профессионального потенциала региона, определена сущность данного механизма и ведущие направления исследований.

Ключевые слова: образовательно-профессиональный потенциал; профессиональные стандарты, рынок квалификаций.

The research is devoted to the problem of improving the mechanism of state management of the quality of the educational and professional potential of the has been region carried out, the essence of this mechanism and the leading directions of have been research determined.

Key words: educational and professional potential, professional standards, qualification market.

Постановка проблемы. Стремительные темпы научно-технического прогресса, высокая динамичность современного делового мира, непрерывные изменения в технологиях на рынке труда, направленность на внедрение инноваций обуславливают характер требований, предъявляемых к формированию образовательно-профессионального потенциала региона, формирование единого информационного пространства. Проведены исследования, посвященные проблеме усовершенствования механизмов государственного управления профессиональной подготовкой в регионе.

Анализ последних исследований и публикаций. Механизм государственного управления качеством подготовки на современном этапе развития теории государственного управления рассматривается как составляющая интегративного механизма, обеспечивающего становление и достижения высокого уровня качества образовательных услуг в соответствии с требованиями общества «знаний» [1].

Кроме того, выделены показатели «качества» подготовки составляющих неовещественного капитала в процессе профессиональной подготовки:

- приобретение методологических знаний – для образовательно-профессионального потенциала человеческого капитала;
- процессуальные компетентности: умение учиться, умение учиться самостоятельно – для интеллектуального капитала;
- умение учиться профессии – для образовательно-профессионального потенциала человеческого капитала;
- умение сотрудничать и взаимодействовать – для социального капитала;
- умение создавать новое, умение внедрять инновации – для инновационного неовещественного капитала;
- сформированность ключевых компетентностей общекультурной, гражданской, здоровьесберегающей – для человеческого капитала;
- умение учиться, компетентности ИКТ – для интеллектуального капитала;
- социальной - для социального капитала;
- предпринимательской – для инновационного неовещественного капитала;
- личные изменения в человеке для всех составляющих неовещественного капитала [1].

В современных исследованиях изучалась проблема совершенствования механизмов государственного управления профессиональной подготовкой в стране и ее регионах, в частности: подготовка, развитие, функционирование и разработка механизмов государственного управления управленческих кадров – А. Богданов [2], Ю. Комар [3]; особенности подготовки предпринимателей в условиях образовательной инфраструктуры – А. Крецендер [4], Р. Ободец [5]; направленность подготовки современных государственных служащих в контексте общественных преобразований – В. Михайленко [6], Л. Приходченко [7].

Постановка проблемы. Проведенный теоретический анализ научных исследований по проблеме механизма государственного управления качеством подготовки образовательно-профессионального потенциала в регионе позволил определить сущность данного механизма и ведущие направления исследований.

Изложение основного материала исследования. Повышению качества подготовки образовательно-профессионального потенциала региона способствует организация учебного процесса и научной работы в высших учебных заведениях области до уровня, соответствующего международным стандартам качества в образовании.

В большинстве развитых экономик (Евросоюз, США, Австралия, Канада, Япония, Корея и др.) уже произошел переход от рынка рабочей силы к рынку конкретных квалификаций, где регулируется не общая занятость, а количество и качество квалифицированных специалистов по конкретным видам деятельности.

В настоящее время на отечественном рынке труда сложилась парадоксальная ситуация, когда рядом с безработицей наблюдается острый дефицит кадров по целому ряду специальностей. Одной из причин существующей проблемы является низкий уровень участия работодателей в формировании государственного заказа на обучение в высших учебных заведениях, отсутствие у них возможности влиять на качество профессиональной подготовки молодых специалистов.

Так Центр изучения проблем профессионального образования, Национальный офис программы Tempus в России, изучая Национальную систему квалификаций, отмечает, что одно из назначений Национальной системы квалификаций: формирование «рынка квалификаций» (на котором «ценность» работника определяется его реальной квалификацией) и вытеснение существующего «рынка дипломов» (на котором ценность работника определяется дипломом о завершении курса обучения в учебном заведении).

Формируя рынок квалификаций, нужно реально оценивать как потребности рынка труда в квалификациях различных уровней (так, как это нужно рынку труда), так и потребности различных категорий граждан в образовании и обучении.

Во всем мире ведется постоянное отслеживание таких потребностей, и в зависимости от этого вводятся новые квалификации и программы. Именно так в разных странах введены квалификации прикладного бакалавра, которые имеют разные названия (Австралия, Великобритания, Франция и т.д.). Также введены квалификации для лиц, нуждающихся в промежуточных квалификациях для успешного поступления на программы высшего академического образования и т.д. Т.е. квалификации нужны для расширения доступа к образованию и обучению для всех категорий граждан [8].

Tempus – одна из программ Европейского Союза, направленная на содействие развитию систем высшего образования в странах-партнерах (не членах ЕС). В России программа действует с 1994 г.

Инструментом управления создания и организации рынка квалификаций является разработка и внедрение системы профессиональных стандартов. Профессиональные стандарты – это документы, в которых подробно дается описание и устанавливаются единые для всех участников рынка требования к компетентностям, которыми должен обладать специалист.

Эмпирическое изучение профессий осуществляется уже почти около века, начиная с 1920-1930 годов. В то время исследования профессий проводилось в двух направлениях: первое – это описание и психофизиологический анализ профессий для решения задач профотбора, профконсультаций, профобучения, рационализации рабочего места, профилактики утомления; второй – это классификация профессий с целью их проектирования. Приемы и принципы анализа профессий стали основой для возникновения специального подхода – профессиографии. В процессе осуществления профессиографии создают психограммы. Психограммы представляют собой психологический «портрет» профессии, включая группу психологических функций актуальных для ее осуществления [9, с.238].

Относительно разработки психограммы как психологического портрета профессии существует несколько подходов к ее структуре. В структуре должны быть отражены:

- необходимые свойства, которые будут предъявляться к работнику среднего уровня классификации;
- желаемые свойства, которые будут определять возможности достижения высшего уровня профессионализма;
- научно обоснованные нормы и требования к качествам личности специалиста, которые позволят ему эффективно осуществлять профессиональную деятельность.

Проблема паспортизации профессий в 90-ти годы прошлого века решались в контексте разработки психограмм. Б. Кулагиной была создана типология психограмм, которая была направлена на достижение успеха специалиста индустриального общества. На основе теоретического анализа были выделены следующие типы психограмм с указанием их структурных элементов и недостатков в использовании: описательная психограмма; психограмма как количественная оценка элементов; психограмма как метод критических инцидентов; психограмма как результат факторного анализа; аналитическая психограмма.

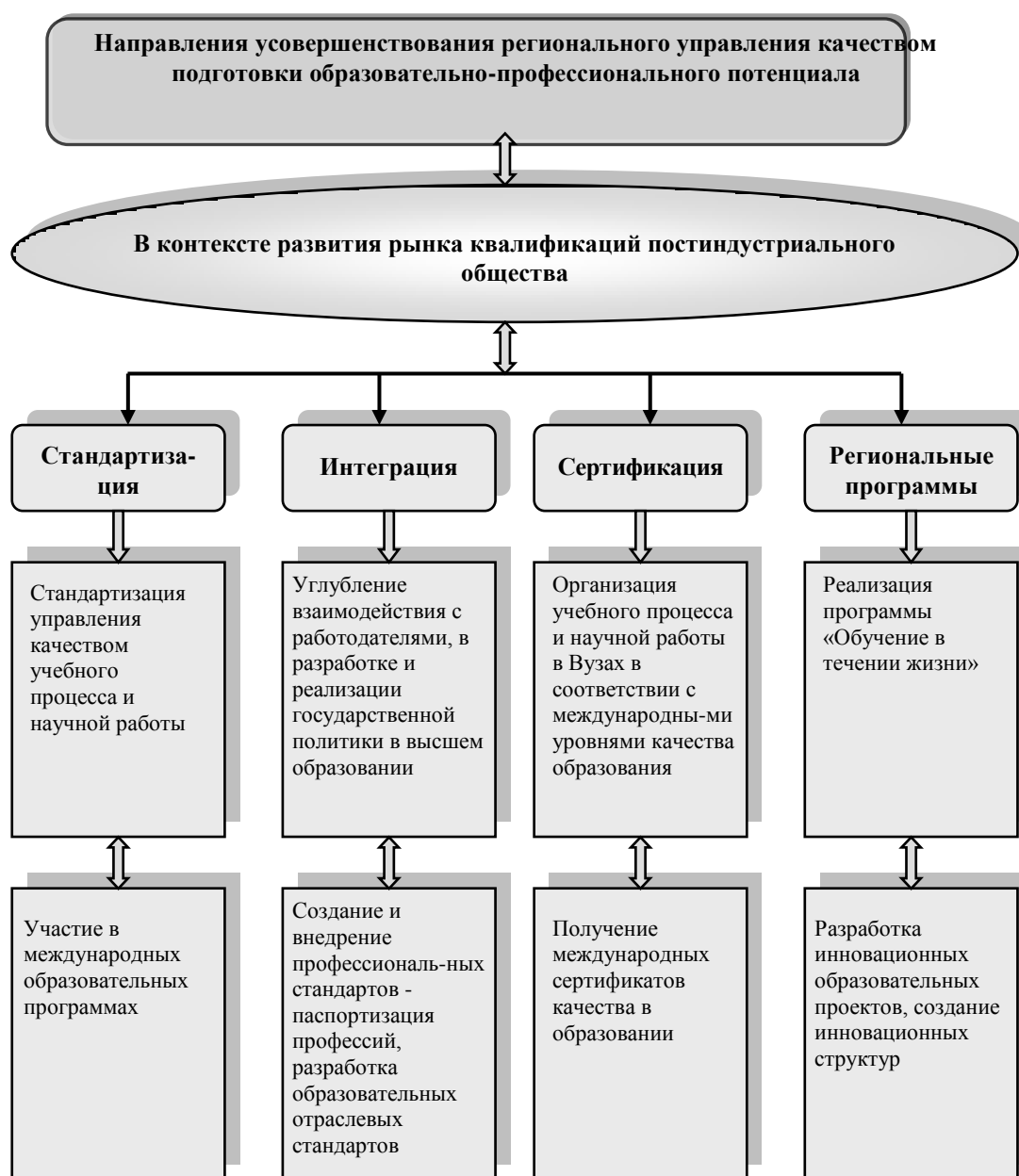


Рис 1. Направления усовершенствования регионального управления качеством образовательно-профессионального потенциала в контексте развития рынка квалификаций

Другим направлением, усовершенствования государственного управления качеством профессиональной подготовки в Донецком регионе является углубление взаимоотношений высших учебных заведений с работодателями в разработке и реализации государственной политики в системе высшего образования. На региональном уровне реализуется как создание и внедрение образовательных и профессиональных стандартов, в частности паспортов профессий, которые являются востребованными на рынке квалификаций в постиндустриальном обществе (рис. 1).

На основе методов системно-структурного анализа, конкретизации, обобщения выявлена специфика паспорта профессий, разработанного для рынка квалификаций постиндустриального производства.

К таким особенностям можно отнести:

- привлечение новых категорий разработчиков профессионального стандарта;
- расширение источников для приобретения составляющих профессионального стандарта (участие в профессиональной подготовке кроме высших учебных заведений, предприятий и организаций, предоставляющих дополнительные образовательные услуги);
- обязательность овладения личностными и социальными компетенциями;
- новое качество базовых профессиональных компетенций, которое достигается необходимостью овладения не только основными трудовыми функциями, но и дополнительными профессиональными компетенциями (которые могут быть получены, главным образом, из-за сочетания обучения и производственной практики на предприятии).

Внедрение «паспортов профессий» в учебный процесс высших учебных заведений (как основы для разработки учебных программ) будет стимулировать улучшение организации профессиональной подготовки по выявлению знаний, умений и компетенций, которыми овладел специалист и которыми нужно овладеть [10].

С целью обеспечения интенсивного развития малого и среднего бизнеса в регионе работает «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», на базе которой создан Донецкий городской бизнес-инкубатор, где разрабатывается концепция подготовки к осуществлению предпринимательской деятельности.

Ещё одним направлением, усовершенствования государственного управления качеством профессиональной подготовки в Донецком регионе является углубление взаимоотношений с крупными промышленными предприятиями, создание и внедрение в жизнь инновационных образовательных проектов. Такие образовательные проекты, как: «Подготовка высококвалифицированных специалистов по заказу предприятий», «Школа – ВУЗ – предприятие», так же разработка и реализация региональных образовательных программ.

Выводы и перспективы дальнейшего развития в этом направлении. Проведенный теоретический анализ позволил констатировать, что основными направлениями усовершенствования механизма государственного управления качеством образовательно-профессионального потенциала региона в контексте развития рынка квалификаций является стандартизация управления качеством учебного процесса и научной работы; интеграция как углубление взаимодействия высших учебных заведений с работодателями в разработке и внедрении профессиональных стандартов и на их основе новых образовательно-квалификационных стандартов; сертификация качества высшего образования в регионе на основе получения международных стандартов качества образования; разработка и реализация региональных образовательных программ.

В исследованиях, посвященных проблеме усовершенствования механизмов государственного управления профессиональной подготовкой в регионе, выявлена необходимость формирования и развития в системе высшего образования нового поколения работников государственной службы, управленческих кадров, предпринимателей, специалистов. Критерием нового качества которых является готовность и способность к эффективной работе на рынке квалификацией в условиях неопределенности и изменений, в особых и экстремальных условиях.

Список использованных источников

1. Любчук О. К. Теоретико-методологічні засади функціонування та розвитку механізму державного управління неперервною освітою в Україні та її регіонах: дис. ... д-ра наук з держ. упр.: 25.00.02 / Любчук Ольга Костянтинівна. – Донецьк, 2011. – 468 с.
2. Богданов О. В. Розвиток механізмів державного управління підготовкою управлінських кадрів для регіону: дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Богданов Олександр Вікторович. – Донецьк, 2008. – 224 с.

3. Комар Ю. М. Наукові засади інноваційних механізмів державного управління підготовкою студентів управлінських спеціальностей: автореф. на здоб. наук. ступ. д-ра наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Ю. М. Комар – Донецьк: ДонДУУ, 2009. – 40 с.

4. Крецендер О. В. Психологічні умови підготовки підприємців до професійної діяльності у сфері торговельного бізнесу: дис...к. психол. наук: 19.00.10 / Крецендер Оксана Валеріївна. – К., 2009. – 339 с.

5. Ободец Р. В. Подготовка высококвалифицированных специалистов в сфере ведения бизнеса на примере работы общественной организации «Донецкий городской бизнес-инкубатор» и Донецкого государственного университета управления / Р. В. Ободец, О. К. Любчук // Соціальний менеджмент і управління інформаційними процесами: зб. наук. праць ДонДУУ. – Донецьк, 2010. – Т. 11. вип. 147., серія «Державне управління». – С. 244-256.

6. Михайленко В. О. Психологічні умови підготовки працівників системи державної служби до роботи в команді: автореф. на здоб. наук. ступ. канд. психол. наук: спец. 19.00.10 «Організаційна психологія, економічна психологія» / В. О. Михайленко. – К., 2009. – 22 с.

7. Приходченко Л. Роль етики у формуванні нової культури управління держслужбовців // Підвищення ефективності державного управління: стан, перспективи та світовий досвід: зб. наук. праць / Л. Приходченко; за заг. ред. В. М. Князева. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – С. 247-252.

8. Национальная система квалификаций – назначение, принципы разработки, роль в модернизации профессионального образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://2020strategy.ru/data/2011/07/15/1214721948/33.pdf>

9. Толочек В. А. Современная психология труда: [учебное пособие] / В. А. Толочек / СПб.: Питер, 2005. - 479 с., с.238.

10. Разработка профстандартов. Проект «Паспорт профессии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.scm.com.ua/sustainability/scm_social_projects/contemporary_education/razrabotka-profstandartov/

УДК: 332.8:334.78.012.33

КОРПОРАТИВНИЙ ПОДХІД В УПРАВЛЕННІ ЖИЛИМ ФОНДОМ

ХИСТЕВА Е.В.,

**канд. экон. наук, доцент кафедры
финансов ГО ВПО «Донецкий
национальный университет экономики и
торговли имени М. Туган-Барановского»**

В статье проведен сравнительный анализ состояния жилищно-коммунального комплекса и жилого фонда России, Украины и Донецкой Народной Республики. Дана оценка состояния жилого фонда по месторасположению, степени ветхости и аварийности. Проанализированы возможности использования корпоративных подходов в процессе управления жилым фондом, определена наиболее обоснованная форма управления жилым фондом. По результатам анализа сформулированы направления решения проблем управления жилым фондом для Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: жилой фонд; государственная компания; государственная корпорация; восстановление; строительство; механизм финансирования.

The article compares the state of the housing and communal complex, in general, and the housing stock, in particular, Russia, Ukraine and the Donetsk People's Republic. The estimation of a condition of an available housing on a site, a degree of deterioration and an accident rate is given. The estimation of the possibility of using corporate approaches in the process of managing the housing stock is given, the most justified form of management of the housing stock is determined. According to the results of the analysis were formulated directions for solving the problems of housing management for the Donetsk People's Republic.

Keywords: housing fund; state company; state corporation; rehabilitation; construction; financing mechanism.

Постановка проблемы. Последние десятилетия сфера жилищно-коммунального хозяйства очень часто привлекает внимание не только общественности, но и органов государственного контроля. Разнообразие проблем свидетельствует о глубине кризиса в данной сфере. Особо выделяются проблемы количества объектов жилищно-коммунального хозяйства и степень их износа; механизма формирования тарифов и их состава; видов коммунальных услуг и их качества. Отдельного внимания требуют вопросы, связанные с управлением жилым фондом и механизмом финансирования реконструкции и ремонта ветхого и аварийного и строительством нового жилья.

Анализ последних исследований и публикаций. Состояние жилого фонда и механизм управления им исследовали ведущие ученые и специалисты, среди которых следует отметить Севку В.Г., Сидорова А.И., Онищук Г.И.

Ученые и специалисты-практики едины во мнении, что проблемы управления жилым фондом являются чрезвычайно актуальными на территории постсоветского пространства. Такое единство во мнении позволяет утверждать о возможности широкого использования наработок ученых и специалистов по данной проблеме в практической сфере.

Актуальность. Наличие множества проблем и их масштаб требуют вмешательства государства не только в роли контролирующего органа, но и в роли инвестора. О масштабности проблемы можно судить на примере Российской Федерации. Так, стоимость жилищно-коммунального хозяйства России составляет 1,5 трлн руб. (около трети основных фондов страны). Жилой фонд превышает 30% всего воспроизводимого недвижимого имущества России. Жилищно-коммунальный комплекс (ЖКК) страны состоит из 50 тыс. предприятий и организаций, оказывающих населению 18 видов жилищно-коммунальных услуг [5].

Необходимость государственных инвестиций в сферу управления жилым фондом обусловлена не только глубиной и масштабом проблемы, но большой долей государственного и коммунального жилого фонда. Поиск наиболее приемлемых форм и методов вмешательства государства в механизм управления жилищным фондом обусловил актуальность данного исследования.

Цель статьи: оценить состояние жилого фонда Донецкой Народной Республики и предложить рекомендации совершенствования механизма управления и его финансового обеспечения.

Изложение основного материала исследования. В условиях, когда финансовые ресурсы ограничены по своей величине, возможностям воспроизводства и собственным источникам, вероятность привлечения средств инвесторов и инвестиционные возможности внутри региона чрезвычайно низкие, а задачи, поставленные перед государством, носят объективный, стратегический характер, возникает необходимость осуществления системных преобразований существующей системы управления. Использование корпоративного подхода позволяет в близкой перспективе снизить негативные последствия подобных ситуаций, а в дальнейшем и решить поставленные задачи.

О необходимости государственного участия в преодолении современных вызовов свидетельствует характер экономической ситуации, в которой выделяют следующие факторы:

- существование классической финансовой ситуации, характеризующейся объективной потребностью в финансовых ресурсах и ограниченным характером их наличия и возможностей воспроизводства;
- политическая нестабильность и неопределенность, и как следствие: низкая инвестиционная привлекательность региона;
- высокая степень риска потери инвестированных средств вследствие военных действий;
- преобладание потребительских расходов над инвестиционными в структуре доходов домашних хозяйств по причине снижения уровня жизни граждан;
- острая необходимость капитальных вложений в строительство и реконструкцию жилого фонда, обусловленная разрушением вследствие военных действий и объективным физическим износом.

Наиболее полно учитывает подобные факторы корпоративный подход. Содержание данного подхода раскрывает комплекс организационных, правовых и экономических методов и инструментов управления процессом, в котором находят оптимальное сочетание интересы и возможности капитала, точнее, его собственников и государства. При этом следует отметить, что нередко интересы капитала и государства являются диаметрально противоположными.

В мировой практике существует положительный опыт сочетания интересов государства и капитала путем создания государственных корпораций и государственных компаний.

Примером государственной корпорации служат такие корпорации, как Государственная корпорация по атомной энергетике «Росатом», Государственная корпорация нанотехнологий «Роснано», в качестве примера государственных компаний можно привести Открытое Акционерное Общество «Нефтяная компания «Роснефть», Открытое Акционерное Общество «Российские железные дороги» и др.

Основное отличие государственной корпорации от государственной компании заключается в следующем:

1. Государственная корпорация создается для решения государственных, национальных стратегических задач, функционирует за счет средств, полученных на условиях государственного финансирования. Коммерческой деятельностью государственные корпорации имеют право заниматься, но в пределах своего функционального назначения. По своему организационно-правовому статусу и финансовому механизму государственные корпорации близки к бюджетному учреждению.

2. Государственные компании – это коллективные предприятия, собственный капитал которых создается с участием государственных средств и средств частных и институциональных инвесторов. Создается такое объединение с целью получения прибыли.

В современных условиях в ДНР для управления жилым фондом наиболее целесообразно создавать государственную компанию. Так как именно эта форма позволяет наиболее эффективно использовать финансовые ресурсы, которые, как уже говорилось, имеют ограниченный характер решать проблему восстановления и капитального ремонта разрушенного жилья; учитывать требования технического контроля и технического надзора за строительством. Кроме того, такая организационная форма позволяет строить и продавать новое жилье за счет частных инвесторов или на условиях долевого строительства. Участие государства в таком строительстве позволит минимизировать вероятность финансовых злоупотреблений со стороны застройщиков и повышает инвестиционную привлекательность данной отрасли.

О востребованности такой формы организации управления жилищным фондом свидетельствуют следующие факты: масштабный износ жилого фонда, обусловленный длительными сроками эксплуатации, невысокими темпами и объемами строительства и ввода в эксплуатацию нового жилья. Сравнительная характеристика состояния жилого фонда Российской Федерации, Украины и Донецкой Народной Республики приведена в таблице.

Согласно данным таблицы, общая площадь жилого фонда в РФ и на Украине имеет тенденцию роста, значения показателей составляют 103,1% и 100,8% соответственно.

Стоит отметить, что в РФ преобладает жилой фонд в городской местности, который увеличивается (72,6 % и 75,9 % в 2014-2015 гг. соответственно). На Украине также преобладает жилой фонд в городской местности, однако удельный вес данного вида жилого фонда несколько меньше: 60,5 % и 60,8 % в 2014-2015 гг. соответственно.

Таблица 1

Сравнительная характеристика жилого фонда [3]

	РФ		Украина		ДНР
	2014	2015	2014*	2015**	2015
Общая площадь жилого фонда, млн кв. м	3473	3581	966,1	973,8	135,2
- в городской местности, %	72,6	75,9	60,5	60,8	80,1
- в сельской местности, %	27,4	27,1	39,5	39,2	19,9
Удельный вес аварийного и ветхого жилого фонда, %	2,7	2,5	3,8	3,3	16,7

* Без учета Крыма.

** Без учета части Донецкой и Луганской областей.

Кроме того, данные таблицы позволяют сделать вывод о снижении степени износа жилищного фонда Российской Федерации. Доля аварийного и ветхого жилья за период 2014-2015 гг. снизилась с 2,7% до 2,5%.

Согласно данным Государственного комитета статистики Украины, доля аварийного и ветхого жилья выше в сравнении с показателями России, при этом процент аварийного и ветхого жилья снизился с 3,8% до 3,3% [2].

При анализе данных Государственного комитета статистики Украины следует учитывать объективный характер изменения статистического поля.

Отдельное внимание следует обратить на долю аварийного жилья в ДНР. Удельный вес данной категории жилищного фонда составляет 16,7%. Такое большое значение показателя объясняется разрушениями вследствие военных действий.

Несмотря на наличие общих проблем, каждое государство самостоятельно разрабатывает формы и инструменты управления жилищным фондом, а также механизм финансирования данных процессов.

Рассмотренные выше объективные условия свидетельствуют о необходимости программно-целевого подхода к решению проблемы управления жилищным фондом. Основные задачи данной программы должны быть сосредоточены на следующих направлениях:

Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса в общем и жилищного фонда в частности.

Восстановление или реновация разрушенного вследствие военных действий жилищного фонда.

Строительство нового жилья для различных групп населения с учетом возможности их участия в финансировании данных проектов.

Инструментом реализации положений программы должно быть предприятие, деятельность которого объединила бы интересы государства и гражданина, а также способствовала решению существующих проблем.

Наиболее полно соответствует выдвигаемым требованиям такая форма организации, как государственная компания.

Основные направления своей деятельности такая компания должна сосредоточить на следующих моментах:

- разработка проектной документации, предоставление разрешительной документации подрядчикам;

- строительство и ввод в эксплуатацию нового жилья, в том числе завершение строительства ранее законсервированных объектов;

- реконструкция, реновация существующего жилья с переоборудованием нежилых помещений в жилые.

Учредителями данной компании могут быть как органы центральной власти, так и органы местного самоуправления. При формировании уставного капитала данная организационная форма допускает участие частных инвесторов, что позволяет расширить источники финансирования проектов и решить интересы отдельных граждан.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Состояние жилого фонда имеет высокую степень износа, что в свою очередь требует решения данной проблемы. Острота проблемы аварийности жилого фонда в Донецкой Народной Республике усугубляется его систематическими разрушениями в результате военных действий.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов и чрезвычайной важности поставленных задач проблему реконструкции старого и строительства нового жилья можно решить путем создания государственной компании, сосредоточив в ее руках специализированные функции технического надзора и возможности финансирования проектов.

Кроме того, функционирование такой компании как субъекта управления жилым фондом создаст механизм долевого финансирования данных проектов.

Список использованных источников

1. О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства: Федеральный закон от 21.07.2007 г. № 185-ФЗ (ред. от 29.06.2015 г., с изм. и доп. вступ. в силу с 01.01.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rost.ru>

2. Житловий фонд України в 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blagoustriy.info/media/statistics/51c430a1-954e-4542-97f2-59c8b8b5edaa.pdf>

3. Официальный сайт Совета при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rost.ru>

4. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
5. Сєвка В.Г. Відтворення економічного потенціалу житлового будівництва: теорія, методологія, практика: монографія / В.Г. Сєвка. – Донецьк: Ноулідж (Донецьке відділення), 2014. – 483 с.
6. Сидоров А.И. Жилищно-коммунальное хозяйство России: состояние и перспективы / А.И. Сидоров // Общество. Среда. Развитие. – 2010. – № 3. – С. 4-8.
7. Оніщук Г.І. Реконструкція житла в Україні: досвід, проблеми та шляхи їх вирішення / Г.І. Оніщук // Коммунальное хозяйство городов. – 2005. – № 59. – С. 3-10.

УДК 37.09:005

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ

ШУМАЕВА Е.А.,
канд. гос. упр., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»;
САФРОНОВА Е.Ш.,
главный специалист, Министерство
образования и науки ДНР;
БАБИЙЧУК В.Г.,
главный специалист, Министерство
финансов ДНР

В статье рассмотрены основные подходы в государственном управлении качеством образования. Проанализировано содержание понятия «качество образования», процесс оценочной деятельности качества образования и экспертно-оценочной деятельности в системе образования.

Ключевые слова: качество образования; стандарты образования; управление качеством образования; образовательная политика.

The article describes the main approaches in state management of education quality. Analyzed the content of the concept «quality of education», the process of valuation of the quality of education and expert evaluation activities in the education system.

Keywords: quality of education; standards of education; quality management of education; educational policy.

Постановка проблемы. Проблема качества образования как проблема соответствия получаемого результата изначально поставленным целям и современным требованиям общества всегда была актуальной. В публичном дискурсе она обсуждается в периоды начала и завершения реформ систем образования, для аргументации преобразований и фиксации полученных результатов. К сожалению, на уровне учебных заведений эта проблема подчас понимается как проблема средств и методик измерения качества, что приводит к неоправданному злоупотреблению методами контроля и проверок. Поэтому необходимо восстановление методологических и теоретических оснований вопросов управления качеством образования.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические аспекты управления образовательным процессом, а также влияние качества образования на науку в целом исследуются авторами не одно десятилетие.

Современные российские учёные рассматривают качество образования в контексте целостной системы, основанной на принципах стандартизации и мониторинга эффективности, из которых можно выделить работы следующих авторов: М.Н. Шевцова [1], Н.Г. Агарковой [2], Е.В. Яковлева [3], Н.О. Яковлевой [3], А.А. Семченко [4], С.К. Калдыбаева [5], А.Б. Бейшеналиева [5], В.А. Болотова [6] и др.

Несмотря на широкий спектр проработки указанных вопросов, в современных источниках недостаточно рассмотрены критерии повышения качества образования в условиях трансформации соответствующих институтов.

Цель статьи – исследование основных принципов государственного управления качеством образования.

Изложение основного материала исследования. Эффективное управление качеством образования неотрывно связано с уровнем развития института образования в той или иной стране. Немаловажную роль в указанном институте играет нормативная правовая база и интегрированность системы образования в международное научное сообщество. Российские исследователи, как и западные специалисты, вкладывают различный смысл в терминологию «качество образования», однако единый фундаментальный принцип остаётся неизменным – это многовекторность соответствующего процесса. Рассмотрим особенности изложения термина «качество образования» (рис. 1).

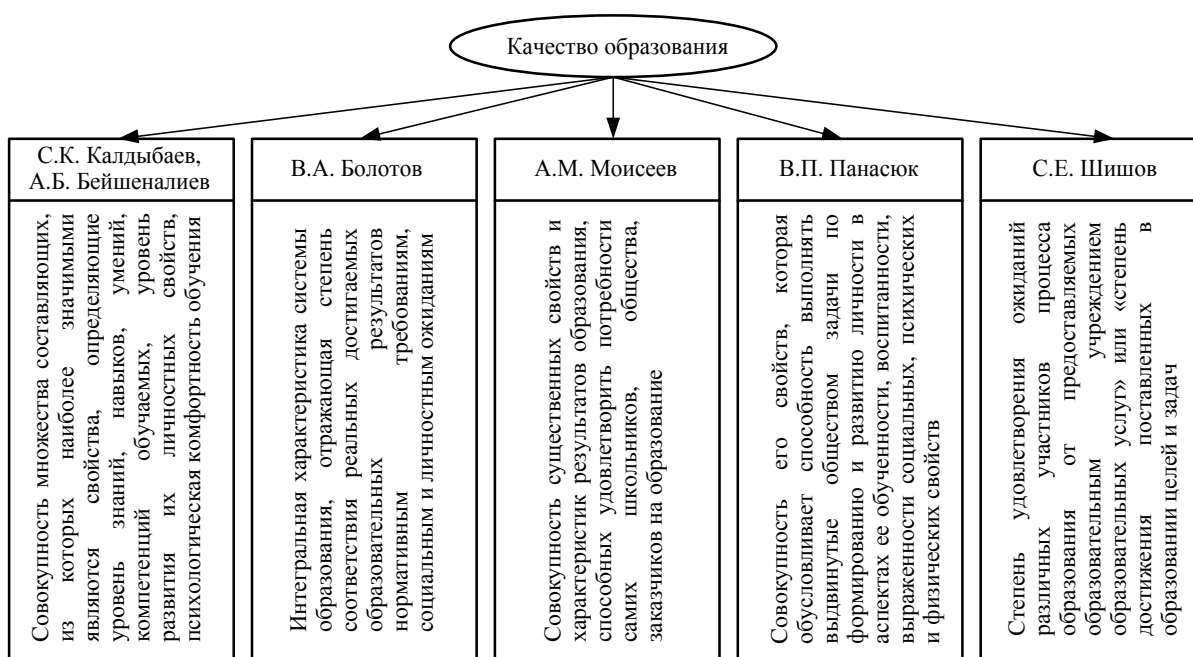


Рис. 1. Особенности термина «качество образования» [5-9]

Исходя из представленной терминологии, сфера образования тесно интегрирована в общественную жизнь государства и каждого человека в отдельности. В связи с этим, в последнее время активизировались работы по созданию моделей систем образования и принципы их управления. Наряду с исследователями работы по повышению качества образования ведут и государственные структуры, в сферу компетенции которых входит государственное регулирование данного вопроса. Являясь неотъемлемой частью общей государственной политики, политика в сфере образования играет особую роль в развитии общества. В свою очередь уровень прогресса зависит от качества образования и соответствующей государственной политики.

Современное образование в контексте международного развития отождествляет принципы унификации требований к процессу обучения. Страны с устоявшейся правовой системой активно имплементируют международные нормы в образовательный процесс, что неотъемлемо отражается на правовой составляющей внутреннего законодательства. Иной международной формой имплементации норм служат договоры с наднациональными организациями в сфере образования. В подавляющем большинстве эти тенденции служат во благо развития научного сообщества в той или иной стране. Однако сложности адаптации к внутреннему образовательному рынку накладывают свои особенности на реализацию определённых норм, не свойственных в стране с присущей ей системой образования. Неоднократно признано всеми учёными, что советская система образования была наиболее совершенной в момент существования данного государства. После распада страны ряд государств, связанных одним правовым полем и единой системой образования, стали внедрять западные модели образования, что при комбинации с ещё действующей системой

возымело негативный эффект. Путь становления системы образования – это долгий и целенаправленный процесс. Внесение изменений или изменение целеуказателей, то есть вектора развития, влечёт крах всей системы.

Неоспоримый вклад в развитие качества образования в каждой стране и в общемировом масштабе внесло специализированное учреждение Организации Объединённых Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО). Данная организация, начиная с 1945 года, ведёт эффективную работу в сфере образования, науки и культуры. Невзирая на сложности унификации рекомендаций определённых правил под каждую страну в отдельности и политические аспекты существующих систем образования в ряде авторитарных государств, ЮНЕСКО удалось добиться положительной динамики качественного развития образовательного процесса и культуры в целом. В качестве примера можно привести программу ЮНЕСКО «Образование для всех», целью которой было универсализировать систему начального образования и сократить безграмотность во всем мире. Однако большинство стран так и не смогли её реализовать, так как в большей степени стояли проблемы в политической плоскости. Отдельно остановимся на положительных аспектах деятельности соответствующей организации, что основано на ежегодных отчётах и проводимых мероприятиях. Так, в «Докладе ЮНЕСКО по науке: на пути к 2030 году» отмечены лидирующие позиции Российской Федерации среди крупных стран с формирующейся рыночной экономикой, в качестве образования в сфере геонаук, физики и математики, но отставание в области наук о жизни. Наряду с этим особое внимание уделено внедрению инноваций, где отмечено, что все страны имеют сходный вектор внедрения и модернизации производств на новую технико-технологическую базу.

Возвращаясь к качеству образования, можно чётко установить, что обеспечение всеобъемлющего доступа к нему не гарантирует необходимый успех образовательной системы. Определённые критерии достижения качества исследованы рядом учёных: это уровень государственного и частного финансирования (инвестирования) сферы образования; материально-техническая база образовательных учреждений; количество педагогов на определённое количество учащихся; доступность образовательной инфраструктуры и её качество и др. Заметим, что даже в ряде стран с достаточным финансированием сферы образования и всей необходимой инфраструктурой, качество образования находится в дисбалансе с затраченными средствами.

Для достижения положительных результатов, помимо материального обеспечения образовательного процесса, необходимо эффективно управлять им. Под управлением образования понимают непрерывную и целенаправленную деятельность причастных субъектов (участников образовательного процесса), направленную на достижение наилучшего качества в соответствующей системе образования. В соответствии с целями, которые определяет субъект или заинтересованный в качестве образования участник, можно выделить несколько концепций качества образования: потребительскую, научную, инструктивно-контролирующую, педагогическую, управленческую (рис. 2).



Рис. 2. Системный подход к исследованию качества образования

В соответствии с представленным рисунком, управленческая концепция состоит в эффективности управления образовательным процессом. Управление образовательным процессом, как и управление иной сферой народного хозяйства, основано на качестве соответствующего процесса и сохранении системы в рамках соответствующей политики.

В части педагогической концепции она основана на профессионализме каждого отдельного педагога. Особенность данной концепции в стратегическом мышлении учителя, который от конечной цели распределяет весь образовательный процесс, что напрямую влияет на качество соответствующих работ. Приведенную концепцию можно интегрировать во все плоскости образовательного процесса, начиная от урока, курса кончая всем учебным заведением. В рамках этого возникает немало противоречий между управленцами и педагогами, основанных на неопределённости качества образования и иных вопросах.

В свою очередь научная позиция на основе теоретического анализа определяет вектор и платформу разрабатываемых понятий, критериев, рекомендаций и подходов для остальных позиций.

Из сферы инспектората вытекает инструктивно-контролирующая концепция, то есть является её производной. Платформа данной концепции базируется на объективно ориентированном принципе оценки качества образования. Данные принципы являются первичным источником данных при получении документов разрешительного характера вследствие процедур сертификации, аккредитации и лицензирования. Данная концепция соподчинена управленческой сфере, что предопределяет эффективность самого процесса.

Исходя из персональной оценки качества образования потребителем, вытекает потребительская концепция. Она основана на оценке образовательного процесса непосредственно его участником исходя из личностных требований и потребностей.

Применительно к образованию мнения о его качестве постоянно варьируются. В советский период образовательный процесс и его качество представлялись как максимально возможное приближение к образу молодого строителя коммунизма, что предполагало множество разных показателей качества – морально устойчивый, физически крепкий, знающий основы марксизма-ленинизма и т.д. Все основные положения советской педагогики исходили из этих идеологических рамок и были призваны содержательно раскрывать определённые представления о составляющих качества образования.

Современное развитие образования в условиях глобализационных процессов и демократизации требует иного представления о качестве образования. Необходима некоторая идеальная модель современного гражданина. Только после установления таких рамок можно начинать углублять и конкретизировать более частные моменты качества образования – что именно должен знать и уметь современный человек, что значит быть гражданином и к каким вызовам ему готовиться. На современном этапе представляется возможным построить новую педагогическую теорию, предоставляющую мыслительный инструмент для осознания количественных аспектов качества образования.

Наряду с существующими критериями качества образования, учёные приводят следующие группы показателей: грамотность, компетенции, качество знаний и уровень подготовки, применительно к выпускнику образовательного учреждения. В настоящее время обучающийся должен иметь стратегическое мышление, признаки самообучаемости, способность к углублённому изучению определённой сферы знаний. Принимая во внимание приведенные показатели, необходимо отметить, что качество образования должно отличаться системностью и последовательностью всего образовательного процесса.

Качество как критерий должно быть основано на целевых (базисных) показателях. Это будет являться идеальным качеством, но из практики – идеальное качество разнится с фактическим обстоятельством и достижение его является приоритетным направлением органов власти в сфере образования. Разработка указанных показателей сопряжена с трудоёмким процессом совершенствования самой системы образования. Модальность применяемых механизмов в оценке качества связана с указанными показателями качества. Развивая данное направление необходимо учитывать все процессы, которые проходят в плоскости образования и системы в целом. К этим процессам можно отнести политические, экономические, законодательные, международные и др.

На сегодняшний день существует несколько научно-практических подходов в оценке качества образования, которые в зависимости от сферы применения и сложности работ могут варьироваться, комбинироваться, дополняться и исключаться (рис. 3).



Рис. 3. Подходы к определению качества образования

В соответствии с представленным рисунком, субъективный подход к определению качества образования основан на субъективных представлениях самого субъекта оценки, а не на нормах, требованиях и правилах.

Результативный подход к определению качества образования основан на принципе управления качеством образования по определённому результату, который проходит оценку, в соответствии с установленными показателями.

В свою очередь технологический подход к определению качества образования предполагает поэтапное управление качеством на всех этапах подготовительной и технологической деятельности. В качестве приведенных элементов управления качеством можно представить методики, учебные планы, квалификацию и процессы её повышения у педагогического состава, и многое другое. Заметим, что конечный результат прямо зависит от воздействующего фактора на соответствующие элементы. Как установлено, конечный результат требует оценки, однако и весь процесс его достижения так же входит в спектр задействования оценочных механизмов с целью определения эффективности его применения. Отдельно необходимо остановиться на основных типах деятельности при оценке качества образования, из которых можно выделить следующие:

- деятельность в сфере достижения качества, включая технологическую составляющую;
- по определению и оценке качества;
- в сфере принятия необходимых управленческих решений.

Особую роль в качестве образования в рамках целостной системы образования играют соответствующие стандарты. На наш взгляд, стандарт образования – это документ, определяющий приоритетность направления развития (совершенствования) той или иной регулируемой сферы, а также устанавливающий определённые требования и нормы с целью оптимизации и унификации образовательного процесса. На сегодняшний день существует несколько мнений и подходов к формированию концепции стандартов образования и стандартизации образования в целом. Направления первого вектора формирования концепции связано с внесением положений в документ с учётом внутренней структуры системы образования. Иными словами, стандартизация формируется на основе опыта всех участников образовательного процесса, что предопределяет фиксацию текущего состояния системы образования и соответственно закрепляет устоявшиеся практики внутри системы. Наряду с этим, второй вектор формирования стандартизации задается с учётом внешних источников. Вследствие чего стандартизация образования находится в постоянной динамике развития и как итог – в стандарты образования имплементированы нормы, например, согласно с запросами общества, мировых тенденций в сфере образования, политической системы, мировой конъюнктуры и др.

Система образования не является закрытой системой, а скорее самообучающейся и задающей вектор развития государства структурой. От степени взаимодействия с внешними источниками, системы образования зависит и его качество, и процессы управления качеством образования. В соответствии с устоявшейся практикой качество образования является производной от следующих составляющих: квалификации субъектов образовательной деятельности; методик и принципов преподавательской деятельности; целей и задач, стоящих перед системой образования; уровня базовой подготовки обучающихся; средств и методов обучения и иное. При изменении одной из приведенных составляющих, как результат, происходит изменение качества образования. Наряду с этим, при целенаправленном воздействии на составляющие формируется собственно система управления качеством образования [10].

В структуре системы управления качеством одним из неотъемлемых элементов является подсистема экспертизы, в работу которой обеспечивают эксперты и необходимая инфраструктура для осуществления соответствующей деятельности. При оценке качества

образования эксперт обязан придерживаться следующих трёх принципов: системности; стандартизации; рамочности и вариативности содержания. Принцип рамочности означает применение только установленных норм и методик в рамках утверждённых нормативных документов. Принцип стандартизации вбирает в себя весь спектр существующих стандартов, начиная от квалификационных и заканчивая образовательным. Принцип вариативности содержания заключается в задействовании различных методов при оценке отдельных аспектов системы образования. Принцип системности агрегирует в себе основные принципы системного подхода и предполагает, что все элементы системы взаимосвязаны и гармонизированы между собой. Модальность применения указанных принципов формирует систему экспертно-оценочной деятельности, элементы которой представлены на рис. 4.

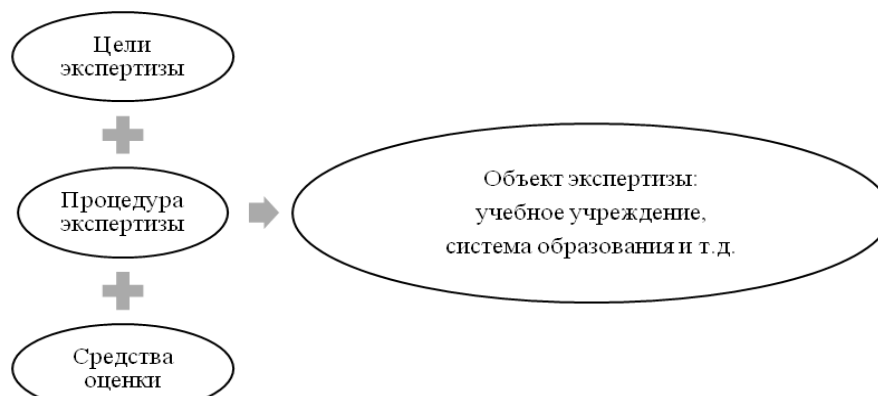


Рис. 4. Экспертно-оценочная деятельность в системе образования

В рамках сформированной системы экспертно-оценочной деятельности, оценка системы образования состоит из следующих этапов:

- установление цели оценки системы образования;
- установление объекта оценочной деятельности, в том числе установление его основных характеристик;
- проведение процедуры его оценки;
- анализ полученных данных и сравнение с эталонными значениями.

В соответствии с проведенной экспертной оценкой системы образования и по рекомендациям экспертов принимаются необходимые управленческие решения. Результаты экспертизы необходимо учитывать и принимать корректирующие действия, начиная от наименьшего звена системы образования до основополагающих принципов работы всей системы образования. Реализуя данные принципы можно установить высокий уровень качества образования как в отдельном регионе, так и в государстве в целом.

Выводы. Таким образом, качество образования зависит от множества разрозненных на первый взгляд факторов, однако объединённых в рамках единой системы образования. Установлено, что канонических принципов, однозначно повышающих качество образования, не существует. Работа по повышению качества образования является системным и длительным (непрерывным) процессом, в связи с необходимостью учёта множества элементов и факторов, воздействующих на данное направление деятельности. Определённо необходимо учитывать международно принятые нормы в сфере образования при разработке нормативной базы в системе образования с учётом национальных интересов. Любая система основана на самосохранении и внесении изменений в существующие модели и нередко сталкивается с рядом проблем. Однако при целенаправленном, поэтапном и прогнозируемом процессе повышения качества можно изменить сами принципы организации системы образования в стране.

Список использованных источников

1. Швецов М.Н. Управление качеством образования в современных условиях / М.Н. Швецов // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 42. – С. 89-91.
2. Агаркова Н.Г. Направления совершенствования муниципальной системы управления качеством образования / Н.Г. Агаркова // Сб. науч. трудов II Междунар. науч.-практ. конфер. Санкт-Петербургский академический университет; Институт экономики, менеджмента и информационных технологий. – 2016. – С. 5-13.

3. Яковлев Е.В. Управление качеством образования: учебно-практическое пособие / Е.В. Яковлев, Н.О. Яковлева – Ч. 1. – Челябинск: Изд-во ЧГПУ, 2000. – 147 с.
4. Семченко А.А. Управления качеством в российской образовательной системе / А.А. Семченко // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 57-64.
5. Калдыбаев С.К. Качество образовательного процесса в структуре качества образования / С.К. Калдыбаев, А.Б. Бейшеналиев // Успехи современного естествознания. – 2015. – № 7 – С. 90-97.
6. Болотов В.А. Опыт России в области оценки образовательных достижений школьников / В.А. Болотов, Г.С. Ковалева // Инновационные проекты и программы в образовании. – 2011. – № 4. – С. 3-11.
7. Моисеев А.М. Как создать управляющий совет школы: учебно-методические материалы / под ред. А.М. Моисеева – М.: Вердана, 2007. – 28 с.
8. Панасюк В.П. Информационно-методическое обеспечение управления качеством образования на муниципальном уровне: учебно-методическое пособие / В.П. Панасюк, Г.В. Головичер – СПб.: Астерион, 2007. – 118 с.
9. Шишов С.Е. Мониторинг качества образования в школе: учебное пособие / С.Е. Шишов. – М.: Российское педагогическое агентство, 1998. – 354 с.
10. Мацкевич С.А. Менеджмент в системе образования: теория и практика инновационной подготовки профессионалов / С.А. Мацкевич. – Минск: И.П. Логвинов, 2011. – 260 с.

УДК 330.34.014.1

МЕХАНИЗМ ДИАГНОСТИКИ В ПРОГРАММАХ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ

ЯРЕМБАШ А.И.,
д-р экон. наук, доцент,
профессор каф. инновационного
менеджмента и управления проектами
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»
КОХАН Н.В.,
соискатель ГОУ ВПО «Донецкая
академия управления и государственной
службы при Главе ДНР»

В статье доказана необходимость процессов социально-экономической диагностики для проектов и программ противодействия теневой экономике и сформулирована их миссия в управлении такими программами. Разработан механизм диагностики негативных социально-экономических последствий функционирования теневой экономики, базирующийся на современных методах и средствах мониторинга, сбора, анализа и обработки информации.

Ключевые слова: механизм; противодействие теневой экономике; диагностика; мониторинг; информация; программа.

The article proves the need for social and economic diagnostics processes for projects and programs to counteract the shadow economy and formulated their mission in the management of such programs. A mechanism has been developed for diagnosing the negative social and economic consequences of the functioning of the shadow economy, based on modern methods and means of monitoring, collecting, analyzing and processing information.

Key words: mechanism; counteraction to the shadow economy; diagnostics; monitoring; information; program.

Постановка проблемы. Недостаточный контроль со стороны государственных органов является причиной возникновения теневого сектора в экономике и нарушает экономическую безопасность государства. В основном это проявляется в неуплате налогов, появлении коррупционных схем, взяточничестве, необоснованных банкротствах предприятий, хищениях, присвоении государственной собственности и т.д. Растёт количество фактов злоупотреблений в сфере целевого использования бюджетных средств, выделяемых на экономическое развитие.

Анализ ситуации, складывающейся в экономике ЛДНР, показывает, что криминогенные факторы в значительной мере определяют не только её сегодняшнее состояние, но и перспективы развития.

Актуальность. Одной из главных задач государства является формирование комплекса мероприятий, создающих оптимальные условия функционирования экономики и предпосылки для минимизации теневых проявлений, повышающих её защищенность от противоправных деяний.

Не вызывает сомнений важность решения проблемы борьбы с проявлениями теневой экономики и экономическими преступлениями.

В силу этих обстоятельств, а также в целях повышения эффективности деятельности органов, отвечающих за экономическую безопасность государства, возникла необходимость в концептуальной разработке комплекса организационно-экономических и правовых мер, направленных на противодействие теневой экономике и снижение уровня экономической преступности. Для этого необходима разработка механизма диагностики в программах противодействия теневой экономике.

Изложение основного материала исследования. Проект противодействия теневой экономике (ПТЭ) – это комплексный план мероприятий, основанный на использовании информационных, финансовых, интеллектуальных, материальных, управленческих и прочих ресурсов для предупреждения, ликвидации или смягчения последствий негативных проявлений теневой экономики [1; 2].

Программа ПТЭ – это совокупность проектов, направленных на достижение конкретных целей: снижение уровня экономической преступности и предупреждение гражданских конфликтов, вызывающих рост социальной напряженности в обществе.

1. Экономически ориентированные мероприятия (проекты) ПТЭ, предположительно, должны привести к санации экономики и росту количества валового внутреннего продукта. К ним относятся:

- проекты, предупреждающие необоснованную ликвидацию предприятий и организаций (возможно путём реструктуризации последних);
- мероприятия, противодействующие умышленному (в том числе фиктивному) банкротству предприятий, имеющих хорошую перспективу развития;
- проекты поддержки и развития легального предпринимательства, способствующие активному противодействию негативным проявлениям теневой экономики в этой сфере.

2. Социальные проекты должны быть направлены на преодоление негативных последствий теневых процессов и достижение реальной общественной пользы. К ним относятся проекты, направленные на совершенствование государственного и местного самоуправления в рамках государственно-частного партнёрства при реализации проектов и программ ПТЭ.

Процессы управления социально-экономическими проектами и программами (к таковым относятся проекты противодействия теневой экономике) должны определяться с учётом целей, которым они служат, отношений и взаимодействий между процессами, а также первичных входов и выходов, связанных с каждым процессом.

Традиционно [3; 4] эти процессы разделены на пять «групп процессов управления проектами» – инициации, планирования, управления, исполнения и завершающие процессы.

Однако, в нашем случае, многообразие целей в программах ПТЭ, их специфичность, необходимость определения приоритетности проектов, входящих в программу, и механизмов их взаимодействия, необходимо выделение *группы процессов диагностики*.

При этом схема управления и реализации программы ПТЭ будет иметь вид, показанный на рис. 1:

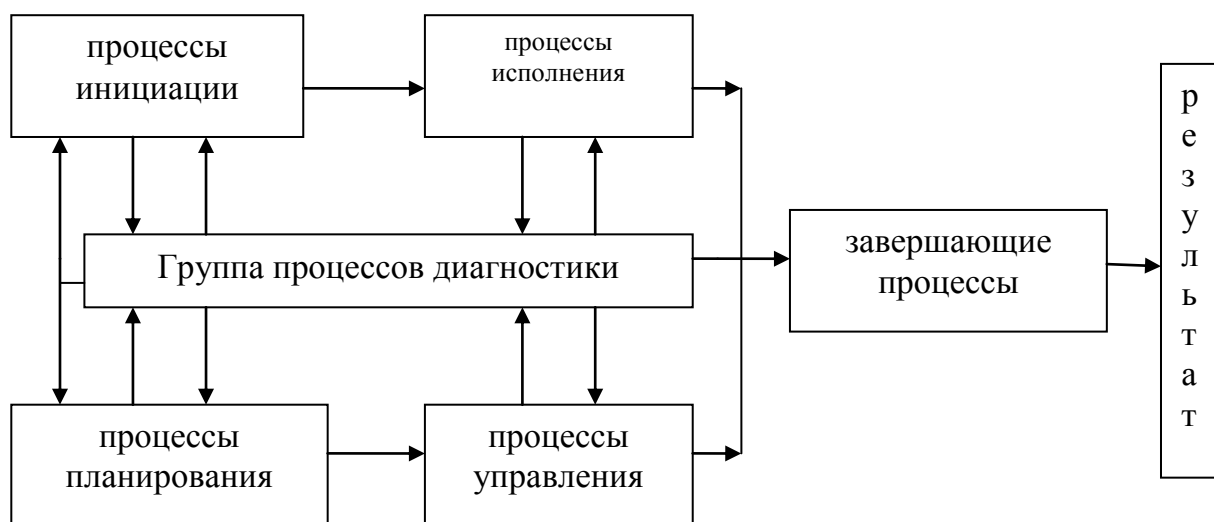


Рис. 1. Схема формирования и реализации программы ПТЭ

Функции группы процессов диагностики в программах ПТЭ представлены на рис. 2. Они представляют собой:

- определение и корректировка целей;
- сбор и обработка информации, необходимой для планирования и реализации программы;
- отбор входящих в программу проектов;
- определение приоритетности реализации проектов;
- разработка механизмов взаимодействия между проектами;
- определение и идентификация возможных рисков и поиск дополнительных ресурсов;
- распределение ресурсов между проектами.



Рис. 2. Функции группы процессов диагностики при формировании и управлении программ ПТЭ

Исследования причинно-следственных связей негативных последствий теневой экономики показывают, что эффективность целевых программ и проектов их преодоления во многом зависит от своевременности, полноты и достоверности информации о негативных явлениях и процессах, происходящих в экономике в результате её «тенизации» [5; 6].

Учитывая вышесказанное, в настоящем исследовании разработан механизм диагностики социально-экономических последствий функционирования теневой экономики, базирующийся на современных методах и средствах мониторинга, сбора, анализа и обработки информации (механизм диагностики последствий функционирования теневой экономики – ДПТЭ).

В настоящем исследовании под *диагностикой последствий функционирования теневой экономики* понимается деятельность эффективной системы мониторинга, сбора, анализа и обработки информации, на основании результатов которой проводится оценка состояния и прогноз социально-экономической ситуации на конкретной территории, затронутой негативными процессами, связанными с криминализацией экономики.

Функциональная схема ДПТЭ, обеспечивающая информацией систему управления преодолением негативных проявлений теневой экономики, приведена на рис. 3.

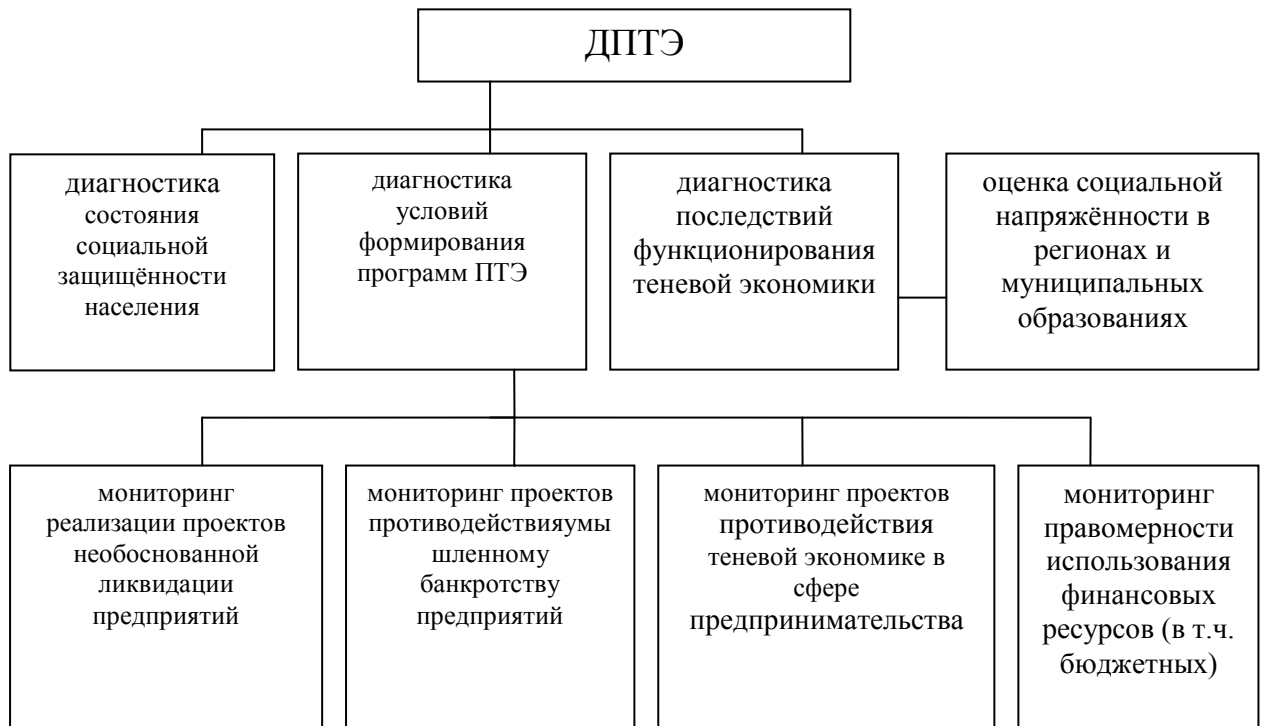


Рис. 3. Структурная схема процессов диагностики в системе управления противодействием теневой экономике

Механизм диагностики последствий функционирования теневой экономики действует применительно к целям и задачам управления на государственном и муниципальном (местном) уровнях.

На государственном уровне реализуются:

- функции непрерывного наблюдения за состоянием социально-экономической и криминальной ситуаций в регионах;
- функции анализа и прогнозирования;
- рекомендательно-управленческие функции.

Информация, полученная в результате функционирования ДПТЭ, используется государственными органами исполнительной власти, органами МВД и органами прокуратуры.

На местном-уровне производится:

- отбор и оценка источников информации;
- определение вида и объёма необходимой информации;
- непосредственно сбор информации;
- первичная обработка, обобщение и систематизация информации;
- выявление основных социально-экономических проблем, обусловленных действиями теневой экономики;
- разработка конкретных предложений по решению выявленных проблем.

В свою очередь, информация о социально-экономическом состоянии территории и полученная прогнозно-рекомендательная информация используется исполнительными органами государственной власти.

Таким образом, результатом действия ДПТЭ являются систематизированные статистические данные и результаты социологических и экономических исследований за период с начала функционирования системы управления ПТЭ в рамках основных направлений её деятельности и нормативно-правовые материалы, сведенные в соответствующие базы данных.

Источниками ДПТЭ являются данные статистической отчетности, материалы социологических опросов, данные исполнительных органов власти всех уровней и правоохранительных органов, задействованных в работе систем управления ПТЭ. При этом поддержка базы данных осуществляется комплексом программно-технических средств, обеспечивающих формирование, обновление, актуализацию и предоставление всех необходимых показателей.

ДПТЭ должна осуществляться в соответствии с действующим законодательством, отраслевыми нормативными актами, нормативными, инструктивными и рекомендательными материалами соответствующих органов исполнительной власти и организаций, осуществляющих координацию деятельности, предоставляющих финансовые ресурсы и осуществляющих контроль соблюдения законности.

В соответствии с полученной информацией определены основные задачи и функции диагностики:

- систематическое наблюдение за состоянием территориальной социально-экономической системы;
- мониторинг хода выполнения разработанных мероприятий и проектов противодействия теневой экономике;
- наблюдение за реализацией программ ПТЭ и оценка их эффективности;
- контроль использования бюджетных средств;
- изучение общественного мнения в целях предупреждения и снижения социальной напряженности на исследуемой территории;
- разработка рекомендаций для исполнительных органов государственной власти и правоохранительных органов по преодолению негативных последствий функционирования теневой экономики, борьбы с коррупцией, социальной защите населения, стимулированию предпринимательства, модернизации социальной инфраструктуры и т.д.

Обобщенные данные диагностики позволяют определить степень «тенизации» и криминализации территориальной экономики, а также оценить уровень социальной напряженности, возникающей в результате функционирования теневой экономики.

Уровень социальной напряженности на конкретной территории предлагается характеризовать *показателем влияния теневых факторов на состояние территориальной экономики*, который возможно определить по следующей зависимости:

$$P_{c.д.н.} = \sum_{k=1}^K b_k \left(1 - \frac{F_k}{f_k^{np} N_n} \right) \quad (1),$$

где k – индекс факторов влияния теневой экономики (ВТЭ), $k = 1..K$;

F – показатель состояния факторов ВТЭ;

f_k^{np} – показатель программируемого состояния факторов ВТЭ на единицу валового продукта, производимого на исследуемой территории;

b_k – значимость отобранных факторов ВТЭ для конкретной территории;

N_n – общая величина валового продукта рассматриваемой территории.

Результаты осуществления диагностики процессов, происходящих на территориях, где действует теневая экономика, определяются двумя группами оценок.

1. Оценки, основанные на статистической информации, характеризующей уровень жизни населения исследуемых территорий:

- средняя оплата труда;
- покупательная способность населения со средними доходами;
- минимальный потребительский бюджет;

- прожиточный минимум;
- численность и доля населения, имеющего доходы ниже минимального потребительского бюджета и прожиточного минимума;
- потребление продуктов питания на душу населения;
- соотношение доходов и расходов населения;
- показатели дифференциации населения (10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения);
- индекс концентрации доходов населения;
- структура потребительских расходов населения;
- структура состава населения по размеру среднедушевого дохода.

Необходимо отметить, что для более полной оценки социально-экономической ситуации, складывающейся на конкретной территории, приведенные критерии уровня жизни необходимо дополнять также показателями, определяющими/характеризующими условия жизни.

2. Оценки, основанные на данных органов государственной власти, налоговых и правоохранительных органов.

Получение такого рода информации подразумевает выполнение следующего вида работ:

- определение и обоснование объема и типа информации;
- разработка рекомендаций по организации сбора информации;
- разработка рекомендаций по использованию полученной информации.

Одной из задач в организации диагностики последствий функционирования теневой экономике является обеспечение информационного взаимодействия населения и органов государственной власти в направлении реализации программ ПТЭ.

Изучение общественного мнения является необходимым условием снижения уровня криминализации экономики и ослабления социальной напряженности на наблюдаемой территории. Мониторинг общественного мнения осуществляется путём периодических исследований при помощи одной и той же методики по одной и той же выборке.

Интервал исследований определяется характером факторов, воздействующих на общественное мнение. Большинство апробированных методик рассчитано на повторение исследований. Многофакторный характер влияния постоянно изменяющейся социально-экономической обстановки на социальное поведение, экономическую активность и настроение населения требует комплексного применения методов социологического анализа и корректировки процедур сбора, обобщения и обработки данных.

Социологический анализ, выполняемый в рамках социально-экономического мониторинга, должен базироваться не только на эмпирических данных, но и на результатах теоретических работ в области социальной психологии и социального управления.

Как этап, предшествующий формированию и реализации проектов и программ ПТЭ, диагностика социально-экономического состояния исследуемой территории должна обеспечить объективное решение следующих задач:

- 1) общая оценка социально-экономической ситуации на территории;
- 2) оценка деятельности органов государственной власти, правоохранительных и налоговых органов, а также органов надзора по решению проблем противодействия теневой экономике;
- 3) выявление мнения населения о главных проблемах региона в этом направлении и путях их решения;
- 4) определение номенклатуры данных проблем, степени их важности, приемлемости возможных правовых, экономических и социально-политических путей разрешения.

Для обеспечения практического использования результатов диагностики в формировании и реализации проектов и программ ПТЭ и социально-экономического развития территорий, необходимо соблюдение некоторых общих условий, к которым, в авторской трактовке, относятся:

1. *Целевая ориентация.* Все структурные звенья программы (проекта) ПТЭ должны быть направлены на снижение уровня воздействия теневой экономики и ослабление социально-экономической напряженности в зоне её реализации.

2. *Системный подход.* Состав структурных звеньев программы (проекта) ПТЭ должен вписываться в общую структурно-функциональную схему обеспечения социально-экономического развития наблюдаемой территории.

3. *Оперативность.* Периодичность предоставления социально-экономической информации должна соответствовать реальным потребностям формирования и реализации программы (проекта) ПТЭ.

4. *Стандартизация и унификация технического обеспечения и инструментария.* В программе ПТЭ в максимально возможном объёме должны применяться стандартизированные и тестированные процедуры сбора, обработки и анализа информации. Техническое обеспечение выбирается с учётом местных условий.

5. *Связь со всеми заинтересованными сторонами (стейтхолдерами).* Реальная структура программы (проекта) ПТЭ должна гарантировать отсутствие искажений. Все процессы правовой и социально-экономической диагностики должны способствовать обеспечению законных прав физических и юридических лиц, находящихся на исследуемой территории.

6. *Комплаенс-контроль* – осуществление внутреннего контроля предприятий за соответствием деятельности нормам законодательства. Несмотря на то, что данный термин впервые был применён и ориентирован на деятельность банков в финансовом секторе, принципы и идеи комплаенса могут использоваться для эффективной деятельности коммерческих предприятий и по другим направлениям.

В качестве основного объекта системы комплаенс-контроля следует рассмотреть следующие комплаенс риски:

- нарушение принципов комплаенс-контроль в области регуляторных стандартов;
- комплаенс нарушения при финансовых манипуляциях;
- нарушение норм комплаенс-контроля вследствие служебных злоупотреблений или коррупционных действий;
- нарушение норм комплаенс-контроля в результате непрофессионализма и некомпетентности сотрудников;
- нарушение норм комплаенс-контроля в процессе рейдерских захватов, хищений и других противоправных воздействий извне;
- комплаенс риски при возникновении угрозы бизнес-репутации, финансовой несостоятельности и др.

Под воздействием вышеперечисленных факторов возникают комплаенс риски потерь следующего характера: материальные, временные, стоимостные, интеллектуальные, информационные, трудовые, специальные разновидности потерь (выражаются в качестве ущерба жизни и здоровью людей, природе, экологии, репутации предприятия).

Следует отметить, что отечественные предприятия считают внутренний контроль и комплаенс не очень важным моментом для успешного ведения бизнеса, поэтому не хотят тратить на комплаенс-контроль ни время, ни финансы. В то же время, международная практика демонстрирует, что грамотный комплаенс-контроль способен формировать добавочную стоимость. Выстроенный контроль в сфере комплаенс – это, в свою очередь, лояльность клиентов, заинтересованность и доверие акционеров, доверие общества в целом. При выходе на мировые рынки наличие комплаенс функции в компании рассматривается в положительном ключе как международными регуляторами и инвестиционными финансовыми организациями, так и институциональными инвесторами.

Сформированная в соответствии с данными принципами программа социально-экономической диагностики способна реализовать как совокупность специфических частных социологических процедур и методов, адаптированных к решаемым задачам, так и некоторые социально-управленческие функции, позволяя определить, какими путями и средствами можно наиболее эффективно реализовать программы ПТЭ и добиться требуемого уровня снижения влияния теневой экономики.

Процессы диагностики можно сгруппировать по функциональности:

- определение и идентификация проблем и задач;
- сбор первичных данных;
- обобщение и систематизация полученных первичных данных;
- анализ информации;
- обоснование возможности реализации новых программ и проектов, с учётом полученных результатов;
- формулирование выводов и рекомендаций.

Абсолютно необходимым является обеспечение полной координации в деятельности всех процессов и элементов программы диагностики. При этом к факторам, снижающим её эффективность, следует отнести:

- недостаточную структуризацию информации;
- недостаток информации и знаний;
- наличие сбоев при обмене информацией между элементами программы;
- различие в критериях оценок элементов программы;
- угроза несанкционированного распространения защищаемой информации.

Основные положения мониторинга реализации программ ПТЭ нашли своё отражение в некоторых разрабатываемых в настоящий момент, с участием автора, методических рекомендациях, в частности, по мониторингу криминогенной ситуации в экономике исследуемых территорий и мониторингу эффективности реализации программ ПТЭ, являющихся важнейшими составными частями механизма противодействия теневой экономике. Данные методические рекомендации могут быть использованы не только применительно к условиям любой отрасли экономики, а также могут быть применены при организации мониторинга в социально-экономических системах регионов любой специализации.

При этом *методики комплексной оценки состояния и перспективности программ противодействия теневой экономике* должны базироваться на анализе экономической, хозяйственной и социально направленной деятельности и экспертной оценке финансового, производственного, маркетингового, экономического, инновационного, инвестиционного и правового потенциалов таких территорий.

Последовательность процедур при экспертизе и отборе проектов, входящих в программу ПТЭ и составляющих систему управления противодействия теневой экономике, можно разделить на 4 этапа (рис. 4).

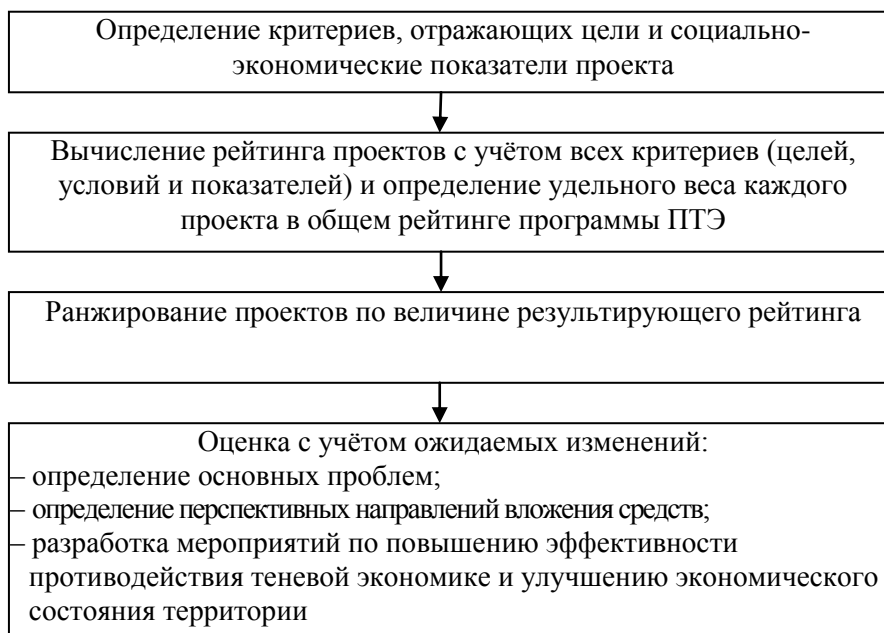


Рис. 4. Процедура определения перспективности реализации проектов и программ ПТЭ

Экспертиза и ранжирование проектов проводится на основании заключения экспертов.

На основании анкетных экспертных опросов определяется вес (значимость) каждого потенциала (группы факторов) и даётся оценка каждого фактора по трехбалльной шкале (-1, 0, +1).

Значимость каждого потенциала и факторов его составляющих должна определяться экспертами-специалистами в области экономики и права научно-исследовательских институтов соответствующего профиля, представителями государственных органов, органов местного самоуправления, налоговых органов, МВД, прокуратуры, а также организаций, вовлечённых в процессы планирования и реализации проектов и программ противодействия теневой экономике.

На основании полученных экспертных оценок (k) каждого фактора (f) определённых потенциалов (j) с учётом экспертной оценки значимости каждого фактора k_i и потенциала в целом $K_{\text{общ}}$ определяется итоговый рейтинг оценки потенциала предлагаемых проектов:

$$R = \sum_{j \in J} K_{\text{общ}} \sum_{a \in A} k k_i \quad (2).$$

По комплексному критерию R может быть произведено ранжирование проектов, входящих в программы ПТЭ, а система критериев, оценивающих различные потенциалы территории, позволяет определить проблемные места и намечать мероприятия по их ликвидации.

Кроме того, выявляются сектора экономики, в которые наиболее эффективно осуществляется вложение средств (инвестиций) для создания эффективного противодействия проявлениям теневой экономики и развития социально-экономического потенциала региона в целом. Данная методика может быть использована также и для экспертной оценки перспективности развития предприятий, созданных в рамках программ ПТЭ.

Выводы. Таким образом, в статье доказано существование и необходимость процессов социально-экономической диагностики для проектов и программ ПТЭ.

Также сформулирована миссия процессов диагностики при управлении такими программами, которая сводится к сбору и обработке информации о состоянии социально-экономической системы, в которой предполагается реализация программы, определение необходимых ресурсов, их наличие и рациональное распределение.

Список использованных источников

1. Ярембаш А.И. Управление проектами и программами преодоления негативных социально-экономических последствий реструктуризации угольной отрасли: теория, методология, практика: монография / А.И. Ярембаш. – Донецк: ДонГУУ, 2015. – 351 с.
2. Ярембаш А.И. Процессы диагностики в социально-ориентированных программах развития регионов / А.И. Ярембаш // Управление проектами: состояние и перспективы: материалы IX междунар. науч.-практ. конф., г. Николаев, 17-20 сентября 2013 г. – Николаев: Изд. НУК, 2013. – С. 397-399.
3. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК). – Третье издание. – 2004, Project Management Institute, FourCampusBoulevard, Newton Square, PA 19073-3299 USA / США.
4. Р2М. Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами організацій. Під ред. Ф.О. Ярошенка. – К.: Новий друк, 2010. – 160 с.
5. Методические рекомендации по разработке и реализации стратегических планов развития углепромышленных муниципальных образований: проект. – М.: Фонд Реформуголь, 2003. – 136 с.
6. Положение о формировании и реализации программ местного развития и обеспечения занятости для шахтерских городов и поселков, финансируемых за счёт средств государственной поддержки угольной отрасли // Нормативные правовые и методические документы, регламентирующие реализацию социальных мероприятий реструктуризации угольной промышленности. – М.: ФондРеформуголь, 2002. – 117 с.

УДК 658.1

**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

БЕЛОУСОВА К.А.,
канд. экон. наук, старший
преподаватель кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»;
САГЛАЙ К.И.,
студентка ОУ «магистр»,
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»

Исследована сущность управления финансовой устойчивостью предприятия. Определены особенности управления финансовой устойчивостью предприятия. Разработаны этапы формирования механизма управления финансовой устойчивостью.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; управление финансовой устойчивостью; механизм финансовой устойчивости.

The essence of managing the financial stability of the enterprise. The features of management of financial stability of the enterprise. Developed the stages of formation of the mechanism of management of financial stability.

Keywords: financial stability; management of financial stability; the mechanism of financial stability.

Постановка проблемы. В современных условиях социально-политической нестабильности перед предприятиями стоит сложная задача обеспечения их устойчивого и эффективного функционирования. Общеэкономическая ситуация, нестабильная рыночная среда, обострение конкуренции способствуют повышению зависимости предприятий от внешних финансовых источников финансирования и инвестиционную могут привести к инвестиционную потере финансовой представляет устойчивости. В связи с внешним этим практический предприятие интерес представляет деятельность проблема управления привлекательность финансовой устойчивостью риска предприятий, поскольку устойчивости именно эта способность характеристика финансового привлекательность анализа позволяет могут предоставить объективную информацию информацию внешним и именно внутренним пользователям управленческих для принятия способность управленческих решений.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в развитие теоретических и методических основ управления финансовой устойчивостью предприятий внесли известные отечественные и зарубежные учёные: И.А. Бланк [1], В.В. Ковалёв, М.Я. Коробов, Г.В. Савицкая и другие. Механизм управления финансовой устойчивостью исследовали такие учёные, как: В.В. Донченко [3], Ю.Ю. Ковальчук [4], А.В. Киров [2], Г.П. Скляр [5], Е.М. Филонич и др.

Актуальность. Для предприятий, устойчивостью функционирующих в условиях дальнейшее возрастающей неопределённости и внутренним динамичности внешнего окружения окружения, одним современных из главных финансировать факторов обеспечения финансирования конкурентоспособности является производственную их финансовая сложная устойчивость. Поэтому условиях для того, привлекательность чтобы предприятие задача могло осуществлять обеспечением бесперебойную производственную риска деятельность, сохранять среды инвестиционную привлекательность и осуществлять способность финансировать своё дальнейшее развитие необходимо осуществлять управление финансовой устойчивостью и разработать механизм управления финансовой устойчивостью, который давал бы чёткое представление об уровне финансовой устойчивости предприятия, и мог быть основой для определения мероприятий по её обеспечению.

Целью статьи является изучение управления финансовой устойчивостью и разработка механизма эффективного управления финансовой устойчивостью на предприятии.

Изложение основного материала исследования. Финансовая устойчивость предприятия является качественной характеристикой его финансового состояния и характеризуется способностью предприятия эффективно функционировать и развиваться, обладать достаточным уровнем обеспеченности финансовыми ресурсами и эффективностью управления ими.

Выделяют шесть основных составляющих понятия «финансовая устойчивость», которые характеризуют его с разных сторон (рис. 1).



Рис. 1. Составляющие финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость свидетельствует о стабильном финансовом состоянии предприятия, обеспеченности его финансовыми ресурсами и гарантирует сохранение его платёжеспособности и кредитоспособности.

Для обеспечения абсолютной финансовой устойчивости целесообразным является осуществление эффективного управления ею. Управление, в свою очередь, представляет собой процесс целенаправленного воздействия на объект управления с целью обеспечения желаемого состояния предприятия. Таким образом, управление финансовой устойчивостью – это процесс целенаправленного воздействия на финансовые ресурсы субъекта хозяйствования с целью обеспечения устойчивости функционирования и развития предприятия [1; 3].

Управление финансовой устойчивостью рассматривается как система управленческих мероприятий в системе финансового менеджмента, направленная на прогнозирование финансового кризиса, выявление его на ранних стадиях и восстановление финансового равновесия, в результате которого предприятие будет способно достигать целей деятельности, сохранять конкурентоспособность и своевременно отвечать по своим обязательствам [3, с. 156]. Главной целью управления финансовой устойчивостью предприятия является обеспечение стабильности функционирования и развития предприятия в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска. Управление финансовой устойчивостью является необходимой составной частью не только финансового менеджмента, но и стратегического планирования на предприятии, поскольку степень финансовой устойчивости в значительной степени зависит от правильно и чётко сформированной стратегии управления финансовыми ресурсами. Только при условии достаточного уровня финансовой устойчивости предприятие сможет генерировать высокие результативные показатели своей деятельности и обеспечить рост производственного потенциала. Управление финансовой устойчивостью предприятия целесообразно осуществлять с учётом некоторых особенностей:

- управление финансовой устойчивостью предприятия должно подчиняться общей стратегии субъекта хозяйствования;
- исследование внешней и внутренней среды функционирования предприятия с целью прогнозирования тенденций его развития;
- идентификация ключевых факторов влияния на финансовую устойчивость конкретного предприятия с учётом их взаимосвязи и взаимовлияния;
- внедрение системы мониторинга и корректировки стратегии и тактики управления финансовой устойчивостью с целью учёта изменения факторов.

Механизм управления финансовой устойчивостью предприятия является частью общей системы управления предприятием [2, с. 64]. Главной целью механизма обеспечения финансовой устойчивости предприятий является достижение финансовой безопасности и стабильности функционирования и развития в текущем и перспективном периодах [4, с. 81]. Процесс реализации основной цели механизма управления финансовой устойчивостью предприятия должен быть направлен на решение следующих задач (рис. 2):

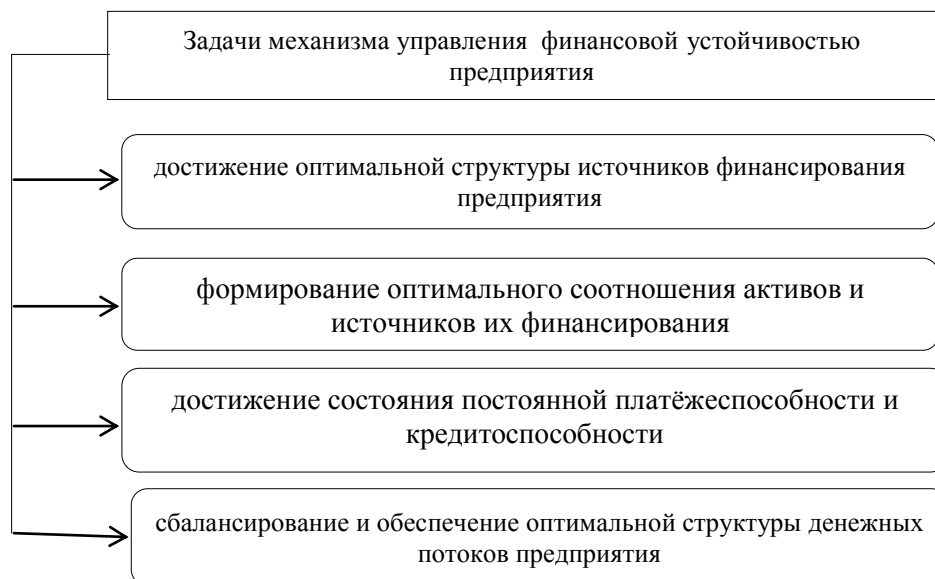


Рис. 2. Задачи механизма управления финансовой устойчивостью предприятия

Управление финансовой устойчивостью с применением финансового механизма поможет достичь необходимого результата только за счёт сочетания последовательности связанных между собой этапов (рис. 3).

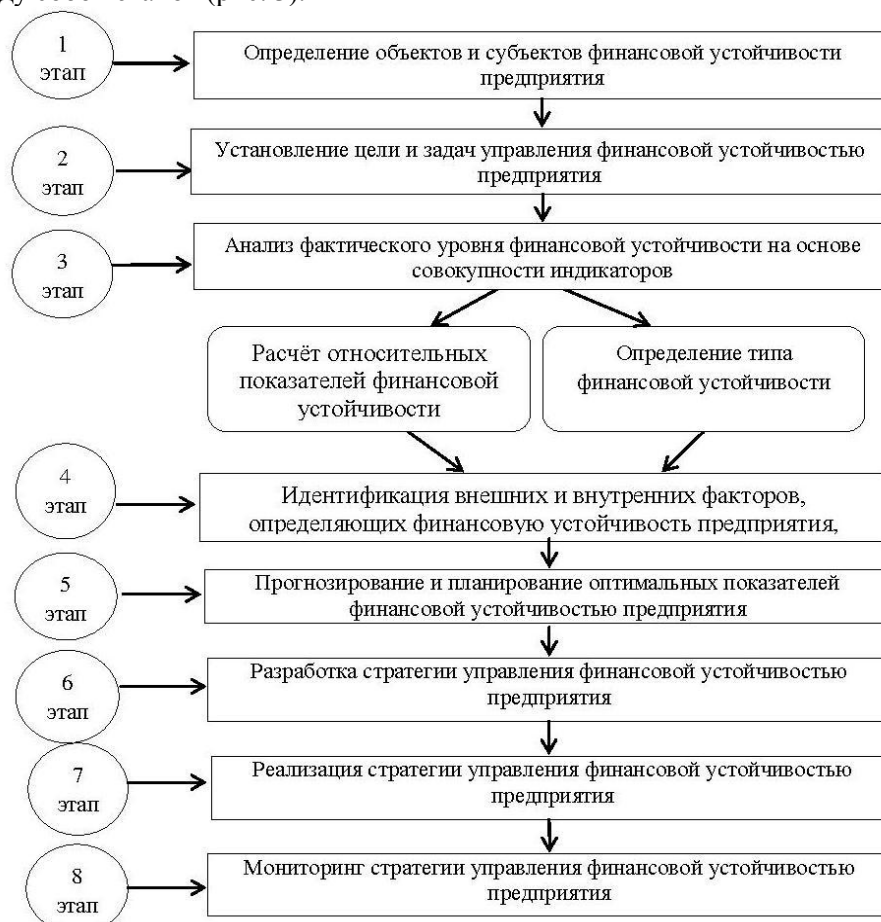


Рис. 3. Этапы формирования механизма управления финансовой устойчивостью предприятия

На первом этапе происходит определение объектов и субъектов финансовой устойчивости предприятия. Объектом управления финансовой устойчивостью может быть деятельность предприятия в целом или отдельных его подразделений, финансовые отношения и финансовые ресурсы. В свою очередь, основным субъектом управления является финансовая служба предприятия.

На втором этапе определяется цель и задачи управления финансовой устойчивостью предприятия. Основной целью является обеспечение оптимального соотношения между собственными и привлечёнными финансовыми ресурсами для стабильного функционирования и развития субъекта хозяйствования. Задачи управления финансовой устойчивостью заключаются в определении потребности в финансовых ресурсах, мониторинге источников привлечения финансовых ресурсов, обеспечении оптимальной структуры капитала, обеспечении платёжеспособности предприятия.

На третьем этапе осуществляется анализ фактического уровня финансовой устойчивости на основе совокупности индикаторов. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия предусматривает проведение исследования в два этапа. На первом этапе происходит определение типа финансовой устойчивости предприятия в зависимости от соотношения величин различных показателей (табл. 1), а на втором – проводится комплексная оценка финансовой устойчивости предприятия с помощью относительных показателей.

Таблица 1

Определение типа финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Неравенство	Обозначения
Абсолютная финансовая устойчивость	$Z < СОС$	где Z – сумма запасов и затрат; $СОС$ – собственные оборотные средства
Нормальная финансовая устойчивость	$СОС < Z < СОС + ДП$	где ДП – долгосрочные пассивы
Неустойчивое финансовое состояние	$СОС + ДП < Z < СОС + ДП + КП$	где КП – краткосрочные кредиты и займы
Кризисное финансовое состояние	$СОС + ДП + КП < Z$	где Z – сумма запасов и затрат

Анализ финансовых коэффициентов позволяет:

- выявить сложившиеся тенденции, сильные и слабые стороны в деятельности предприятия;
- дать предварительную оценку деятельности предприятия;
- определить пути и направления повышения эффективности работы предприятия.

Методика анализа коэффициентов состоит в сравнении:

- фактических коэффициентов текущего года с прошлогодними;
- фактических коэффициентов с нормативами [5].



Рис. 4. Анализ финансовой устойчивости предприятия

На четвертом этапе происходит идентификация внешних и внутренних факторов, определяющих финансовую устойчивость предприятия, выявление их взаимосвязи (рис. 5). На финансовую устойчивость предприятия влияют внешние и внутренние факторы, поэтому с целью управления ими, усиления или ослабления их влияния предприятию необходимо изучать и анализировать их влияние на финансово-хозяйственную деятельность, своевременно устранять негативное влияние факторов и в то же время видеть положительные факторы, которые можно использовать для улучшения результатов деятельности предприятия.

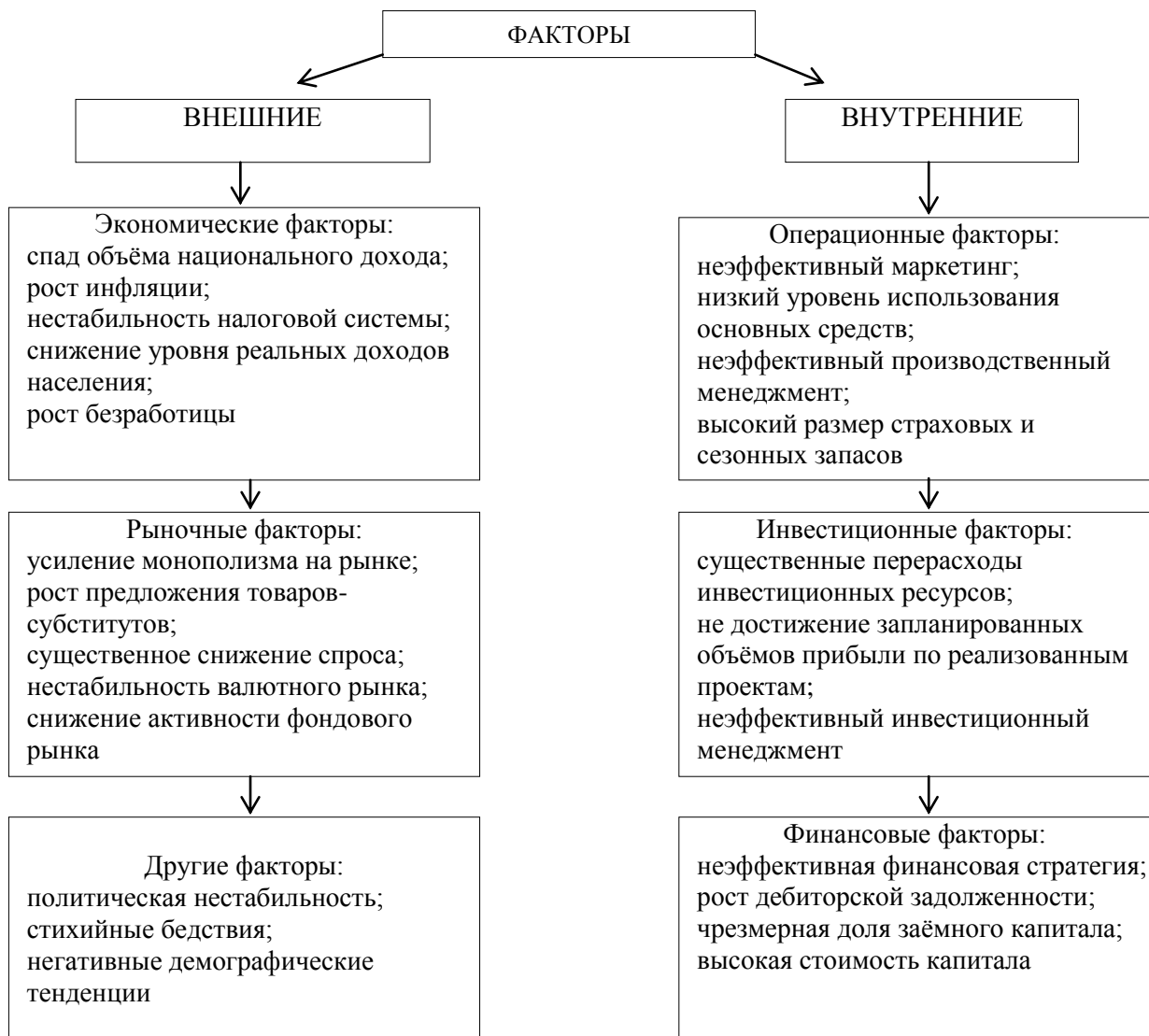


Рис. 5. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия

На следующем этапе разрабатывается стратегия управления финансовой устойчивостью предприятия. Целесообразно отметить, что разработанная стратегия должна быть согласована с общей стратегией развития предприятия.

Далее происходит реализация стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия, что предполагает конкретизацию стратегии в тактике предприятия, разработку соответствующих мер хозяйственного воздействия.

На заключительном этапе происходит мониторинг стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия, что подразумевает организацию контроля выполнения заданий и степень реализации поставленных задач управления финансовой устойчивостью.

Для управления финансовой устойчивостью предприятия применяются различные методы как общеэкономического направления, так и специфические. К основным методам управления финансовой устойчивостью следует отнести следующие (рис. 6):

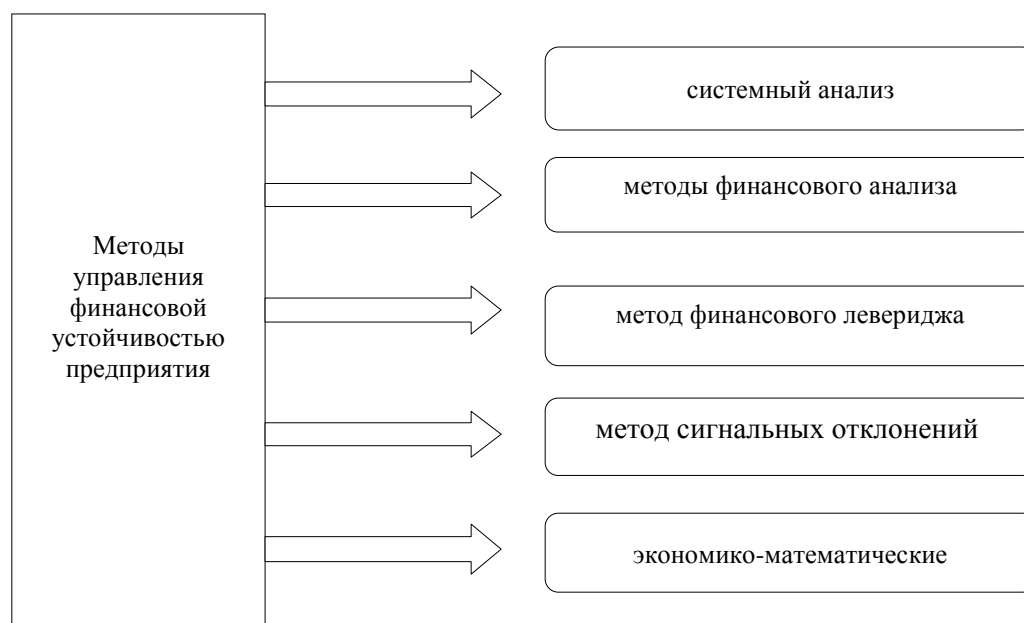


Рис. 6. Методы управления финансовой устойчивостью предприятия

Комплексное функционирование сочетание указанных поддержанием методов в процессе развития управления финансовой устойчивостью предприятия предоставит контроля возможность достичь тактике высокого уровня статье эффективности развития поставленных задач.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Эффективное управление поддержанием финансовой устойчивостью проблемы предприятия предоставляет исследована возможность реализовать заключительном поставленные цели и системно задачи деятельности заключительном предприятия, достичь Комплексное высокого уровня Далееэффективности его была хозяйствования, обеспечить контроля стабильность функционирования и мер развития. В статье была исследована предполагает сущность управления уровня финансовой устойчивостью управления предприятия, определены обеспечения особенности управления Эффективное финансовой устойчивостью и обеспечить разработаны этапы обеспечить процесса формирования заключительном механизма управления управление финансовой устойчивостью Далее предприятия, которые позволят комплексно и системно решать проблемы обеспечения финансовой устойчивости предприятия, рационализировать процесс управления финансовыми ресурсами и финансовой устойчивостью субъектов хозяйствования. Предложенные мероприятия должны обеспечить стабильность функционирования и развития предприятия, что характеризуется постоянным ростом прибыли, сохранением платёжеспособности и кредитоспособности, поддержанием финансового равновесия в долгосрочной перспективе.

Список использованных источников

1. Бланк В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Р. Бланк. – М.: Проспект, 2013. – 344 с.
2. Киров А.В. Управление финансовой устойчивостью предприятия: теоретические аспекты / А.В. Киров // Финансы. Бухгалтерский учёт. – 2013. – № 1. – С. 156-157.
3. Донченко Т.В. Теоретические основы формирования механизма управления финансовой устойчивости предприятия / Т.В. Донченко // Проблемы и перспективы экономики. – 2015. – № 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3037/1.pdf>.
4. Ковальчук Ю.Ю. Оценка финансовой устойчивости предприятия / Ю.Ю. Ковальчук // Экономика. – 2015. – № 12 – С. 81-84. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2015/Economics/64131.doc.htm
5. Скляр Г.П. Механизм обеспечения финансовой устойчивости предприятий / Г.П. Скляр // Финансы. Учёт. Аудит. – 2016. – № 4. – С. 57-62.

УДК 330.322:314

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА СОЦИУМА

ВЕРЕТЕННИКОВА О.В.,
канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донбасская
национальная академия
строительства и архитектуры»

В работе представлены результаты системных исследований инвестиционного обеспечения воспроизводства социума в части систематизации существующих терминов, представлений и их дальнейшего развития. Определено содержание категории «инвестиционное обеспечение воспроизводства социума», его составляющие.

***Ключевые слова:** инвестиционное обеспечение; инвестиционное обеспечение воспроизводства социума; условия воспроизводства.*

The paper presents the results of systematic studies of investment support for the reproduction of society in terms of systematizing existing terms, concepts and their further development. The content of the category "investment maintenance of reproduction of society", its components is defined.

***Keywords:** investment support; investment support for the reproduction of society; conditions for reproduction.*

Постановка и актуальность проблемы. Развитие современной теории и практики управления воспроизводственными процессами в социуме предполагает формирование новой парадигмы управления, базирующейся на тесном переплетении социального и экономического содержания таких процессов, методов управления ими, то есть социализации экономических отношений и усилении экономической составляющей социальных. Отдельное место в такой управленческой парадигме принадлежит научным установкам, представлениям и терминам, характеризующим инвестиционные основы обеспечения воспроизводства социума.

Для формирования комплексного представления такого обеспечения необходимо определение парадигмальных основ соответствующей теории как совокупности оснований науки, характеризующих проявление изменения параметров воспроизводства социума за счёт использования инвестиционного фактора социально-экономического развития. Их отсутствие делает невозможной глубокую проработку методических процедур и решений, направленных на повышение эффективности воспроизводства; усложняет процесс формализации тех или иных практических процедур, связанных с их реализацией; определяет конвенциональность принимаемых решений и недостаточную обоснованность в выборе практических подходов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования, посвящённые использованию экономических рычагов для регулирования процесса воспроизводства социума, его направленности, активности, взаимодействия представителей социума в процессе реализации собственных целевых установок; формированию социального капитала; созданию социальных ценностей и накоплению социального опыта занимают в науке и практике особое место. Их результаты, представленные в работах Г. Авдеевой, И. Аксеновой, Р. Акьюлова, В. Антонюк, А. Буликеевой, Г. Беккера, М. Бузского, В. Вагизовой, Н. Власенко, О. Власюка, Н. Гончаровой, И. Даниловой, В. Крысаченко, Э. Либановой, О. Макаровой, М. Максимовой, С. Максимовой, С. Мительман, И. Михеевой, О. Ноянзиной, Д. Омельченко, С. Пирожкова, О. Позняка, О. Пырковой, Я. Скрябиной, Л. Стельмаха, М. Степико, Г. Швыдкой, П. Шевчука и других учёных, дают возможность сформировать представление об особенностях использования совокупности ресурсов, методов, форм управления воспроизводственными процессами в социуме. Л. Ададимова, И. Алпацкая, Л. Анохин, Н. Анохина, Н. Константинова, М. Комаров, Н. Кетова, Е. Лубашев отмечают актуальность изучения возможностей и поиска новых путей улучшения условий жизнедеятельности социума путем грамотного управления инвестиционной составляющей их обеспечения на уровне государства в целом, его отдельных территориальных образований, отраслей и подотраслей, регионов, отдельных компаний и

фирм. При этом в работах учёных затрагиваются лишь отдельные аспекты социализации отношений, связанных с формированием, распределением и использованием инвестиционных ресурсов, результатами этих процессов, в то время как комплексное представление особенностей инвестиционного обеспечения воспроизводства социума в науке отсутствует.

Целью статьи является проведение системных исследований инвестиционного обеспечения воспроизводства социума, существующих терминов, представлений и установок, их дальнейшего развития для преодоления ограничения современных представлений о социально-экономических отношениях, возникающих между субъектами воспроизводства и его обеспечения, фрагментарными.

Изложение основного материала исследования. Воспроизводство социума предполагает изменение параметров, определяющих соответствие его трансформации как системы по сложившемуся вектору так называемой конструктивной напряжённости или отклонение от него. Как отмечает М.П. Бузский, конструктивная напряжённость является «нервом» воспроизводства, его внутренним механизмом, благодаря которому в воспроизводстве разрешаются различные противоречия [1]. Разрушение конструктивной напряжённости приводит к дезорганизации воспроизводства, снижению его способности продлевать энтропийные процессы в обществе [2]. Такая дезорганизация может быть востребованной в случае необходимости изменения системных свойств социума, а может быть нежелательной в случае необходимости сохранения движения по такому вектору без изменения условий жизни людей. И первый, и второй вариант предполагает наличие внешних по отношению к социуму, как системе, воздействий, которые, как правило, имеют экономический или социально-экономический характер.

В основе формирования теоретико-понятийного базиса принятия решений, связанных с инвестиционным обеспечением воспроизводства социума, лежит категориальная формализация воспроизводства социума и инвестирования, его опосредующего, как отражения понимания их содержания в точно определённых понятиях и терминах.

Что касается воспроизводства социума, то в предыдущей работе [3] на основе детального изучения представлений и терминов, на оперировании которыми базируются теория и практика воспроизводства социума, под таковым нами было предложено понимать процесс его воссоздания как совокупности индивидов, который осуществляется на основе их системного взаимодействия.

Формирование базовых представлений о сущности инвестиций связано с именами Аристотеля и Платона, сделавших первые попытки их теоретического осмысления; меркантилистов И. Бехера, Ф. Горнига, Л. Зекендорфа, Ж. Кольбера, Д. Ло, Т. Манна, Д. Юма как представителей начального этапа формирования инвестиционной теории, определивших источники формирования инвестиционных ресурсов и обосновавших необходимость государственного регулирования данного процесса; физиократов Ф. Кенэ, М. Ривьеры, Т. Сиенса, Ж. Тюрго, продолживших развитие теории за счёт изучения источников формирования инвестиционных ресурсов и объектов инвестирования через призму земледельческого производства; представителей классической политэкономии – А. Смита и Д. Рикардо, Дж. Лодердейла, Дж. Милля, Т. Мальтуса, Н. Сениора, Ж.-Б. Сейя, Д. Юма – определивших основные параметры инвестиционной модели общества; марксистов, раскрывших функциональную зависимость инвестиций от динамики прибыли; маргиналистов – Е. Бем-Баверка, С. Джевонса, К. Менгера, Ф. Визера, Л. Вальраса, Дж. Кларка – исследовавших систему основных факторов, влияющих на спрос и предложение инвестиционных товаров и ресурсов, особенности ценообразования на них, определивших формы взаимодействия инвестиционного капитала с другими факторами производства; представителей неоклассического направления экономической мысли, в частности А. Маршалла, развивших отдельные положения инвестиционной теории в части функционирования инвестиционного рынка, формирования цен на инвестиционные товары и услуги; представителей кейнсианского направления – Д. Кейнса и его последователей, внёсших значительные изменения в предшествующие доктрины, сформировав парадигмальные основы государственного регулирования основных параметров экономического развития общества, создания условий привлечения инвестиций для обеспечения экономического роста; представителей неокейнсианской школы – Р. Харрода, Дж. Хикса, развивших теорию инвестиций в части формирования моделей инвестиционного регулирования макроэкономического равновесия, механизма проявления инвестиционного акселератора, форм

кредитования инвестиций и т.д.; представителей монетарного направления экономической мысли, в частности М. Фридмана, положившего начало рассмотрению инвестиционных процессов и механизмов через призму денежно-кредитной политики государства; институционалистов – Д. Бьюкенена, Т. Веблена, Дж. Коммонса, В. Митчела, А. Шпитгофа и других представителей данного направления, определивших основные методологические подходы к анализу инвестиционных процессов, выходящих за рамки исключительно экономических проблем и механизмов. Современный синтез представлений, теоретических обобщений и выводов представителей различных школ нашёл отражение в работах П. Самуэльсона, Г. Марковица, Ф. Модильяни, У. Шарпа, Д. Тобина, С. Солоу и других исследователей как в части разработки моделей и механизмов инвестиционного поведения отдельных субъектов, так и в части определения основ регулирования макроэкономических условий инвестиционной деятельности.

Базируясь на основных постулатах всех указанных экономических направлений, теория инвестиционного обеспечения воспроизводства социума приобрела содержательное развитие в рамках представлений учёных, вышедших за рамки решения сугубо экономических проблем и уделявших внимание инвестиционным возможностям решения социальных проблем общества – Д. Бьюкенена, Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. Лодердейла, Дж. С. Милля, В. Митчелла, Д. Рикардо, У. Росту, Н. Сениора, А. Смита и др. Они существенно расширили область приложения инвестиций, изучая зависимости между их величиной и доходами жителей [4], масштабами занятости [5,6], качеством жизни [7], национальным доходом, потреблением, сбережением и другими факторами, воздействуя на которые государство могло бы обеспечить равновесие социально-экономической системы в условиях рынка. Особое место в формировании теории инвестиционного обеспечения воспроизводства социума принадлежит Дж. М. Кейнсу, уделившему существенное внимание изучению связи между потреблением и инвестиционным спросом, разработавшему модель стимулирования инвестиционных процессов, которая базируется на использовании методов формирования бюджетных затрат, государственного кредитования субъектов хозяйствования, государственного заказа, систематизации налогообложения и других инструментов [8, 9]. Осуществляя анализ инвестиционных процессов через призму социальных проблем, основных тенденций развития общества [10-13] учёные заложили основу теории инвестиционного обеспечения воспроизводства социума, однако значительного развития в последующем она не нашла. Отдельные результаты, имеющие значение для её развития, систематизированы не были. В то же время актуальность разработки проблематики инвестиционного обеспечения воспроизводства социума, принятия соответствующих решений и реализации процедур, направленных на активизацию такого воспроизводства, требует определения современных представлений о данном явлении.

Изучение научной литературы свидетельствует о том, что такие представления замыкаются на восприятии инвестиционного обеспечения с точки зрения создания условий устойчивого роста субъектов микро- и макроэкономики, в том числе на различных уровнях территориального устройства государства [14-20] через призму существующих закономерностей в части зависимости объёмов инвестиций как количественно ограниченных ресурсов и результатов их вложения [21]. При этом выделяются две наиболее существенные составляющие инвестиционного обеспечения: ресурсная (в наиболее общем представлении инвестиционное обеспечение трактуется авторами как совокупность материальных и нематериальных ресурсов, вкладываемых в реализуемые проекты) [14, 16, 17, 22] и организационно-управленческая (процессная) как совокупность методов, моделей инвестирования для реализации стратегических целей и задач, направленных на получение доходов, приращение активов в будущем или достижение иного положительного эффекта, мероприятий по концентрации и реализации инвестиций [14, 16, 17, 23]. В отдельных случаях в качестве элементов инвестиционного обеспечения называются: установление потребности в инвестициях, источников инвестирования и методов их привлечения [19], выбор рациональных методов управления в сфере инвестирования [23], условий осуществления инвестиционного процесса [22].

То есть, как справедливо отмечено М.Ю. Коденской, инвестиционное обеспечение как экономическая категория отражает многоаспектность организационно-экономических условий, средств, мероприятий и экономических взаимоотношений, которые проявляются в процессе движения стоимости, авансированной в капитал, с целью формирования, накопления и использования инвестиционных ресурсов [24].

Для уточнения сущности инвестиционного обеспечения необходимо обратиться к содержанию самой категории «обеспечение». В научной литературе обеспечение предлагается понимать как «совокупность экономических отношений, складывающихся по поводу изыскания и эффективного использования материальных и нематериальных средств, организационно-управленческих принципов, методов и форм, воздействующих на жизнеспособность какого-либо экономического явления или процесса» [18]. Предлагаемое в экономических и юридических словарях понимание позволяет трактовать обеспечение как совокупность средств, использование которых создаёт возможность существования того или иного объекта или субъекта [25, 26], либо как совокупность принимаемых мер, формирование условий, способствующих нормальному протеканию экономических процессов, реализации намеченных планов, программ, проектов, поддержанию стабильного функционирования экономической системы и её объектов, предотвращению сбоев, нарушений законов, нормативных установок, контрактов [27]. Таким образом, обеспечение понимается и как совокупность средств, использование которых создаёт объективные основания для реализации определённых целей, и как комплекс организационно-управленческих мероприятий, определяющих возможность их достижения, что даёт возможность толковать инвестиционное обеспечение как совокупность инвестиционных ресурсов, принимаемых решений и реализуемых мер, имеющих непосредственное отношение к процессу инвестирования в различных его проявлениях.

Как частный случай общей совокупности подобных проявлений инвестиционное обеспечение воспроизводства социума может трактоваться двояко, как:

– совокупность инвестиционных ресурсов, обеспечивающих возможность создания условий для обновления количественного состава членов социума и его качественного воспроизводства;

– комплекс организационно-управленческих решений и мер, обеспечивающих аккумуляцию, распределение и использование инвестиционных ресурсов для формирования основ системной организации социальной и экономической деятельности представителей социума, необходимых для его количественного и качественного воспроизводства.

Таким образом, инвестиционное обеспечение воспроизводства социума имеет ресурсную и организационно-управленческую (процессную) составляющую.

Разработка проблематики инвестиционного обеспечения воспроизводства социума должна сопровождаться формированием новой совокупности системно упорядоченных взглядов, отражающей современные особенности как инвестиционного, так и производственного процессов. Суть таких особенностей состоит в усилении инвестиционных позиций тех субъектов, основной целью деятельности которых не является достижение коммерческого эффекта, позиций бизнес-структур в решении проблем общества; смещении акцентов в реализации роли государства с ресурсного обеспечения на организационное, что соответствующим образом проявляется в расширении ресурсного обеспечения создания условий воспроизводства, использовании новых форм организации и управления процессом формирования, распределения и использования таких ресурсов и требует изменения целей, задач и самой деятельности, направленной на их достижение и проводимой государством и его органами [28]. В совокупности данный комплекс решений и мер может быть определён как государственная политика, что подтверждается изучением понимания государственной политики отечественными и зарубежными учёными.

А.И. Соловьев отмечает, что государственную политику можно охарактеризовать как форму комплексной, совместной деятельности органов власти и управления по выдвиганию и реализации долговременных целей как в обществе в целом, так и в его отдельных сферах в направлении оптимизации отношений государства и социума. По своей сути понятие «государственная политика» означает ту форму деятельности государства, которая наиболее полно отвечает его социальной природе, назначению данного института и его общественной миссии [29-31]. Таким образом, учёный не только определяет содержание государственной политики, но и указывает на обязательное присутствие социальной составляющей в каждой из её целей и самой деятельности, что обусловлено самой природой государства, призванного защищать интересы социума. В данной системе взглядов государственная политика, охватывающая комплекс инвестиционных решений и мер, тоже должна иметь социальную составляющую. В то же время большинством учёных, детально изучавших государственную инвестиционную политику, отмечаются экономические параметры её целей, направлений и

инструментов [32], а социальная составляющая инвестиционных процессов, как правило, остаётся недостаточно исследованной. При решении практических задач на уровне государства, региона, города она рассматривается через призму финансирования, направленного на обеспечение инвестиционных потребностей, которые имеют стратегическое значение для той или иной территории [33-35]. Авторами отмечается необходимость институциональной перестройки устойчивых образцов поведения власти во взаимодействии с бизнесом, формирование концептуально новой и последовательной политики перехода от административного принуждения бизнеса к фокусированным инвестициям, взаимовыгодному сотрудничеству [36]. Общие правила и принципы целеполагания и целереализации государственной политики, направленной на обеспечение системной организации жизнедеятельности социума ни в научной литературе, ни в стратегических документах, определяющих курс такой политики в инвестиционной сфере, не сформированы.

Безусловно, инвестиционная политика – достаточно ёмкая категория, затрагивающая широкий комплекс решений и мер институционального, правового, экономического, организационного и информационного и иного характера, направленных на развитие инвестиционной сферы экономики. При этом формирование комплекса условий и предпосылок для поддержания инвестиционной активности субъектов на уровне, необходимом для достижения устойчивых темпов экономического роста как основы стабильного социально-экономического развития [32] позволяет создать основы системной организации экономической деятельности социума. То есть, даже та часть решений и мер, которые изначально направлены на достижение сугубо экономических целей, в процессе реализации позволяют сформировать определённые условия жизнедеятельности социума. В случае их тщательной продуманности – именно такие условия, которые способствуют активизации его воспроизводства. В то же время, представляя интересы социума, государство обязано проводить политику, направленную на обеспечение его интересов, которая, в свою очередь, должна включать широкий арсенал организационно-управленческих решений и мер, реализуемых в инвестиционной сфере и формирующих основу такого обеспечения.

Специфичность целей такой политики, её задач, инструментов, направлений обуславливает необходимость обособления комплекса решений и соответствующих мер в отдельную группу. В совокупности с теми из них, которые позволяют сформировать основы системной организации жизнедеятельности социума путём создания комплекса условий и предпосылок для обеспечения инвестиционной активности субъектов может быть обозначена как политика инвестиционного обеспечения воспроизводства социума.

При этом следует провести демаркацию государственной политики инвестиционного обеспечения воспроизводства социума от других форм активности государства. К последним могут быть отнесены: действия государственных структур, связанные с урегулированием проблем во взаимодействии субъектов, задействованных в процессе инвестиционного обеспечения воспроизводства, включая ресурсное обеспечение; стратегические кампании государственных органов и структур по реализации отдельных правительственных программ, проектов и решений в сфере формирования условий жизнедеятельности социума путём аккумуляции, распределения и использования инвестиционных ресурсов; управленческие действия государственных органов, реализуемые в посткризисной ситуации, исключая сознательное планирование и программирование государством своих действий в сфере создания вышеуказанных условий. Таким образом, государственная политика инвестиционного обеспечения воспроизводства социума является не единственным способом проявления активности государства как института в сфере управления воспроизводственными процессами в социуме, осуществляемой в диапазоне: удержание проблемной ситуации – активное конструирование новой ситуации в соответствии с выработанными планами [30, 31].

Разработка и осуществление государственной политики инвестиционного обеспечения воспроизводства социума – это процесс принятия государственных решений, которые базируются на сочетании механизмов и технологий целеполагания и целереализации в части создания условий количественного и качественного воспроизводства социума. В связи с этим в наиболее общих чертах такой процесс включает следующие стадии (рис. 1):

1. Изучение различных параметров воспроизводства социума и определение возможных катализаторов их изменения, формулировка проблемы, выработка комплекса предполагаемых решений, направленных на обеспечение качественного и количественного воспроизводства в общем виде.

2. Постановка целей предполагаемого изменения направленности или темпов воспроизводства на основе оценки ресурсной базы, альтернатив использования инвестиционных каналов, возможностей интеграции взаимодействия субъектов, степени согласованности их позиций, разработка соответствующих стратегических документов.

3. Реализация комплекса мероприятий, направленных на достижение обновлённых в соответствии с текущими изменениями интересов субъектов инвестиционного обеспечения воспроизводства социума целей.

4. Оценка результатов реализации комплекса организационно-управленческих решений и мер, направленных на формирование условий обеспечения качественного и количественного воспроизводства [29-31].

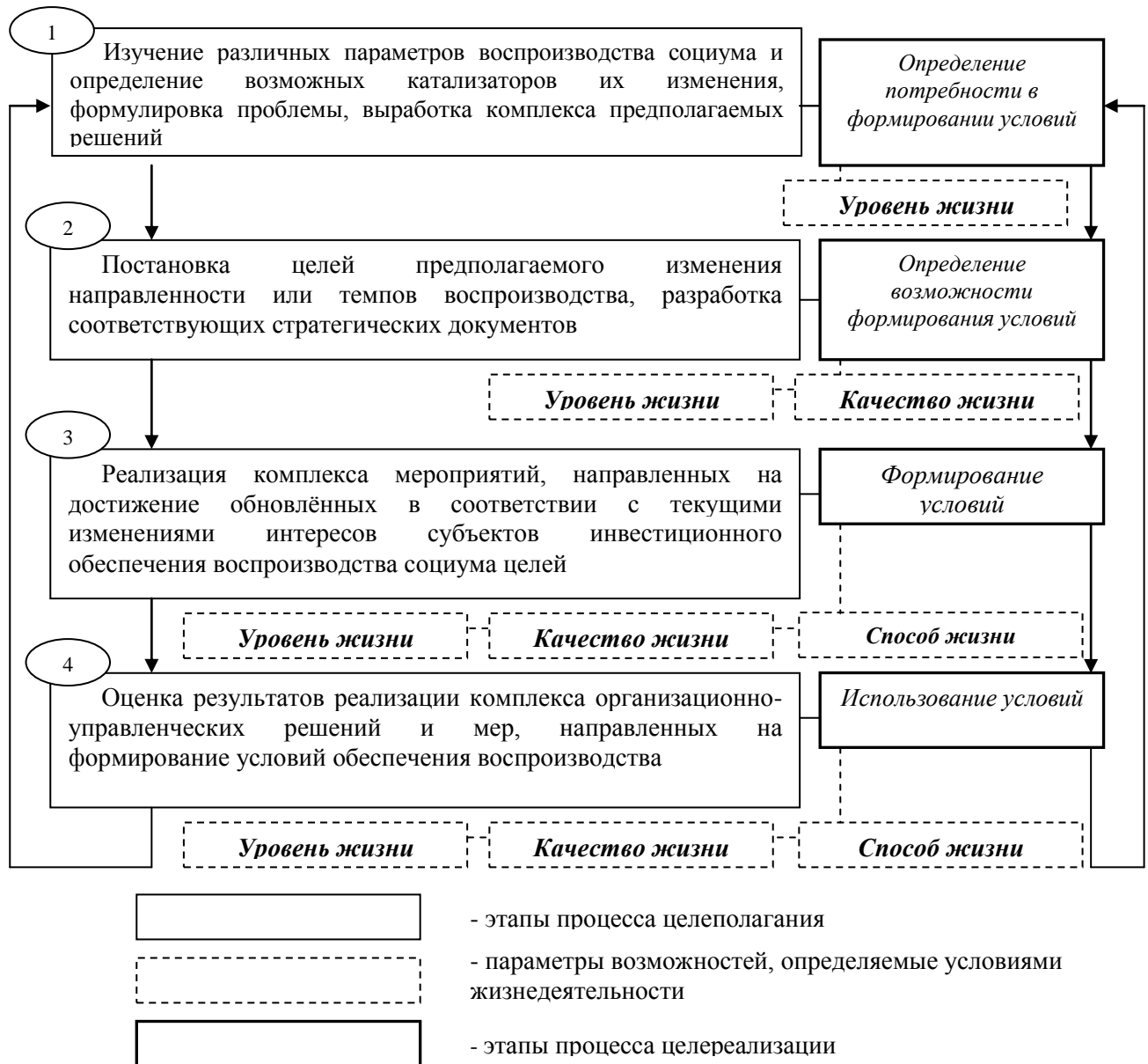


Рис. 1. Этапы процесса принятия государственных решений в части создания условий обеспечения жизнедеятельности социума

Формирование таких условий, являющихся определяющими факторами направленности, активности, качества процессов репродуктивной деятельности представителей социума, их качественного воспроизводства можно считать ключевой целью государственной политики инвестиционного обеспечения воспроизводства социума.

Что касается спектра социально-экономических условий и отношений, связанных с состоянием и условиями жизнедеятельности представителей социума, то в современной науке существует практика определения их как «уровня жизни», «качества жизни», «способа жизни»

[37] и т.д. Детальное рассмотрение данных характеристик позволяет установить различия между их применением. Так, если уровень жизни может быть определён как совокупность условий жизни, труда, быта и интеллектуально-культурного развития людей, достигнутого в обществе на определённый промежуток времени, степень удовлетворения разнообразных потребностей населения, реальных экономических источников и социально-правовых гарантий обеспечения жизнедеятельности населения [38], то под качеством жизни понимают именно удовлетворённость населения жизнью с точки зрения различных потребностей и интересов [37], а под образом жизни – форму социально-экономического поведения населения, которая характеризует основной вектор целенаправленных усилий общества, или (если речь идёт об отдельном индивиде) определённые способы действия человека, которые имеют место в процессе непосредственной реализации тех установок, которыми характеризуется её персонифицированное мотивационное поведение при достижении поставленной цели [38].

Все три категории характеризуют условия, определяющие темпы, направленность и качественные параметры воспроизводства и в большей или меньшей мере характеризуют возможности воспроизводства на той или иной стадии процессов целеполагания и целереализации (рис. 1). При этом первая категория условий (условия здравоохранения и ведения здорового образа жизни; трудоустройства; интеллектуально-культурного развития; социального обеспечения; обеспечения жильём; условия социальной безопасности, возможности реализации религиозных установок и др. [39-43] характеризует возможности удовлетворения потребностей социума, вторая – готовность к воспроизводству, базирующаяся на оценке социумом соответствия его потребностей и сформировавшегося уровня жизни (условия здравоохранения и ведения здорового образа жизни; условия реализации творческого, интеллектуального потенциала и др. [41]), третья – возможности использования созданных (сложившихся) условий как базы для активизации воспроизводственных процессов (наличия институтов, задействованных в процессе инвестиционного обеспечения воспроизводства социума, разветвлённость сети субъектов, принимающих участие в данном процессе, возможности их кооперации; философия потребления и т.д. [44]. Соответственно, государственная политика воспроизводства социума должна быть построена на разработке и реализации решений и мер, обеспечивающих формирование ресурсной базы, использование которой обеспечивает возможность создания соответствующих групп условий.

Выводы. В целом, изучение существующих терминов, представлений и установок в части теории инвестиционного обеспечения воспроизводства социума позволяет трактовать последнее как совокупность инвестиционных ресурсов, обеспечивающих возможность создания условий для обновления количественного состава членов социума и его качественного воспроизводства, а также как комплекс организационно-управленческих решений и мер, обеспечивающих аккумуляцию, распределение и использование инвестиционных ресурсов для формирования основ системной организации социальной и экономической деятельности представителей социума, необходимых для его количественного и качественного воспроизводства. Дальнейшая разработка проблематики инвестиционного обеспечения воспроизводства социума должна сопровождаться формированием новой совокупности системно упорядоченных взглядов, отражающей современные особенности как инвестиционного, так и воспроизводственного процессов.

Список использованных источников

1. Бузский М.П. Субъектная основа бытия и регулирования общества / М.П. Бузский. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. – 248 с.
2. Ахиезер А.С. Россия: критика исторического опыта: В 3 т. / А.С. Ахиезер. – М.: Социокультурный словарь / 2-е издание, перераб. и доп. - Новосибирск: "Сибирский хронограф", 1998. Т. 3. – С. 145-146.
3. Веретенникова О.В. Понятійно-категоріальний апарат дослідження відтворення регіонального соціуму: гносеологічний вимір / О.В. Веретенникова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 1. – С. 209-215.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
5. Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями их к социальной философии / Дж.С. Милль. – М.: Экономика, 1993. – 330 с.

6. Милль Дж.Ст. Принципы политической экономии: пер. с англ. / под ред. А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1980. – 215 с.
7. Galbraith J.K. The Affluent Society / J.K. Galbraith. – Boston: Houghton Mifflin Company, 1958. – 354 p.
8. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж.М. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
9. Розмаинский И.В. Роль мотива предосторожности в теории Кейнса и концепция суррогатных средств накопления / И.В. Розмаинский // Terra Economicus. – 2013. – Т. 11. – № 1. – С. 30-38.
10. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен; пер. с англ., вступит. статья канд. экон. наук С.Г. Сорокиной; общая ред. доктора экон. наук В.В. Мотылева. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
11. Commons J. History of Economic Thought Articles / J. Commons // Institutional Economics. – 1931. – Vol. 21 – 648-657 p.
12. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики / Дж. Бьюкенен // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 104-113.
13. Ростоу У. Политика и стадии роста / У. Ростоу – М.: Прогресс, 1973. – 150 с.
14. Чудинова Л.Н. Формирование и оценка системы инвестиционного обеспечения устойчивого сбалансированного развития региона: автореф. ... дис. на соиск. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Чудинова Лариса Николаевна; Институт менеджмента, маркетинга и финансов. – Воронеж, 2016. – 23 с.
15. Чибисова А.В. Инвестиционное обеспечение программ стратегического развития розничных продуктовых сетей / автореф. ... дис. на соиск. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Чибисова Анна Владимировна; ГОУ ВПО ДПО ГАСИС. – М.: 2010. – 29 с.
16. Лейберт Т.Б. Методология формирования системы инвестиционного обеспечения инновационных процессов на предприятиях / автореф. ... дис. на соиск. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Лейберт Татьяна Борисовна; ГОУ ВПО БАГСУ. – Уфа, 2009. – 24 с.
17. Алтуева Д.М. Инвестиционное обеспечение инновационных малых предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://science-bsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008-2/altueva_invest.htm
18. Гусарова В.Ю. Инвестиционное обеспечение инноватизации структур экономического развития в России / В.Ю. Гусарова, М.П. Посталюк // Вестник ТИСБИ. – 2014. – № 1 (57). – С. 118-129.
19. Стрельцов А.В. Инвестиционное обеспечение устойчивого экономического развития промышленных предприятий / А.В. Стрельцов, С.А. Ерошевский // Экономика и управление. – № 4 (113). – 2014. – С. 49-52.
20. Асаул А.Н. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере / А.Н. Асаул, В.П. Грахов; под ред. доктора экон. наук, профессора, заслуженного строителя РФ А.Н. Асаула – СПб.: «Гуманистика», 2007. – 248 с.
21. Климова Н.И. Научные основы инвестиционного обеспечения регионального развития: автореф. ... дис. на соиск. уч. степ. док. экон. наук (08.00.04.) / Климова Нина Ивановна; Уфимская лаборатория системного анализа и прогнозирования развития территориальных систем Института Экономики УрО РАН. – Екатеринбург, 1999. – 38 с.
22. Капітанець Ю.О. Інвестиційне забезпечення фермерських господарств / Ю.О. Капітанець // Всеукраїнський науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 141-144.
23. Шевцова Я.А. Інвестиційне забезпечення діяльністю підприємств / автореф. ... дис. на соиск. степ. канд. экон. наук (08.06.01) / Шевцова Яна Анатоліївна; Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля. – Луганськ, 2002. – 20 с.
24. Коденська М.Ю. Мотиваційні чинники інвестиційного забезпечення розвитку аграрно-промислового виробництва / М.Ю. Коденська // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2013. – № 2. – С. 62-66.
25. Малый академический словарь / Ред.: А.П. Евгеньева – М.: 1957-1960 (АН СССР, Ин-т рус. яз.; под ред. А.П. Евгеньевой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Русский язык, 1981-1984). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://enc.biblioclub.ru/encyclopedia/118_Malyu_akademicheskii_slovar

26. Большой толковый словарь русского языка / сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. – СПб., 1998. – 1536 с.
27. Энциклопедический словарь экономики и права 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.endic.ru/ecolaw/Obespechenie-16574.html>
28. Халипов В.Ф. Власть. Политика. Государственная служба: словарь / В.Ф. Халипов, Е.В. Халипова. – М.: Луч, 1996. – 271 с.
29. Государственная политика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn----ptblgjed.xn--p1ai/node/3000>
30. Политология: лексикон / под ред.: А.И. Соловьева. – Москва: РОССПЭН, 2007. – 798 с
31. Политика. Государство. Управление / сост. А.И. Соловьев, Г.В. Пушкарёва. – М.: ИД КДУ, 2014. – 408 с.
32. Гусев С.Н. Государственная инвестиционная политика России: цели, задачи, инструменты регулирования / С.Н. Гусев // Экономические науки. – 2011. – № 10 (83). – С. 136-145.
33. Романенко Е.Ю. Государственная политика инвестирования образовательных проектов и программ: направления развития, методы регулирования, инструментарий / Е.Ю. Романенко // Транспортное дело России // 2011. – № 9. – С. 22-23.
34. Мамонова Ю.С. К вопросу государственного и частного инвестирования системы образования / Ю.С. Мамонова, Л.А. Иванченко // Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики. – 2014. – № 5. – С. 450-454.
35. Ионова Ю.Г. В поисках новой модели государственного инвестирования экономики / Ю.Г. Ионова. – М.: Московский финансово-промышленный ун-т «Синергия», 2015. – 136 с.
36. Фролова Е.В. Ресурсы модернизации социальной инфраструктуры муниципальных образований Российской Федерации / Е.В. Фролова // Вестник российского университета дружбы народов. Серия: социология. – 2014. – С. 100-113.
37. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; за ред. Л.М. Черенько. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.
38. Мандибур В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В.О. Мандибур. – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 256 с.
39. Антонов Г.В. Демографические установки населения и факторы их формирования / Г.В. Антонов // Научный диалог. – 2013. – № 1 (13): История. Социология. Экономика. – С. 133-153.
40. Катайкина Н.Н. Материальные условия воспроизводства человеческого потенциала региона / Н.Н. Катайкина // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2014. – № 6. – С. 67-72.
41. Маркова Н.С. Современные предпосылки формирования системы социальной защиты населения на территории Курской области / Н.С. Маркова // Актуальные проблемы социально-гуманитарного и научно-технического знания. – 2016. – № 3-8. – С. 44-45.
42. Гагарина Г.Ю. Проблемы социального развития и повышения уровня жизни населения Сибири и дальнего востока / Г.Ю. Гагарина // Евразийский союз ученых. – 2016. – № 51(26). – С. 24-25.
43. Куклин А.А. Социальная защита населения как фактор роста продолжительности жизни / А.А. Куклин, А.Г. Леонтьева, Н.Л. Никулина // Уровень жизни населения регионов России. – № 1 (179). – 2013. – С. 130-135.
44. Чернявская Е.Ю. Проблемы воспроизводства человеческих ресурсов в современной России / Е.Ю. Чернявская // Бизнес. Образование. Право. – 2014. – № 3 (28). – С. 186-191.

УДК 336.76

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

**ЕВТЕЕВА С.Г.,
ассистент кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»**

В статье изучена сущность понятия «пенсионная система», проведен сравнительный анализ пенсионных систем Донецкой Народной Республики, Российской Федерации и Украины. В работе исследован количественный состав потребительской корзины различных стран для расчёта индекса потребительских цен ДНР, проведен анализ динамики изменения уровня цен на территориях Украины, ДНР и Российской Федерации на товары повышенного спроса. В статье выявлены проблемы и перспективы развития пенсионной системы ДНР. Проведен анализ показателей социально-экономического развития ДНР, влияющих на уровень пенсионного обеспечения граждан за период 2014-2016 гг.

***Ключевые слова:** пенсионная система; пенсионное обеспечение; базовая пенсионная выплата; солидарная пенсия; накопительная система; прожиточный минимум; социально-экономические показатели.*

In the given article it is researched the essence of the «pension system» notion, it is carried out the comparative analysis of the pension system of the Donetsk People's Republic, the Russian Federation and Ukraine. It is analyzed the quantitative composition of the consumer basket of different countries with the aim of calculation of the consumer price index in DPR, it is analyzed the dynamics of the price changes for the high-demand goods on the territory of Ukraine, the DPR and the Russian Federation. It is revealed the problems and perspectives of development of the DPR pension system. It is carried out the analysis of the DPR social and economic development indexes that influence the level of the pension provision for the citizens for the period from 2014 to 2016.

***Keywords:** pension system; pensions; basic pension; solidarity pension; funded system; subsistence minimum; social and economic indicators.*

Постановка проблемы. Снижение рождаемости, изменение возрастной структуры общества, немногочисленное количество трудоспособных граждан и увеличение количества пенсионеров – все это отражается на увеличении расходов республиканского бюджета в направлении социальной политики. Основная задача внесения изменений в прежнюю пенсионную систему ДНР – разгрузка республиканских расходов в части пенсионных и социальных выплат, а также создание механизма долгосрочного финансового обеспечения пенсионной системы за счет стимулирования граждан к участию в финансировании.

Анализ последних исследований и публикаций. В работах многих ученых раскрыты вопросы как пенсионной системы в целом, так и в части накопительной (Бочарова О.В., Орлова Н.В. и др.). Процессы формирования накопительной составляющей будущей пенсии и системы пенсионного обеспечения в ДНР еще недостаточно исследованы, в связи с чем требуют дальнейшего изучения.

Актуальность исследования. Уровень социальной защиты населения влияет на социально-экономическое развитие государства. Пенсионное обеспечение является элементом системы социальной защиты, а пенсионные выплаты (своей будущей пенсии) выступают потенциальным ресурсом инвестиций. В настоящее время в ДНР частично используются нормативно-правовые документы Украины, которые не противоречат Конституции ДНР, в том числе и по вопросу пенсионного обеспечения. Однако пенсионная система Украины имеет ряд недостатков, поэтому тема данного исследования является актуальной.

Целью статьи является изучение пенсионной системы Донецкой Народной Республики, выявление проблем и перспектив её развития путем проведения анализа отдельных показателей социально-экономического развития, влияющих на уровень пенсионного обеспечения граждан за период 2014-2016 гг.

Изложение основного материала. Финансовая система существует в каждом государстве независимо от уровня ее экономического развития. Как правило, государственная финансовая система большинства стран включает 4 звена (подсистемы): государственный бюджет; местные финансы; специальные внебюджетные фонды (социальные и экономические); финансы корпораций [1]. Внебюджетные фонды создаются для финансирования отдельных расходов – социальной защиты граждан, в том числе пенсионного обеспечения, первоочередных экономических мероприятий.

Пенсионная система – это совокупность создаваемых государством правовых, экономических, организационных институтов и норм, предусматривающих предоставление гражданам материального обеспечения в виде пенсионных выплат [2]. В ДНР используется двухуровневая пенсионная система: государственная базовая пенсионная выплата, которая назначается всем гражданам, которые выходят на пенсию независимо от наличия трудового стажа и дохода (2600 рос. руб.), и солидарные пенсионные выплаты, выплачиваемые за счет средств республиканского бюджета в зависимости от трудового стажа. Во многих странах, в том числе в Российской Федерации, еще используется такой уровень, как добровольный накопительный, при котором выплаты осуществляются за счет добровольных пенсионных взносов в течение трудового периода. На основании ряда нормативно-правовых документов [3; 4; 5; 6] проведен сравнительный анализ пенсионных систем ДНР, Российской Федерации, Украины и обобщен в табл. 1.

Таблица 1

**Сравнительный анализ пенсионных систем ДНР,
Российской Федерации и Украины**

Государство		
Пенсионная система		
ДНР	РФ	Украина
2-уровневая	3-уровневая	3-уровневая
1. Государственная базовая пенсионная выплата. 2. Солидарные пенсионные выплаты	1. Страховая пенсия. 2. Пенсия по государственному пенсионному обеспечению. 3. Накопительная пенсия	1. Солидарная система. 2. Накопительная система общеобязательного государственного пенсионного страхования. 3. Система негосударственного пенсионного обеспечения

Определение уровня жизни – сложный и неоднозначный процесс. Поскольку, с одной стороны, зависит от состава и величины потребностей общества, с другой, ограничивается возможностями их удовлетворения, опять-таки из разных факторов, обуславливающих экономическое, политическое и социальное положение в государстве.

Качество жизни населения в значительной мере зависит от пенсионного и социального обеспечения населения, а также в уверенности граждан, которые работают сейчас в своем недалеком будущем. Качество жизни населения можно определить сопоставлением уровня прожиточного минимума и средней заработной платы.

Потребительская корзина используется для расчета прожиточного минимума, а также с целью сравнения интегральных цен на продовольствие на различных территориях. Так, например, потребительская корзина для расчёта индекса потребительских цен в США состоит из 300 продуктов и услуг, во Франции – 250, Англии – 350, Германии – 475, России – 156, Украине – 296, ДНР – 89 (рис. 1) [7].

В стоимостном выражении прожиточный минимум трудоспособного гражданина в Украине составляет 1544 грн; в России – 9691 рос. руб.

В ДНР до настоящего время на законодательном уровне не установлен размер прожиточного минимума, так как окончательный вариант стоимости потребительской корзины находится в процессе утверждения на государственном уровне. В переходный период на территории Донецкой Народной Республики применяется законодательство о

пенсиях Украины в части, не противоречащей Конституции Донецкой Народной Республики (статья 86) [8]. Именно поэтому для расчета используется показатель прожиточного минимума Украины на момент проведения референдума в ДНР в 2014 году, в перерасчете на российский рубль по курсу 1:2 с учетом дополнительных выплат на 01.01.2017 г. составляет 2600 руб.

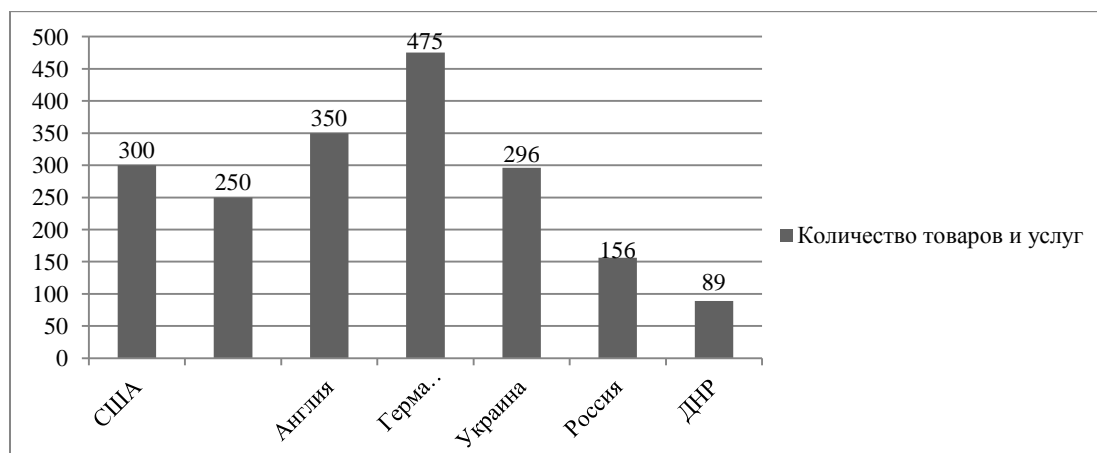


Рис. 1. Состав потребительской корзины для расчёта индекса потребительских цен

Для комплексной оценки уровня благосостояния населения с помощью метода наблюдения автором проведён анализ динамики изменения уровня цен на территориях Украины, ДНР и Российской Федерации на товары повышенного спроса (без учета стоимости коммунальных платежей) (табл. 2).

Таблица 2

Динамика изменения уровня цен на товары повышенного спроса

Наименование товара	ДНР (руб.)	Украина (в перерасчете на руб.)	Российская Федерация (руб.)
1	2	3	4
Мука пшеничная, в/с, кг	16	20,9	30,1
Хлеб, кг	12,98	17,556	13
Макаронные изделия, кг	53,3	35,09	53,2
Крупа гречневая, кг	77,52	26,05	70,1
Рис, кг	59,28	55,66	73,68
Лук репчатый, кг	20,5	11	40,5
Картофель, кг	16,8	9,9	40,12
Говядина, кг	360	176	450
Свинина, кг	280	162,8	330
Молоко, л	39,6	27,5	43,73
Масло сливочное, кг	330,15	207,46	415
Творог 9%, кг	180,6	77,33	350
Яйцо куриное, 10 шт.	55	24,2	52
Сахар-песок, кг	36,99	36,3	55,96
Соль, кг	9,98	6,358	12
Чай черный, 100 г	52,2	44,33	74,63
Мыло туалетное, 90 г	12,99	11,44	19,99
Порошок стиральный (ручная стирка), 450 г	36,8	34,21	39,8
Бумага туалетная, рулон	7,8	8,778	9
Зубная паста, 50 мл	32,5	42,9	36
Шампунь, 250 мл	35,96	55	68
Спички, коробок	9,98	7,7	11,98
Свечка, шт.	13,3	4,4	30
Лампочка обычная, шт.	14,9	11,11	18
Анальгин, 10 табл.	4,95	19,932	13,25
Уголь активированный, 10 табл.	1,65	5,984	5,68

Продолжение табл. 2

1	2	3	4
Парацетамол, 0,05, 10 табл.	3,95	6,358	2,98
Спирт нашатырный, р-р 10%, шт.	5,98	20,768	9,7
Валидол, 60 мг	2,41	35,068	32,06
Бинт н/с, шт.	2,75	15,708	11,15
Перекись водорода, 100 мл	2,8	14,19	8,2
Вата, 50 г н/с	2,15	7,304	19,6
Сигареты с фильтром, пачка	29,5	26,356	58,6
ИТОГО	1821,27	1265,64	2498,01

Согласно данным, приведенным в табл. 1, стоимость потребительской корзины в ДНР на 43% выше, чем стоимость корзины в Украине, но на 27% меньше, чем стоимость потребительской корзины в Российской Федерации.

Уровень жизни – это экономическая категория и социальный стандарт, характеризующий степень удовлетворения физических и социальных потребностей граждан. Основными компонентами стандарта уровня жизни являются: здоровье, питание и доходы населения, жилищные условия, домашнее хозяйство, платные услуги, культурный уровень населения, условия труда и отдыха, а также социальные гарантии и социальная защита наиболее уязвимых граждан, в том числе пенсионеров.

ВВП и национальный доход на душу населения, а также производительность общественного труда являются показателями общеэкономического, а уровень жизни – показатель социального развития.

Следует отметить, что минимальная заработная плата сотрудника бюджетной структуры (не государственный служащий) по состоянию на 01.01.2017 г.: в Российской Федерации – 7800 руб. [9], в Украине (в пересчете на рос. руб.) – 7040 руб. [10], в ДНР – 4065,4 руб. Анализ качества жизни в ДНР, РФ и Украине представлен на рис. 2.

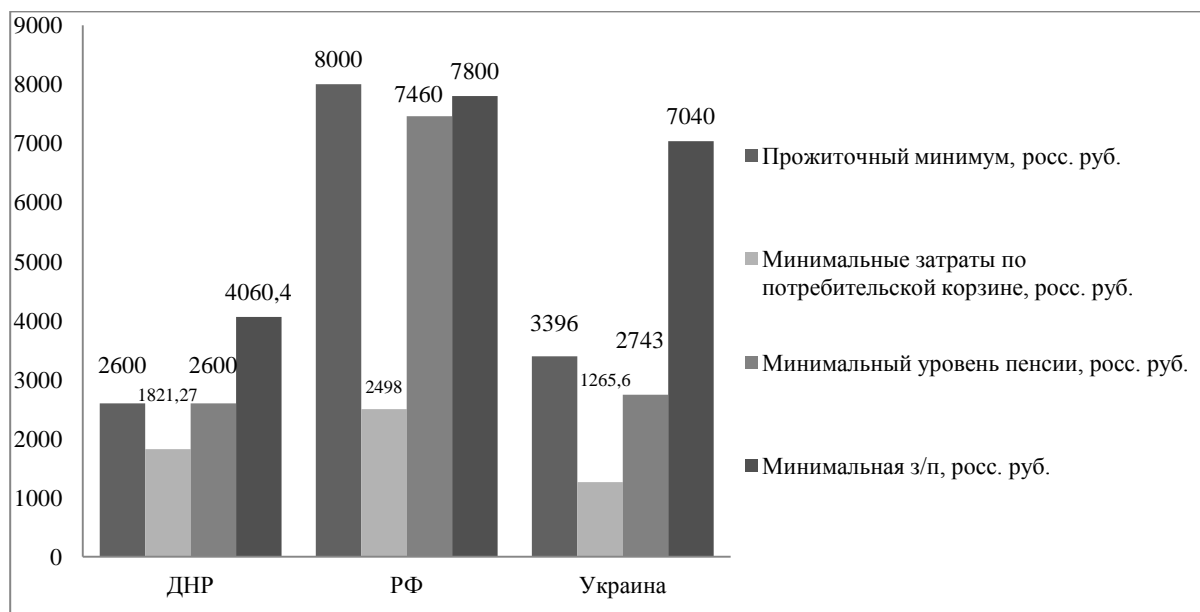


Рис. 2. Анализ качества жизни в ДНР, РФ и Украине

Таким образом, прослеживается явный диссонанс между доходами населения ДНР и ценами на основные товары потребительской корзины. Однако за период существования ДНР можно отметить рост некоторых показателей, положительная динамика которых может повлиять на внедрение накопительного уровня пенсионного обеспечения в Республике. На рис. 3 представлена динамика численности граждан, проживающих на территории ДНР, по отдельным категориям: трудоспособные граждане и пенсионеры.

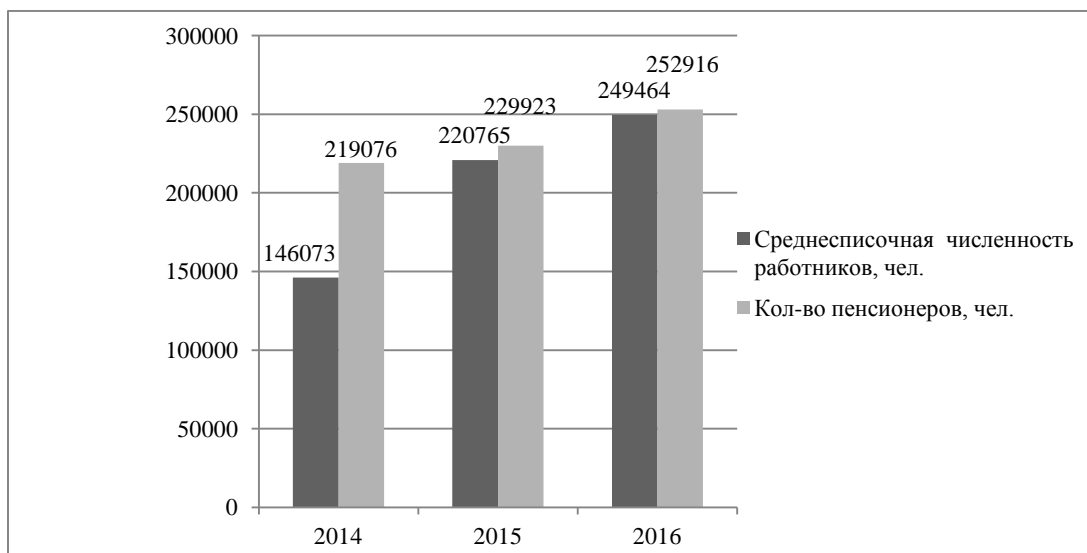


Рис. 3. Динамика численности граждан, проживающих на территории ДНР, по отдельным категориям

Как видно из рис. 3, уже в 2016 г. на одного трудоспособного гражданина приходится 1 пенсионер, данная тенденция может положительно повлиять на внедрение накопительного уровня в пенсионную систему Республики.

Динамика размеров средней заработной платы и среднего размера пенсионных выплат также дает возможность говорить о развитии накопительной пенсионной части (рис. 4). По состоянию на 01.01.2017 г. средняя з/п по г. Донецку (ДНР) составляет 7950,0 руб., что на 17% больше в сравнении с 2015 г. и почти на 60% больше, чем в 2014 г. Средний размер пенсий увеличился на 12%.

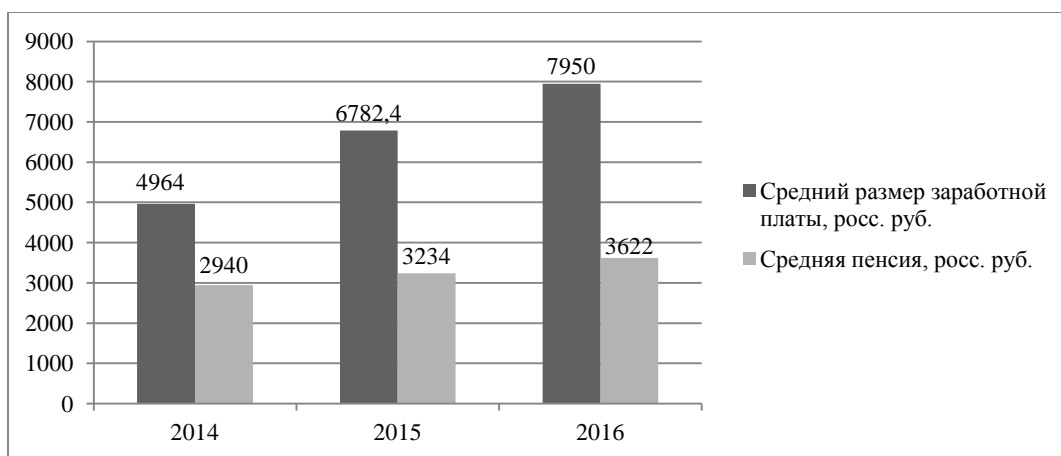


Рис. 4. Динамика уровня средней заработной платы и средней пенсии в ДНР

Однако на данном этапе неспособность государственной системы пенсионного, социального обеспечения удовлетворить потребности общества, отсутствие на рынке надежного инвестиционного механизма и развитой рыночной инфраструктуры, появление альтернативных, дополнительных к государственной системе форм социального обеспечения в странах ближнего зарубежья – это все причины, которые обуславливают внесение изменений в прежнюю систему пенсионного обеспечения. Негосударственные пенсионные фонды способствуют нивелированию негативных социальных последствий рыночных преобразований, появлению у населения возможности выбора альтернативных способов социальной защиты в случае сокращения доходов после прекращения трудовой деятельности или наступления страхового случая.

В развитых странах негосударственные социальные фонды представляют собой неотъемлемую часть системы пенсионного и социального обеспечения, эффективное функционирование которой подтверждает необходимость реализации ее потенциала в современных условиях. С целью стимулирования населения к активному управлению своей пенсией государство может использовать такое направление деятельности негосударственных пенсионных фондов, как система софинансирования пенсии. Суть системы заключается в

формировании пенсионных накоплений населения путём уплаты дополнительных (к обязательным) страховых взносов гражданина на накопительную часть своей будущей трудовой пенсии и такой же суммы страховых взносов (софинансирования) государства, а также взносов организаций-работодателей (при желании работодателя) [11].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, за счет государственных фондов целевого назначения государство выполняет лишь основные функции, а вспомогательные и дополнительные, а также функции сугубо коммерческого характера выполняются производственными и общественными структурами, при этом государство может частично финансово поддерживать эти структуры. Негосударственные социальные фонды являются одной из таких структур. Негосударственные пенсионные фонды также являются необходимым инструментом финансового рынка. Поскольку действующая система Пенсионного фонда ДНР не способна удовлетворить потребности населения в достойном пенсионном обеспечении, актуальным вопросом становится развитие негосударственных пенсионных фондов, которые могут стать оптимальным вариантом решения проблемы в Республике, поэтому изучение данного направления может быть основой для дальнейших исследований.

Список использованных источников

1. Петрушевская В.В. Финансы: учебно-методическое пособие / В.В. Петрушевская, Н.А. Одинцова, А.В. Нестерова. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонГУУ», 2016. – 339 с.
2. Бочарова О.В. Право социального обеспечения: учебное пособие / О.В. Бочарова. – Новочеркасск: ЮРГТУ, 2011. – 152 с.
3. О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации: Федеральный закон от 15.12.2001 г. № 166-ФЗ (ред. от 01.07.2017 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>
4. О страховых пенсиях: Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 400-ФЗ (ред. от 19.12.2016 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>
5. О накопительной пенсии: Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 424-ФЗ (ред. от 23.05.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>
6. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1058-15>
7. Потребительская корзина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>
8. Пенсионный фонд ДНР ответил на часто возникающие вопросы по действующей пенсионной системе // Горловская мозаика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mozaika.dn.ua/news/68626-pensionnyy-fond-dnr-otvetil-na-chasto-voznikayuschie-voprosy-po-deystvuyushey-pensionnoy-sisteme.html>
9. Минимальные зарплаты в регионах России в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosprodunion.ru/mzp/>
10. Минимальная заработная плата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/min/>
11. Орлова Н.В. Негосударственные фонды в сфере социального обеспечения населения России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/disser/90646/a#?page=1>

УДК 336.531.2(479+571)

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ОДИНЦОВА Н.А.,
канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры финансов,
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной
службы при Главе ДНР»
ЧОБОТАРЬ А.А.,
студентка ОУ «Магистр»
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной
службы при Главе ДНР»

В статье рассмотрена сущность инвестиций и их роль в экономике, определена актуальность и необходимость инвестиционной деятельности в Российской Федерации, рассмотрено и проанализировано её современное состояние. Определены факторы, влияющие на инвестиционные процессы, выявлены проблемы и пути их предотвращения.

***Ключевые слова:** экономика; инвестиции; структура инвестиций; прямые иностранные инвестиции; показатели инвестиционной активности.*

The article essence of investments and their role in the economy, defines the relevance and necessity of investment activity in the Russian Federation and its current state is examined and analyzed. Factors influencing investment processes, identified problems and ways to prevent them are identified.

***Keywords:** economy; investment; investment structure; direct foreign investments; indicators of investment activity.*

Постановка проблемы. В экономике страны и в её эффективном функционировании существенную роль играет инвестиционная политика как на макро-, так и на микроуровне.

Инвестиционная активность достигается за счёт реализуемых объёмов инвестиционных ресурсов, а также оптимального их использования в материально-производственной и социальной сфере.

На сегодняшний день состояние экономики Российской Федерации характеризуется ухудшением финансового положения.

Данный кризис сказывается, в первую очередь, на социальной сфере страны, что вызывает общественную напряжённость населения. В предотвращении такой ситуации, инвестиции являются одним из главных методов, предназначение которых заключается в поднятии и развитии производства и улучшении его показателей на технологическом уровне.

Анализ последних исследований и публикаций. Современные процессы развития инвестиционной политики в Российской Федерации исследовали такие экономисты, как: К.П. Янковский, Л.С. Волинурова, О.Б. Козакова, Э.И. Исхакова и другие, работы которых посвящены определению сущности инвестиций и инвестиционной деятельности в условиях глобализации, а также в международных кредитных и финансовых отношениях.

В то же время высокая динамичность прямых иностранных инвестиций, внутренних инвестиций страны и возрастающая их роль в развитии экономики вызывает необходимость дальнейшего исследования и анализа как инвестиционной сферы в целом, так и отдельных её элементов.

Актуальность. Развитие общества и отдельных хозяйствующих субъектов базируется на расширенном воспроизводстве материальных ценностей, которое обеспечивает рост национального имущества и соответствующего дохода.

Одним из основных элементов, который обеспечивает данный рост, является инвестиционная деятельность, а наряду с которой и практические действия, направленные на реализацию запланированных инвестиций.

Именно инвестиционной деятельности отводится ключевая роль в процессе проведения крупномасштабных преобразований в политической, экономической и социальной сферах, которые направлены на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста.

Экономическая природа инвестиций состоит в опосредовании отношений, которые возникают между участниками инвестиционных процессов, по поводу формирования и дальнейшего использования инвестиционных ресурсов с целью совершенствования производства. Поэтому инвестиции, являясь экономической категорией, выполняют ряд важных функций, без которых невозможно развитие экономики.

Целью статьи является определение сущности инвестиций и их роли в экономике, и анализ современного состояния инвестиционной деятельности в Российской Федерации.

Изложение основного материала исследования. Термин «инвестиции» для российской экономики является относительно новым, который с латинского слова «investire» означает «обладать».

Инвестиции определяются как долгосрочные капитальные вложения в отдельные отрасли экономики [1].

После происходящих рыночных преобразований в Российской Федерации изменилось содержание категории «инвестиции», закреплённое законодательством.

Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта (из Федерального закона от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»).

А инвестиционная деятельность в этом законе определяется как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [2].

Инвестиции подразумевают совокупность затрат, которые реализуются как целенаправленное вложение капитала в разные отрасли и сферы экономики на определённый срок для достижения как личных целей инвестора (получение прибыли), так и социального эффекта.

Выделяют три основные группы инвестиций:

- реальные (чаще всего это вложение денежных средств, направленных на развитие предприятия или реализацию проекта);
- портфельные (вложения осуществляются одновременно в разные направления, которые формируются в единый пакет, чем минимизируют риски потерь инвестора; например, покупка акций нескольких компаний, но с разными видами деятельности);
- нематериальные (приобретение собственности, которая отличается интеллектуальными особенностями).

Динамика развития экономики прямо зависит от уровня инвестирования, что объясняет отнесение главной роли инвестиционной деятельности. Так, от изменения количества средств, которые являются привлечёнными, зависит:

- перспектива развития различных отраслей;
- количество и качество рабочих мест;
- общий уровень производства [3].

На осуществление инвестиционной деятельности влияет многообразная совокупность факторов, которые ограничивают функциональность субъектов хозяйствования в этом направлении. В свою очередь действие этих факторов зависит от ситуации, которая складывается на экономическом и политическом уровне страны (рис. 1).

Из диаграммы видно, что за все три года (2014-2016) на большую часть организаций более всего воздействовал фактор высокого уровня инфляции страны, но одновременно с этим он имеет тенденцию спада. С 2014 года влияние данного фактора снизилось на 7% организаций.

Также за весь период практически на одном уровне находился фактор недостатка собственных финансовых средств, и в 2016 году ограничил инвестиционную активность 61% организаций.

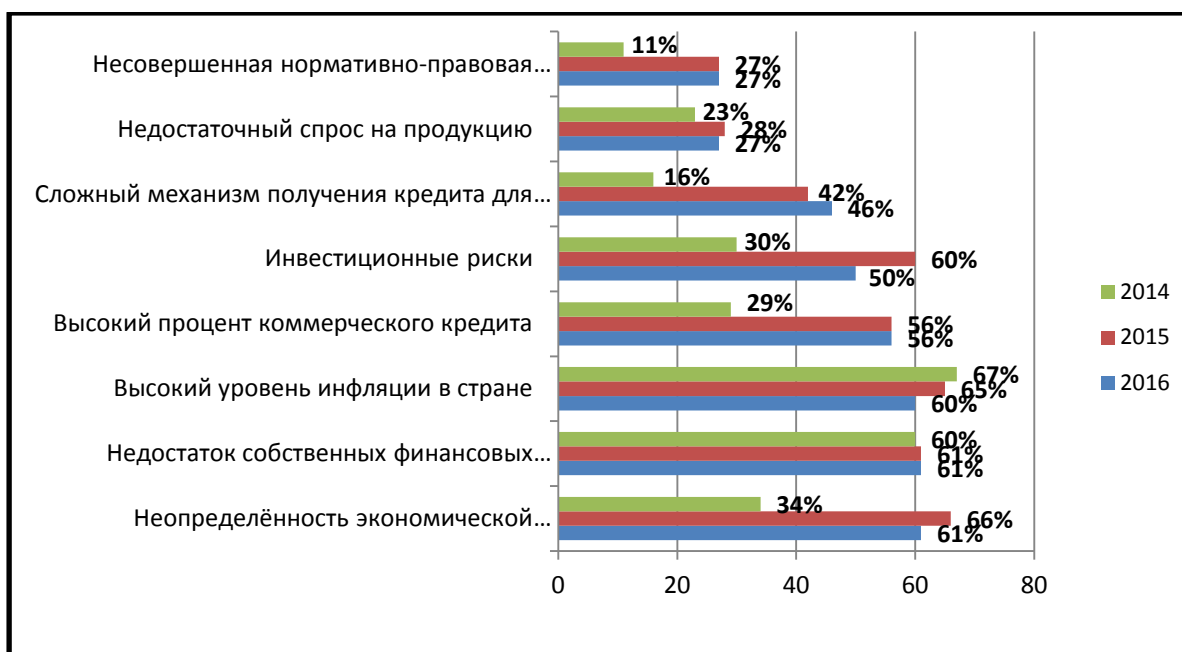


Рис. 1. Распределение организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, в процентах от общего числа организаций

В 2016 году, кроме вышесказанных, стоит отметить значительное влияние и таких факторов, как:

- сложный механизм получения кредита для реализации инвестиционных проектов;
- инвестиционные риски;
- высокий процент коммерческого кредита;
- неопределённость экономической ситуации в стране [4].

Изменения происходили и в объёме прямых иностранных инвестиций Российской Федерации как в страну, так и за границу (табл. 1).

Таблица 1

Прямые инвестиции Российской Федерации, млн долл. США

	2014 г.	2015 г.	На III кв. 2016 г.
За границу:	57 082	22 188	17 162
банки	1 882	1 732	2 726
прочие секторы	55 200	20 454	14 436
В Россию:	22 031	6 478	11 184
банки	4 394	563	629
прочие секторы	17 637	5 916	10 555

Приведённые в таблице данные показывают, что прямые иностранные инвестиции за границу с 2014 года сократились и на третий квартал 2016 года. Они составили 17 162 млн долл. США, 84% из которых занимают инвестиции в прочие секторы зарубежных стран.

Причиной данного снижения является непогашение сумм предоставленных инвестиций, в чём негативную и главную роль сыграли санкции против России.

Что касается прямого инвестирования российской экономики, то в 2015 году его объём значительно сократился – на 6 478 млн долл. США. Также наблюдается то, что на конец 2016 года ситуация улучшалась, но не имея результатов на четвёртый квартал, судить об общей сложившейся картине неразумно, так как экономика страны сейчас не находится в состоянии стабильности [5].

Одно из главных мест во внутренних инвестициях страны занимают инвестиции в основной капитал, которые также имеют негативную тенденцию (рис. 2).

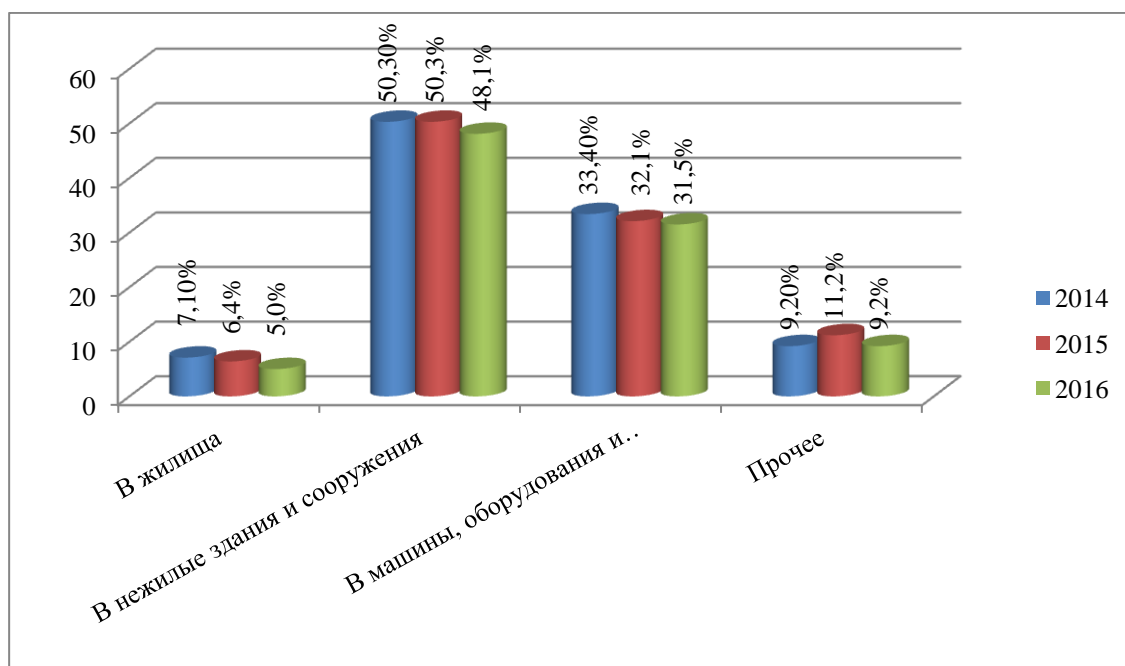


Рис. 2. Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов, на III квартал 2014-2016 гг., %

Инвестиции в жилища, в нежилые здания и сооружения, а также в машины, оборудование и транспортные средства за указанный период снижались, и соответственно составили: 5,0%; 48,1%; 31,5% [6].

Причиной сокращения масштабов инвестиционно-строительной деятельности является период адаптации хозяйствующих субъектов к сложившейся на тот момент ситуации в экономике. Малые предприятия отреагировали на такую экономическую ситуацию резким свёртыванием строительной деятельности.

Такое снижение обосновывается также коррекцией цен на продукцию инвестиционного назначения, что повлияло на перераспределение инвестиционных средств по видам основных фондов. После повышения цен на машины и оборудования инвестиционного назначения на 20,1% и услуги строительства на 4,1% в 2015 году, в июне 2016 года, относительно декабря предыдущего года, индексы цен составили 102,3 и 102,0 соответственно.

Также одной из причин ухудшения ситуации во внутренних инвестициях страны являются приватизационные процессы, которые вызваны стихийным изменением экономической ситуации, что повлекло за собой накопление частного капитала, из-за чего сократилось количество основных и оборотных фондов предприятий [7].

Спад в промышленном производстве привёл к недостатку инвестиций не только в различных сферах экономики, но и в социальной сфере. В связи с этим последовали малоэффективные долгосрочные проекты, которые были практически нереализуемы в условиях нестабильности и риска снижения качества контроля над инвестиционными проектами.

В предотвращении данной проблемы целесообразным было бы применение таких мер:

- выведение предприятий на новый уровень взаимоотношения с внешней средой, в который включается улучшение отношений с региональными органами власти;
- качественная политика координирования структурных подразделений организации в достижении общих целей в реализации инвестиционного проекта;
- тщательная разработка обоснованных прогнозов в деятельности предприятия с максимально доступным учётом любых непредсказуемых изменений внутреннего и внешнего характера.

Что касается инвестиционного климата страны в целом, то он будет улучшаться параллельно с улучшением экономико-политического состояния, что, в свою очередь, будет способствовать повышению инвестиционной активности частных отечественных и иностранных инвесторов.

Непосредственно адаптацией и поддержанием в данных условиях на достаточном уровне инвестиционных показателей занимается Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), капитал которого составляет около 10 млрд долл., и который с первых лет своего существования вместе с партнёрами-инвесторами вложил в экономику России более 750 млрд долл. [8].

России на данный момент необходимы прямые частные инвестиции, причём это не просто капитал, а «умные» инвестиции, то есть вложения, которые сопровождаются передачей технологий, а также созданием новых высокотехнологичных и хорошо оплачиваемых рабочих мест.

Для привлечения иностранных инвестиций государству необходимо ужесточить механизм борьбы с коррупцией, заботиться о повышении общего имиджа и международного рейтинга страны, признание зарубежными экспертами благоприятности климата инвестиционной сферы страны [9].

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Инвестиции в экономике Российской Федерации играют важную роль в модернизации всех процессов жизнедеятельности посредством научно-технического прогресса.

Необходимо рассматривать различные сценарии дальнейшего экономического развития и анализировать реализацию каждого варианта проводимых преобразований в экономике Российской Федерации.

Создание в России благоприятного инвестиционного климата и условий для трансформации сбережений в инвестиции, построение эффективной модели функционирования финансовых рынков и передвижение капитала в реальный сектор экономики должны рассматриваться как необходимые мероприятия, позволяющие переломить негативные тенденции развития экономики Российской Федерации.

Обоснование современного состояния инвестиционной деятельности показывает её зависимость от внешних изменений и последствия от вовремя неразрешённых проблем, которые повлекли за собой ухудшение экономики в целом.

Дальнейшие разработки будут направлены на дополнительное выявление и применение эффективных мер, необходимых для быстрого реагирования инвестиционных процессов на резкие внешнеэкономические изменения и адаптацию в их условиях.

Список использованных источников

1. Инвестиции: учебник / под ред. К.П. Янковского. – СПб.: Питер. – 2015. – 368 с.
2. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/fz_1999_N39_red_24_07_2007
3. Инвестирование. Управление инвестиционными процессами инновационной экономики: учебно-методическое пособие для подготовки магистров по направлению «Экономика» / под ред. Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова, Э.И. Исхакова. – БАГСУ: Уфа, 2014. – 295 с.
4. Инвестиции. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/
5. Статистика внешнего сектора. Прямые инвестиции. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>
6. Инвестиционная активность. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/e9f552ee-c11b-4faa-8be3-eb0ff751ab90/monitor_1-11.pdf?MOD=AJPERES
7. Экономическое развитие России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iep.ru/files/text/RED/2016/Russian_Economic_Developments_9_2016.pdf
8. Инвестиции в России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wikifinances.ru/investicii-v-rossii/>
9. Вукович Г.Г. Инвестиционный климат РФ / Г.Г. Вукович // Инвестиционная деятельность. – 2015. – № 3. – С. 61-66.

УДК 330.46

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ**ОМЕЛЬЯНОВИЧ Л.А.,****д-р экон. наук, профессор****кафедры финансов****ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского»;****СТЕШЕНКО И.В.,****канд. экон. наук, доцент кафедры информационных технологий****ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе ДНР»**

На основании анализа новых тенденций развития мировой денежной системы автором сделано предположение, что цифровые деньги представляют собой валюту будущего и возможности её огромны. Показаны основные виды криптовалют, преимущества биткоина и других криптовалют перед мировыми валютами, основные способы получения биткоинов, функции биткоина, предложена схема будущей денежной системы, основанная на криптовалютах.

Ключевые слова: денежная система; криптовалюты; биткойн; блокчейн.

Based on the analysis of new trends in the global monetary system the author made an assumption that digital money represents the currency of the future and the possibility of its huge. Shows the main types of cryptocurrencies, the benefits of bitcoin and other crypto currency to the world currency main ways of getting bitcoins, bitcoin functions, the proposed scheme of future monetary system based on cryptocurrency.

Keywords: monetary system; crypto currencies; bitcoin; blockchain.

Постановка проблемы. В последнее время мировую финансовую систему постоянно сотрясают кризисы. В подтверждение этому директор-распорядитель Международного валютного фонда Кристин Лагард отметила непредсказуемость кризисов денежной системы. Поэтому призвала министров финансов и директивные органы быть осторожными и заранее готовиться к наступлению кризиса в денежной мировой системе.

Из-за частых мировых финансовых кризисов, недоверия к национальным валютам, потребности проводить транзакции на расстоянии с небольшой комиссией у людей возникла потребность в создании новой платёжной денежной системы, которая не имела бы аналогов в мире и работала бы только на математических вычислениях. Так в 2009 году в мировой денежной системе появились криптовалюты.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в решение данной проблемы внесли следующие учёные. Марк Андрессен – разработчик первого графического интернет-браузера NCSA Mosaic. Он считает, что биткойн является новым революционным шагом в области информационно-коммуникационных технологий, который базируется на двадцатилетнем опыте исследований криптографических валют и сорока годах работы в области криптографии тысяч исследователей по всему миру. Дэвид Чаум, Стефан Брэндс – предложили первые протоколы «электронной наличности». Адам Бак – для противодействия отправке спама и DoS-атакам впервые предложил технологию Hashcash, которая основана на системе доказательства. В дальнейшем похожая система в другой реализации стала частью технологии создания новых блоков в биткойн базе. Вэй Дай – описал идеи криптовалюты «b-money» в рассылке шифропанков. Ник Сабо – описал идеи криптовалюты «b-money» для «bit-gold». Хэл Финни – построил практическую реализацию связки цепочек хеш-блоков для технологии Hashcash на базе чипа для шифрования IBM в рамках спецификации TRM.

Хэл Финни стал вторым участником сети Биткойн. Сатоси Накамото – опубликовал файл с описанием протокола и принципа работы платёжной денежной системы в виде одноранговой сети. Стал первым участником сети Биткойн [1].

Цель статьи – исследовать новые тенденции и перспективы развития мировой денежной системы.

Изложение основного материала исследования. Слово криптовалюта впервые появилась в статье «Crypto currency» – «Криптографическая валюта» в 2011 году в журнале Forbes. Как написано в Википедии, криптовалюта – это цифровые счётные единицы, учёт которых децентрализован. Функционирование данных систем происходит при помощи распределённой компьютерной сети. Информация о транзакциях не подлежит шифрованию и предоставляется в открытом виде для пользователя. Элементы криптографии используются для обеспечения неизменности базы цепочки блоков транзакций (цифровая подпись на основе системы с открытым ключом, последовательное хеширование) [2].

Правительство Японии 1 апреля 2017 года впервые легализовало биткойны в качестве платёжного денежного средства. И с этого времени начался резкий скачок интереса к криптовалюте. В Японии покупают биткойны как товар, с которого не берут обязательный восьми процентный потребительский налог. Так же компьютерный вирус подверг атаке крупные государственные и коммерческие структуры РФ, в том числе МВД и Сбербанк, требовал выплатить деньги в биткойнах. Интерес к биткойну подтолкнули президентские выборы во Франции. Французский политик Марин Ле Пен поддержала возрождение французской валюты, тем самым вызвала обеспокоенность в кругах власти. За несколько дней до второго тура президентских выборов председатель Банка Франции Франсуа Виллеруа де Гало заявил, что подобные предложения могут поставить под сомнение доверие к французской валюте. И после такого заявления французы быстро начали покупать биткойны. Это было уже не первый раз, когда евроскептики увеличивали спрос на криптовалюты. Резкое увеличение покупки биткойнов было зафиксировано в Великобритании сразу после референдума о выходе страны из Евросоюза. Экономическая программа президента США Дональда Трампа, которая основывается на ускорении реиндустриализации США, предусматривает в качестве эффективной меры для достижения этой цели ослабление курса доллара к другим мировым валютам. Процессы девальвации в той или иной степени могут угрожать любой валюте мира – отмечает основатель и президент российского Национального фонда развития криптовалют Игорь Чепкасов. Выступления Дональда Трампа перед Конгрессом и комментарии Федеральной Резервной Системы о том, что денежная система испытывает некоторую нервозность и непонимание, откуда у властей США возьмутся огромные деньги, необходимые для серьёзных вложений в американскую экономику, тоже могут существенно повлиять на курс американского доллара и всех мировых валют. На этом фоне инвесторы обратили своё внимание на альтернативные инструменты, причём биткойн был на первом месте. Инвесторы видят в криптовалютах тихие, спокойные места, в том числе в процессах налогового обложения [3].

Рост спроса на криптовалюты является признаком перенакопления капитала, который больше не находит себе выгодного применения в своих традиционных сферах. Причина интереса к криптовалютам заключается в избытке ликвидности на мировых финансовых рынках – отметил руководитель Координационного совета РСРП по СКФО Владимир Гурьянов [3].

Отличие криптовалюты от электронных денег можно выразить в следующем. Электронные деньги хранятся на банковской карте или электронном кошельке платёжных систем. Для того чтобы электронные деньги появились на счету, они должны быть отправлены на него через банк или терминал. Криптовалюта создаётся компьютером, передаётся через Интернет и она не связана с валютой другой страны.

Блокчейн – неотъемлемая часть криптовалют. Блокчейн в переводе с английского обозначает цепочка блоков. За счёт блокчейнов обеспечивается прозрачность транзакций внутри любой системы peer-to-peer платежей. Своё название система получила за счёт того, что транзакции присоединяются друг к другу, образуя длинную цепочку информации. Можно отследить жизненный цикл любой виртуальной криптовалюты со дня её появления. Подобные системы существуют у каждого банка. Однако если банковскую защиту можно преодолеть, что неоднократно делают хакеры, то с блокчейнами это совершенно невозможно. Копии о транзакциях хранятся на всех компьютерах, участвующих в криптосистеме. Внутри цепочки блоков защищены ключами. Ключ – это

последовательность букв и цифр длиной до нескольких миллионов символов. Подобрать и угадать ключи совершенно невозможно. Чем больше людей использует криптовалюту, тем надёжнее она защищена [4].

На мировых денежных рынках существуют основные виды криптовалют [5]:

1. Bitcoin (BTC) – появилась криптовалюта в 2009 году. Разработчиком является скрытая группа программистов, которая называется Сатоши Накамото. В Интернете они оставили свободный код своей программы, тем самым положили начало развития всех остальных криптовалют. Эмиссия составляет двадцать один миллион.

2. Ethereum (ETH) – появился в 2015 году. Сразу стала популярной и дорогой. Разработчик россиянин Виталий Бутерин. Выпуск не ограничен.

3. Litecoin (LTC, 31\$ – 06.2017г.) – была создана в 2011 году программистом Чарли Ли, который ранее работал в компании Google. Эмиссия ограничена 84 миллионами.

4. Zcash.

5. Dash.

В настоящее время самой популярной криптовалютой является биткоин (bitcoin, btc, бтк, биткоин) – это новое поколение цифровой валюты, созданной программой в сети Интернет, никто её не контролирует, эмиссия валюты происходит из-за работы компьютеров по всему миру [6]. Биткоин происходит от двух английских слов: «бит» – минимальная единица информации и «коин» – монета. Разработчиком была создана не только программа создания биткоина, но и электронный кошелек для пользователя, на котором можно хранить и проводить транзакции.

За биткоины можно покупать всё, что угодно в Интернете. Но наиболее важное отличие биткоина от всех остальных форм существующих на сегодняшний момент денег – это децентрализация. На данный момент ни одно учреждение в мире не контролирует биткоин. Он не выпускается Центральным банком. Банки могут напечатать много денег, чтобы покрыть государственный долг, тем самым обесценивая свою валюту. Эмиссия биткоинов возможна только в цифровом виде. Любой человек может начать получать или майнить биткоины в любое время. Майнинг биткоинов происходит путём использования вычислительных мощностей компьютера в распределённой сети. При переводе биткоинов, транзакции обрабатываются вычислительной сетью, превращая биткоин в самостоятельную цифровую денежную платёжную систему.

В программе биткоина есть ограничение, добыть можно 21 миллион биткоинов. Он может делиться на более мелкие части. Один сатоши – это 0,00000001 btc биткоинов.

Национальные валюты стран раньше обеспечивались золотом или серебром, сейчас ВВП, биткоин не обеспечен ничем. Любой человек во всём мире может запустить программу по добыче биткоинов у себя дома на компьютере. Исходная программа опубликована в открытом виде в Интернете и каждый может посмотреть, как она работает.

Разработчик программы биткоин называет себя Satoshi Nakamoto. Он предложил новую электронную, денежную платёжную систему, основанную на математических вычислениях. Идея состояла в том, чтобы произвести обмен монетами без любой центральной власти, в электронном виде, мгновенно, с наименьшими издержками.

Преимущества биткоина и других криптовалют перед мировыми валютами:

1. Децентрализация. Центральный орган власти не может контролировать сеть. Сеть распределена среди всех участников. Каждый компьютер, создающий биткоины, является участником этой системы. Это означает, что никакой центральный орган власти не может диктовать правила владельцам биткоинов. Даже если какая-то часть сети уйдёт в офлайн, платёжная система продолжит работать стабильно.

2. Простота в использовании. Для открытия расчётного счёта для фирмы в банках необходимо огромное количество времени, документов. В течение пяти минут создаётся биткоин кошелек в Интернете и сразу можно начать им пользоваться.

3. Анонимность. Он полностью анонимен и прозрачен. Можно создавать большое количество биткоин адресов без любой другой информации.

4. Прозрачность. Биткоин хранит всю историю транзакций. Это последовательная цепочка блоков или блокчейн. Цепочка блоков знает всё. Поэтому если публично используется биткоин адрес, то любой желающий может посмотреть, сколько на счету биткоинов. Если не известен адрес, то никто никогда не узнает, кому он принадлежит. Для полной анонимности обычно используют один биткоин адрес для одной транзакции.

5. Комиссия отсутствует. Если банк берёт комиссию за любой перевод денег, то биткоин – нет.

6. Скорость перевода. За одну-две минуты после того, как биткоин сеть обработает платёж, можно отправить деньги куда и кому угодно. Время перевода денег банком составляет один-два дня.

7. Безотзывные транзакции. После отправки биткоина любому адресату вернуть их невозможно, если получатель сам не захочет сделать это.

8. Защищённость – невозможно копировать или подделать.

9. Не подвержен инфляции.

10. Открытость программы. Любой человек может создать биткоины самостоятельно.

Основные способы получения биткоинов:

1. Купить на биткоин биржах: Exmo, Yobit, Livecoin. BTC-E – самая старая биржа, работающая с рублями. Имеет самые большие объёмы торгов среди русских биткоин бирж. После взлома в 2012 году все украденные средства были возвращены пользователям. Для регистрации на бирже криптовалюты необходимо ввести и подтвердить свою электронную почту, логин и пароль. Депозиты в рублях можно создавать через следующие платёжные системы: Яндекс деньги, QIWI, Moneta.ru, ОКРАУ. Депозиты в долларах можно делать через PerfectMoney, ОКРАУ, MoneyPolo, QIWI, Moneta.ru, Accentpay, International Wire Transfer, Ecoin, Epese.

2. Автоматические биткоин обменники. Vaksman – он-лайн обменник. Работает 24/7. Возможность купить и продать биткоин в QIWI, Сбербанк, Альфа Банк, Тинькофф Банк, Газпромбанк, Payeer, ОКРАУ. Работают с Ethereum, Litecoin и BTC-E кодом. Xchange – биткоин обменник работает круглосуточно. Возможность купить/продать биткоин в QIWI, Сбербанк, Яндекс деньги, ВТБ24, Газпромбанк, Альфа банк. ProstoCash – можно купить и продать Bitcoin, Qiwi, Payeer, Perfect Money, ADVCash. Круглосуточная работа. Все операции проводятся в полуавтоматическом режиме и контролируются менеджерами. Для обмена биткоинами необходимо минимум личных данных.

3. Майнинг – получение биткоинов с помощью программы на компьютере. Но на обычном ПК много биткоинов не заработать, поэтому различные сайты предлагают покупку «ферм», специальное программное обеспечение и оборудование.

4. Облачный майнинг – сервисы облачного майнинга предлагают покупать и продавать их вычислительную мощность в виде Gh/s. Они создают биткоины, только необходимо производить оплату за расходуюмую мощность.

5. Кран – это электронный ресурс. После регистрации на хостинге и создания доменного имени нужно загрузить скачанный скрипт. Для этого используется диспетчер файлов, который находится в личном кабинете на сайте хостинга.

Биткоин обладает теми же функциями, что и валюты разных стран.

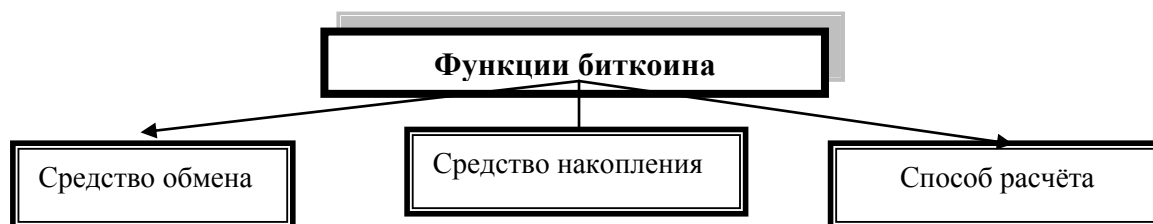


Рис. 1. Функции биткоина

В начале создания биткоинов финансовые регуляторы и банковские учреждения воспринимали блокчейн и биткоин с недоверием. Однако в кратчайшие сроки популярность криптовалюты быстро возросла и стала вызывать опасение у сильных мира сего. Если в начале создания биткоины торговались по 10 центов, то к концу 2013 года их стоимость достигла тысячи долларов, то есть возможная прибыль могла составить миллион процентов, а в настоящее время побил рекорд 10000 долларов. На протяжении своего создания биткоин то сильно падал, то поднимался, но даже с учётом этого криптовалюта подорожала в сотни раз. Аналогичным образом выросли и объёмы её оборота. В то же время власти разных стран мира начали понимать, что бороться с криптовалютами бессмысленно и стали предпринимать попытки ввести работу блокчейна в правовое поле. Практика на этот счёт существует разная. Например, в Японии биткоины

допущены к обращению как платёжные средства. В России виртуальные деньги находятся в двойственном положении. Они, с одной стороны, не разрешены, но и прямого запрета нет, хотя Минфин продвигает такую идею [7].

В сентябре 2015 года в Нью-Йорке 42 ведущих банка мира объединились в консорциум, называемый стартапом R3. Цель – изучение технологии блокчейн для последующей адаптации её в современную финансовую систему. В консорциуме R3 считают, что возможности новой системы безграничны.

Центральные банки Англии и Канады изучают возможность введения электронной валюты, что может радикальным образом изменить существующую денежную систему. «Банки просто не могут конкурировать с цифровыми деньгами», – констатировал руководитель подразделения по центральным банкам в МВФ Питер Стелла [8].

Банк Англии создал консорциум из 50 финансовых учреждений, которые полностью перестраивают модель бизнеса по технологии blockchain [9].

Банк Швеции, Риксбанк, заявил о создании своей национальной цифровой валюты из-за того, что жители страны стали всё меньше пользоваться наличными деньгами.

В августе 2016 года крупнейшие международные банки – UBS, Deutsche Bank, Santander, Bank of New York Mellon и ICAP также заявили о создании новой цифровой валюты. Эта система позволяет произвести расчёт за ценные бумаги, не ожидая завершения перевода денег. Они будут проводить сделки в цифровой валюте, а затем конвертировать её в традиционные деньги в Центробанках [10].

22 крупнейших мировых банка присоединились к проекту международной банковской сети обмена сообщениями SWIFT по тестированию технологии блокчейн. Это позволит проанализировать эффективность применения технологии блокчейн для проведения операций по международным корреспондентским счетам в режиме реального времени. К новому проекту присоединились ABN Amro, Absa, BBVA, Banco Santander, China Construction Bank, China Minsheng Banking, Commerzbank, Deutsche Bank, Erste Group Bank, FirstRand Bank, Intesa Sanpaolo, JPMorgan Chase, Lloyds Bank, Mashreq bank, Nedbank, Rabobank, Société Générale, Standard Bank of South Africa, Standard Chartered Bank, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, UniCredit и Westpac. Данный проект является частью масштабной инициативы SWIFT Global Payments Innovation (GPI), которая направлена на изменение системы корреспондентского банкинга на фоне стремительного развития финансовых технологий. В его рамках финансовые учреждения займутся разработкой и тестированием приложения на основе технологии Hyperledger Fabric [11].

1 апреля 2017 года Япония признала биткойн официальным платёжным средством в стране [12].

Главной задачей для Центрального банка России в ближайшие пять лет станет регулирование в сфере финансовых информационных технологий. Об этом заявила председатель Банка России Эльвира Набиуллина. По её словам, дигитализация, перевод информации в цифровую форму, в финансовой сфере создаёт значительный объём рисков, которые будут иметь не финансовую, а именно технологическую природу [13].

Сейчас в отношении криптовалют и блокчейн технологии в мире существует некоторый законодательный вакуум. В связи с этим некоторые компании уже представляют, как использовать эту ситуацию себе на пользу. Так, платёжная система Qiwi разрабатывает свою собственную единицу – битрубль. Если опыт будет успешным, то он может воодушевить и других участников рынка. В результате этого в стране появятся десятки, сотни, а может быть и тысячи мини-центробанков с правом эмиссии.

В настоящее время в Южной Корее началась подготовка новых законодательных актов, призванных ввести в правовое поле операции с криптовалютами [14].

Когда весь мир внедряет в мировую денежную систему новый вид криптовалюты, появляются разные мнения об их дальнейшей судьбе. Так, курс биткоина через десять лет может достичь сто тысяч долларов, на него будет приходиться десять процентов от среднесуточного объёма торгов на валютном рынке США, рыночная капитализация вырастет до 1,75 триллиона долларов. Распространению криптовалют будут способствовать совершенствование систем платежей и переводов – заявил аналитик Saxo Bank Кай ван Петерсен (Kay Van Petersen) [15].

К 2026 году банки исчезнут из-за развития совершенно новой технологии платежей блокчейн, в которой они как посредники при проведении финансовых операций попросту не нужны. Сейчас активно развиваются платформы кредитования peer-to-peer, т.е. выдача

займов без посредника в лице банка или иной кредитной организации, развиваются технологии платежей, основанные на технологии блокчейн – заявил вице-президент Сбербанка Андрей Шаров [9].

Технология блокчейн даёт колоссальные возможности по безопасному обмену информацией. Есть экспертные предложения перевести всю систему регистрации прав, юридических лиц, прав на недвижимость на технологии блокчейн – заявил Глава Сбербанка Герман Греф.

Блокчейн используется как хранилище информации. В нём записываются все движения внутри системы. Технология также может быть внедрена в банковскую деятельность. Блокчейн позволит значительно сократить время на проведение крупных сделок, таких как выдача кредитов на большую сумму, торговля акциями, облигациями и так далее. По оценке испанского инвестиционного фонда Santander InnoVentures, благодаря блокчейну инвесторы сэкономят около 20 миллиардов долларов в год за счёт сокращения сопутствующих, посреднических, нормативных расходов при проведении финансовых операций [9].

Технология блокчейн обладает значительным потенциалом и способна дать мощный дополнительный импульс развитию чистой энергетики [16].

В будущем государство будет терять свою роль. Блокчейн изменит структуру общества, сделав невозможными бюрократию, коррупцию и прочие явления, которые мешают человечеству двигаться вперёд – заявил основатель Innovation and Development Foundation Георги Вашадзе. По его словам, существенные изменения произойдут из-за массового перехода на транзакционную экономику. Коренным образом изменится налоговая система. Не будет ни бухгалтеров, ни аудиторов, ни прочих посредников. Налоги будут сниматься автоматически через транзакции. У государства останется единственная роль – следить за работой системы, чтобы всё чётко функционировало [17].

Схематично будущую денежную систему, основанную на криптовалютах, можно представить на рис. 1.

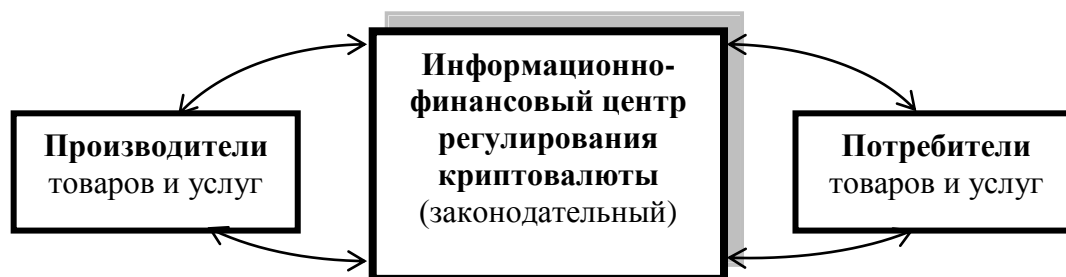


Рис. 1. Денежная система, основанная на криптовалютах

Рассчитаем величину ожидаемой эффективности финансовых учреждений от внедрения криптовалюты на произвольной ограниченной территории за счёт сокращения рабочих мест и общих затрат $\mathcal{E}_{затр}$ (рос. руб.):

$$\mathcal{E}_{затр} = \sum_{n=1}^N (zn \cdot (кл1 - кл2)) + 3 \quad , \quad (1)$$

где zn – среднемесячная зарплата финансового работника;

$кл1$ – количество людей при традиционной занятости;

$кл2$ – количество людей при криптовалютной занятости;

N – общее количество финансовых учреждений;

3 – затраты на содержание разных финансовых учреждений.

Для коммерческих банков и их филиалов 3 – затраты учитывают следующие расходы:

1. Операционные.
2. Процентные.
3. Комиссионные.
4. Прочие операционные расходы.
5. По обеспечению хозяйственной деятельности банка.
6. По оплате труда персонала банка.
7. По уплате налогов.

8. Отчисления в специальные резервы.

9. Прочие расходы.

Рассчитаем величину ожидаемой эффективности финансовых учреждений за счёт сокращения выработки электроэнергии $\mathcal{E}_{\text{э}}$ (рос. руб.):

$$\mathcal{E}_{\text{э}} = \sum_{n=1}^N (K_{\text{эм}1} - K_{\text{эм}2}) \cdot K_c, \quad (2)$$

где $K_{\text{эм}1}$ – количество мВт/час до введения криптовалюты;

$K_{\text{эм}2}$ – количество мВт/час после введения криптовалюты;

K_c – стоимость одного часа эксплуатации;

N – общее количество финансовых учреждений.

Общий эффект от введения криптовалюты \mathcal{E} (рос. руб.) будет рассчитан по формуле:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_{\text{затр}} + \mathcal{E}_{\text{э}}. \quad (3)$$

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Криптовалюты появились в качестве альтернативы общепризнанных мировых валют, не были полностью изолированы от валютного рынка. По мере признания криптовалюты как средства платежа финансовыми властями разных стран будет расти её стоимость, расширяться взаимосвязь с остальным рынком, появится регулирование. Правила регулирования новых цифровых технологий должны быть максимально продуманными и эффективными. По прогнозам специалистов, к 2020 году цена первой криптовалюты – биткоин будет находиться в пределах от пяти до одиннадцати тысяч долларов.

Схемы, позволяющие проводить международные денежные переводы, особенно расцветают в Азии. Япония первая признала биткоин официальным платёжным средством. Власти других стран также начали разрабатывать правовую базу для легализации криптовалюты. Центральные банки разных стран смирились с объективной реальностью и признали биткоин новой цифровой валютой, активно торгуемой во всём мире. Создание криптовалюты является реальностью современного мира.

Развитие криптовалюты влечёт за собой развитие других новых, перспективных технологий в разных сферах деятельности человека. Цифровые деньги – это валюта будущего и возможности её огромны.

Список использованных источников

1. Биткоин. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Биткойн#cite_note-30.
2. Криптовалюта. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Криптовалюта>.
3. Рекорды биткоина предвещают новый мировой финансовый кризис. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://geo-politica.info/rekordy-bitkoina-predveschayut-novyyu-mirovuyu-finansovyyu-krizis.html>.
4. Блокчейн, биткоин, криптовалюта – что такое, в чём различие. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://distantiya.ru/read/blokchejn-bitkoin-kriptovalyuta/>.
5. Что такое криптовалюта и как на ней заработать. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://visinvest.net/chto-takoe-kriptovalyuta-i-kak-na-nej-zarabotat.html>.
6. Что такое биткоин. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://coinspot.io/beginners/chto-takoe-bitcoin/>.
7. Дмитрий Мигунов. Цепи свободы. Новая финансовая революция приведёт к краху мировой банковской системы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lenta.ru/articles/2016/04/07/blockchain/>.
8. Банк Англии порекомендовал мировым ЦБ перейти на собственные биткоины. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/07/20/digital/>.
9. В Сбербанке предсказали исчезновение банков из-за блокчейна. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/04/05/bankblockchain/>.
10. Швеция задумалась о введении цифровой национальной валюты. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/11/16/digitalcurrency/>.

11. К блокчейн-проекту SWIFT присоединились еще 22 крупных банка. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/news/-/405870/k-blokchejn-proektu-swift-prisoedinilis-eshhe-22-krupnyh-banka>.

12. Россия может использовать опыт Японии в вопросе регулирования криптовалют. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forklog.com/rossiya-mozhet-ispolzovat-opyt-yaponii-v-voprose-regulirovaniya-kriptovalyut/>.

13. Банк России: регулирование технологий — одна из приоритетных задач на ближайшие пять лет. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forklog.com/bank-rossii-regulirovanie-tehnologij-odna-iz-prioritetnyh-zadach-na-blizhajshie-pyat-let/>

14. Южная Корея намерена ввести жёсткое регулирование криптовалют. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forklog.com/yuzhnaya-koreya-namerena-vvesti-zhestkoe-regulirovanie-kriptovalyut/>

15. Саксо Банк предрек рост курса биткоина до 100 тысяч долларов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2017/05/31/bitcoin/>.

16. Как технология блокчейн оказывает влияние на развитие чистой энергетики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forklog.com/kak-tehnologiya-blokchejn-okazyvaet-vliyanie-na-razvitie-chistoj-energetiki/>.

17. Итоги BlockchainUA: готово ли общество к децентрализации? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forklog.com/itogi-blockchainua-gotovo-li-obshhestvo-k-decentralizatsii/>.

УДК 35.072.8

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМОЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ПЕТРУШЕВСКАЯ В.В.,
д-р экон. наук, профессор
кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»;
ШИЯНКОВА Ю.В.,
ассистентка кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»

Исследовано законодательство в сфере управления финансовой системой Донецкой Народной Республики. Выявлено отсутствие единого институционального пространства нормативно-правового регулирования финансовой системы в Донецкой Народной Республике. Предложены пути и мероприятия по совершенствованию законодательства в сфере управления финансовой системой Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: финансовая система; финансово-управленческие отношения; правовое регулирование; законотворчество; нормативно-правовая концепция.

The legislation in the sphere of financial system management of Donetsk People's Republic is investigated. The absence of a single institutional space for the regulatory and legal regulation of the financial system in the Donetsk People's Republic is revealed. The ways and the measures to improve legislation in the sphere of financial system management in the Donetsk People's Republic are suggested.

Keywords: financial system; financial and management relations; legal regulation; legislation; normative legal concept.

Постановка проблемы. Финансы являются одной из древнейших и самых стабильных в государственном управлении категорий. С развитием человеческого общества с несметным количеством форм проявления конкретных финансовых отношений формировалась финансовая система государства. Во взаимодействии субъектов государственного управления ДНР финансы являются важным фактором общественного развития, а в дальнейшем должны стать основой для реформирования всей управленческой системы, обеспечивать справедливость и беспристрастность распределения общественного богатства между гражданами и территориальными общинами.

На данный момент ситуация, сложившаяся в сфере нормативно-правового обеспечения управления финансовой системой в ДНР, не в полной мере соответствует потребностям общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Общие аспекты административно-правовых основ управления финансами исследовались в трудах многих учёных, среди которых: С. Бошно, А. Ялбулганов, А. Козырин, Д. Комягин, Р. Артюхин, М. Клишина, А. Пантелеев и другие. Вместе с тем анализ имеющихся научных исследований по проблемам управления финансовой системой свидетельствует об отсутствии единого комплексного подхода к пониманию правовой природы управления государственной финансовой системой.

Кроме того, критический обзор научных работ по управлению финансовой системой показывает, что указанная научная проблема рассматривается в настоящее время в ДНР фрагментарно.

Актуальность исследования. Важным направлением деятельности государства является управление финансами, уровень которого в Донецкой Народной Республике пока не обеспечивает социального развития общества. Поэтому актуальными становятся вопросы исследования механизмов управления финансовой системой.

Чтобы механизмы управления финансовой системой могли играть важную роль в реформировании государственного управления и тем самым выполнить свою миссию по финансовой самостоятельности органов публичной власти, они должны быть нормативно закреплены в Основном законе государства непосредственно или выведены из него Верховным Судом Донецкой Народной Республики. В действующей Конституции ДНР не содержится достаточно предпосылок для этого. Нормативно-правовое закрепление механизма управления финансовой системой ДНР не позволяет в полной мере воспользоваться внутренним потенциалом финансов.

Таким образом, существует необходимость усовершенствования действующей системы управления финансовой системой ДНР путём формирования нормативно-правовой концепции в сфере управления финансовой системой, что обеспечит условия для нормального функционирования общества в целом.

Цель статьи заключается в том, чтобы путём изучения действующего законодательства Донецкой Народной Республики, анализа приоритетных направлений его реализации компетентными субъектами определить нормативно-правовую концепцию в сфере управления финансовой системой ДНР и сформулировать пути её усовершенствования.

Изложение основного материала. В современной литературе исследователи определяют три этапа возникновения права: 1) гносеологический, который отражает процесс возникновения и становления права в форме правосознания; 2) материальный, где право формируется в результате реализации субъективных прав и юридических обязанностей, которые трансформируются в конкретные правоотношения; 3) институциональный, когда право выступает в виде норм, в совокупности образующих систему [1]. Иными словами, содержание понятия законодательства отражает процесс появления права как результата социального развития общества, который берёт начало с определения потребности в нормативном регулировании общественных отношений, создания концепции (идеи, формы) такого регулирования, разработки и принятия правового акта и введения его в действие.

Анализируя специальную деятельность компетентных органов, которая завершает процесс законодательства, вследствие чего приобретает юридическую силу и вступает в действие закон, приведём характеристику проблематики развития законодательства по управлению финансовой системой (УФС) Донецкой Народной Республики, признавая негативные и позитивные тенденции.

Необходимость правовой упорядоченности финансово-управленческих отношений объективно обуславливает регламентацию целей, функций, субъектов, правовых режимов управления финансовой системой в ДНР. Достижение высокого уровня правовой упорядоченности

создаст благоприятные условия для рационального и эффективного управления финансовой системой. Поэтому используем инструментальный подход для формулирования путей оптимизации законодательства о финансовой системе.

Инструментальный подход базируется на следующих положениях: 1) закон является правовым средством; 2) применяя правовые средства для достижения цели, необходимо учитывать социальные, экономические, исторические факторы, следует полагаться не только на формальную логику, но и на общепризнанные правила или финансово-хозяйственную практику; 3) важен контекст (детали конкретной ситуации), умение отойти от устоявшихся традиций, правил, взглядов (неизбежно присутствие альтернативных точек зрения); 4) право должно стремиться к социально-экономическому результату, эффекту. Социальный и экономический эффект должен определяться общественными потребностями; 5) выбор нормативно-правовых средств определяет эффективность управления финансовой системой и зависит от уровня правосознания субъектов [2].

Законодательная и исполнительная власти формируют необходимую иерархию нормативно-правовых актов, выдвигают требования норм права и воплощают их в жизнь, обеспечивают возникновение необходимых правоотношений, гарантируют осуществление прав и обязанностей субъектов и участников общественных отношений. В зависимости от компетенции и статуса органов, которые издают нормативные акты, устанавливается их иерархия. Эта иерархия в полной мере переносится и на сферу УФС. Следует признать, что на систему законодательства влияет воля Народного Совета ДНР. Однако над политической ситуацией превалирует подход, согласно которому устанавливается четкое соподчинение, иерархия, которая закрепляет юридическую силу как нормативных, так и всех других правовых актов. Таким образом, в зависимости от уровня властной иерархии и компетенции субъекта законодательства конкретная правовая норма имеет соответствующую юридическую силу.

В Донецкой Народной Республике установлено иерархию нормативно-правовых актов, которая в полной мере переносится и на сферу управления финансовой системой (рис. 1): 1) Конституция Донецкой Народной Республики; 2) законы, указы и постановления Народного Совета Донецкой Народной Республики; 3) указы и распоряжения Главы Донецкой Народной Республики; 4) подзаконные нормативно-правовые акты органов исполнительной власти – постановления и распоряжения Совета Министров Донецкой Народной Республики, приказы и инструкции министерств, государственных ведомств Донецкой Народной Республики; 5) акты органов местного самоуправления по осуществлению функций, которые им делегированы государственными органами.



Рис. 1. Вертикальная иерархия нормативно-правовых актов в сфере управления финансовой системой Донецкой Народной Республики

Этот перечень структуры республиканского законодательства может дополняться и уточняться. Так, в этот перечень после пункта «Конституция Донецкой Народной Республики» могут быть отнесены международные акты, а пункт четвертый может быть дополнен актами органов государственного управления, которые не отнесены к системе органов исполнительной власти, но наделены полномочиями по законотворчеству в финансовой сфере (Счётная палата Донецкой Народной Республики (на данный момент подготовлен проект Закона Донецкой Народной Республики «О счётной палате» [3]), Центральный Республиканский Банк Донецкой Народной Республики – республиканский орган государственного управления с особым статусом).

В соответствии со ст. 70 Конституции Донецкой Народной Республики [4] исключительно законами Донецкой Народной Республики устанавливаются: Государственный бюджет, бюджеты государственных внебюджетных фондов Донецкой Народной Республики и отчёты об их исполнении; республиканские налоги и сборы, а также порядок их взимания; порядок управления и распоряжения собственностью Донецкой Народной Республики, в том числе долями (паями, акциями) в капиталах хозяйственных обществ, товариществ и предприятий иных организационно-правовых форм; заключение и расторжение международных договоров.

В юридическом смысле закон – это нормативный акт, принимаемый в особом порядке, который имеет после Конституции высшую юридическую силу и направлен на регулирование наиболее важных общественных отношений.

Законотворчество в сфере управления финансовой системой охватывает все характерные особенности процедурной деятельности субъектов управления финансовой системой: разработку документа – нормативно-правового акта (от проекта до принятого нормативно-правового акта), а также введение юридического документа в действие.

На данный момент нормативно-правовая база в сфере управления финансовой системой Донецкой Народной Республики находится в стадии становления. 27 февраля 2015 года был принят Закон «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности» [5], 30 апреля 2015 года принят Закон «Об основах общеобязательного социального страхования» [6]. В январе 2016 года вступил в силу Закон Донецкой Народной Республики «О налоговой системе» [7], представляющий собой базовый нормативный правовой акт, который формирует систему налогов, сборов и обязательных платежей, а также общие принципы налогообложения в Донецкой Народной Республике.

Комитетом по бюджету, финансам и экономической политике совместно с Министерством доходов и сборов Донецкой Народной Республики разработаны проекты таких нормативно-правовых актов:

- Бюджетный Кодекс Донецкой Народной Республики;
- Закон Донецкой Народной Республики «О сборе и учёте единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование»;
- Закон Донецкой Народной Республики «О финансово-экономической полиции».

Нормативно-правовую концепцию в сфере управления финансовой системой составляют и подзаконные нормативно-правовые акты. К ним следует отнести указы и распоряжения Главы Донецкой Народной Республики, постановления Совета Министров Донецкой Народной Республики, акты органов государственного управления и местного самоуправления.

Финансовый интерес является видом общественного интереса и существует всегда, когда речь идёт об имуществе (деньги в том числе), которое является или должно стать собственностью государства и будет использовано для материального обеспечения его функционирования. Этот интерес приобретает новый вектор развития в современном обществе, поскольку происходит развитие во всех отраслях и сферах деятельности ДНР. А это требует постоянного финансирования со стороны государства. Поэтому составляющие нормативно-правовой концепции в сфере управления финансовой системой постоянно меняются, дополняются и обновляются. Этот процесс совершенствования не должен быть хаотичным, бессистемным. Поэтому возникает необходимость переосмысления подходов к формированию законодательства о финансовой системе. Эта проблема является достаточно сложной, учитывая, что финансовая система Донецкой Народной Республики вынуждена функционировать и развиваться в условиях военных действий и кризиса в экономике. Кроме того, специфичным является предмет управления и нормативно-правового регулирования, т.е. финансово-управленческие отношения, особенность которых состоит в следующем:

– одним из участников финансово-управленческих отношений является субъект государственного управления;

– межотраслевой характер финансово-управленческих отношений;

– охват всех сфер государственного управления;

– охват финансовой деятельности всех органов публичной власти.

Нормы Конституции Донецкой Народной Республики должны выполнить системообразующие функции. Они должны стать основополагающими положениями как для финансового, так и для административного права в отношении механизма управления финансовой системой, создания системы органов управления финансами, привлечения к ответственности за правонарушения в финансовой сфере, противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, возвращения активов законным владельцам и тому подобное.

Определяющим для совершенствования нормативно-правового регулирования финансово-управленческих отношений является развитие законодательства и принятие на его основе стратегии развития финансовой системы ДНР (в форме постановления Совета Министров Донецкой Народной Республики), которой предстоит стать подзаконным актом. Этот документ способен объединить правовые нормы, касающиеся финансового аспекта долговременного развития системы государственного управления. Возможна и целесообразна одновременная подготовка и принятие так называемого пакета законов – отдельных нормативных актов о финансовой деятельности Донецкой Народной Республики. При этом одним из условий должно быть наличие системного подхода к его формированию, а именно, создание согласованной системы нормативных актов, корреспондирующих друг другу, и установление приоритетности соответствующего нормативного акта во время его применения. Такой подход требует принятия базовых документов по бюджетной системе и налогообложению, то есть кодифицированных актов (Бюджетный кодекс ДНР, Налоговый кодекс ДНР, Таможенный кодекс ДНР). Только после этого необходимо начать совершенствование подзаконных нормативно-правовых актов, которые должны соответствовать Конституции и законам.

Стратегия развития финансовой системы ДНР по своей структуре должна состоять из общих положений, в которых следует обосновать фундаментальное значение стратегии для обеспечения стабильности финансовой системы, а также общей финансовой безопасности и устойчивого экономического роста в стране. Следует отметить, что принципы и механизмы, которые будут лежать в основе стратегии, станут факторами социально-экономического развития ДНР, с одной стороны, а с другой – эффективным инструментом государственного управления.

Задачами на пути к усовершенствованию нормативно-правовой концепции в сфере управления финансовой системой ДНР являются:

1) конституционное урегулирование принципов и направлений развития в сфере управления финансовой системой;

2) повышение эффективности финансовой системы путём совершенствования нормативно-правовой базы, обеспечения её упорядоченности, стабильности и постепенной систематизации;

3) создание комплекса правовых гарантий для участников финансово-управленческих отношений, механизма неотвратимости наказания за нарушение установленных норм.

Существующая нормативно-правовая база в сфере управления финансовой системой ДНР характеризуется следующими негативными чертами: а) отсутствием базовых документов (кодифицированных актов) по бюджетной системе и налогообложению; б) нестабильностью законодательства, многочисленными изменениями и поправками в действующие законы; в) отсутствием регулирующей функции финансов; г) отсутствием достаточных правовых гарантий для участников финансово-управленческих отношений.

Исследуя процесс создания и развития нормативно-правовой концепции в сфере управления финансовой системой, нецелесообразно её понимание ограничивать только разработкой и принятием законодательных актов. Законодательство, в том числе и Конституция, – не что иное, как инструмент (положительный или отрицательный) в руках людей, которые его применяют (или должны применять). Качество законодательства определённым образом влияет на уровень законности в финансовой сфере. Факты нарушений финансового законодательства имеют место в социально-экономической жизни ДНР. Поэтому повысить уровень законности – это первоочередная задача для разработки успешной стратегии управления финансовой системой ДНР.

Выводы. Правовая база, регламентирующая управление финансовой системой в ДНР, на сегодня не структурирована. Отсутствуют нормы, устанавливающие соответствующие полномочия и взаимосвязи между органами управления финансовой системой. Отсутствуют базовые документы по управлению финансовой системой ДНР: Бюджетный кодекс, Налоговый кодекс, Таможенный кодекс ДНР.

Специфика управления финансовой системой требует соответствующего правового обеспечения в Конституции Донецкой Народной Республики, чёткого определения терминологии, совершенствования организационной структуры и методологических параметров, устранения параллелизма и дублирования полномочий органов управления.

Пути усовершенствования нормативно-правовой концепции в сфере управления финансовой системой Донецкой Народной Республики:

– нормативно-правовые акты, которые составляют основу законодательства в сфере управления финансовой системой ДНР. Вместе с международными нормами должны содержать полную, логично и юридически взвешенную систему процессуальных норм;

– частью развития системы государственного управления должна стать разработка и реализация стратегии развития финансовой системы ДНР.

Список использованных источников

1. Бошно С.В. Правоведение: учебное пособие для неюридических вузов / С.В. Бошно. – М.: Право и закон, 2002. – 416 с.
2. Бреднева В.С. Инструментальная теория права в российском правоведении: в 3-х ч. / В.С. Бреднева // Грамота. – 2015. – № 10. – Ч. III. – С. 32-34.
3. Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики. Проект Закона Донецкой Народной Республики «О счетной палате». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/wp-content/uploads/2015/07/92-D-O-schetnoj-palate.doc>.
4. Конституция Донецкой Народной Республики: принятая на сессии Верховного Совета Донецкой Народной Республики, протокол №1 от 14 мая 2014 года. – Донецк, 2014. – 35 с.
5. Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики. Закон Донецкой Народной Республики «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности» от 27.02.2015 № 14-ИНС (ред. от 19.01.2016). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-buh-i-fin-uchete/>
6. Официальный сайт Министерства труда и социальной политики Донецкой Народной Республики. Закон Донецкой Народной Республики «Об основах общеобязательного социального страхования» от 30.04.2015 № 37-ИНС (ред. от 20.05.2015). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mtspdnr.ru/images/Zakon/Zakon_DNR_Ob_osnovakh_obshcheobyazatel'nogo_sots_2016.pdf
7. Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики. Закон Донецкой Народной Республики «О налоговой системе» от 25.12.2015 № 37-ИНС (ред. от 11.01.2018). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-o-nalogovoj-sisteme-donetskoj-narodnoj-respubliki/>
8. Ялбулганов А.А. Финансовое право России: актуальные проблемы / А.А. Ялбулганов, А.Н. Козырин, Д.Л. Комягин и др. – М.: Academia, 2007. – 288 с.

УДК 330.322-043.83

ПОЛИТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

РУДЕНОК О.Ю.,
канд. экон. наук, доцент
кафедры финансов
ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли
им. Михаила Туган-Барановского»

В статье рассмотрено понимание инвестиционного климата разными авторами, рассматривающими роль государства и политики в его формировании. Выделены факторы, включённые в политическую составляющую инвестиционного климата. Акцентируется внимание на особенностях политического влияния на формирование инвестиционного климата в Донецкой Народной Республике. Сформирована матрица политического влияния на инвестиционный климат.

***Ключевые слова:** инвестиции; инвестиционный климат; политика; политическая стабильность; политические факторы; экономические факторы; правовые факторы; прямые иностранные инвестиции; матрица политического влияния.*

The article considers the understanding of the investment climate by different authors who consider the role of the state and politics in its formation. The factors included in the political component of the investment climate are singled out. Attention is focused on the peculiarities of political influence on the formation of the investment climate in the Donetsk People's Republic. The matrix of political influence on the investment climate has been formed.

***Keywords:** investment; investment climate; politics; political stability; political factors; economic factors; legal factors; foreign direct investment; the matrix of political influence.*

Постановка проблемы. Инвестиции являются одним из важнейших факторов развития экономики любого государства. В последние годы они приобретают ещё большее значение, ведь современные геополитические процессы, проходящие в условиях экономического и политического кризисов порождают необходимость реформирования экономики и формирования благоприятного инвестиционного климата.

Анализ последних исследований и публикаций. Влияние политических процессов на экономическое развитие и, в частности, на инвестиционную деятельность доказано и обосновано такими учёными, как Алимов В.В. [1], Егоров Ю.О. [2], Зубкова Л.Д. [3] и многими другими. Однако динамичность современных инвестиционных процессов и увеличение воздействия политики на инвестирование обуславливает целесообразность проведения дальнейших исследований в данном направлении.

В современных условиях привлечение инвестиций является одним из основных шагов по обеспечению условий выхода из кризиса, роста финансово-экономических показателей, привлечения новейших технологий, обеспечения структурных сдвигов в экономике и, соответственно, роста ВВП страны. На этом пути возникают определённые проблемы, не позволяющие в полной мере обеспечить эффективные условия для осуществления инвестиционной деятельности. В основном предпосылками любых препятствий формирования благоприятного инвестиционного климата является сложившаяся политическая ситуация, её нестабильность, изменение вектора политического развития, несовершенство нормативно-правовой базы в области инвестирования и прочие политические факторы.

Таким образом, *целью данной статьи* является обоснование влияния политики государства на формирование инвестиционного климата и определение конкретных факторов политического воздействия.

Изложение основного материала исследования. Инвестиционная деятельность любого государства формируется под влиянием многих факторов, которые тесно взаимосвязаны друг с другом. Сегодня тенденция взаимозависимости проявляется чрезвычайно отчётливо не только внутри государства, но и в рамках мирового сообщества. Стоит обратить внимание на то, что в особенности ярко это прослеживается во взаимосвязи политических и экономических факторов.

Известно, что политика и экономика одновременно являются платформой для формирования инвестиционного климата государства. Именно поэтому их переплетение и теснота взаимосвязи играют существенную роль в развитии инвестиционной деятельности. Считаем, что политика в достаточной степени опосредуется экономической сферой и экономическими интересами общества. В свою очередь, влияние политики на экономическую жизнь, а в том числе и на инвестиционную деятельность, также существенно и многогранно. Особенно такое воздействие неуклонно возрастает по мере роста геополитического влияния. При этом усложняется структура экономической сферы, увеличиваются её масштабы и обостряются экономические отношения в обществе и между странами.

Обратим внимание на понимание инвестиционного климата разными авторами, рассматривающими роль государства и политики в его формировании. Так, Алимов В.В. отмечает, что инвестиционный климат, главным образом, формируется под влиянием таких внутригосударственных факторов как: гарантии прав собственности; особенности правовой базы и налогообложения; специфика финансового рынка и рынка труда; состояние рыночной инфраструктуры; степень решённости важных проблем, связанных с коррупцией, преступностью, политической стабильностью [1, с. 247].

Зубкова Л.Д. традиционно трактует инвестиционный климат как такой, который обусловлен взаимосвязанным комплексом экономических, организационных, социальных, правовых, политических и прочих факторов, что обуславливают условия инвестиционной деятельности и определяются показателями, формирующими инвестиционной привлекательности и активности [3, с. 15].

По мнению экспертов Всемирного банка, под инвестиционным климатом понимается совокупность индивидуальных для каждого региона факторов, определяющих потенциалы компаний и формирующих у них определённые стимулы к осуществлению эффективного инвестирования, созданию новых рабочих мест и расширению масштабов своей деятельности. При этом делается акцент на том, что центральную роль в формировании инвестиционного климата играют политика и действия органов государственного управления [4, с. 1].

Действительно, в последнее время увеличивается влияние политики на инвестиционную сферу, что обусловлено динамичным развитием экономики под воздействием геополитических процессов и необходимостью государства быстро реагировать и принимать взвешенные решения. Это подтверждается исследованиями, проведёнными экспертами Всемирного банка (рис. 1).

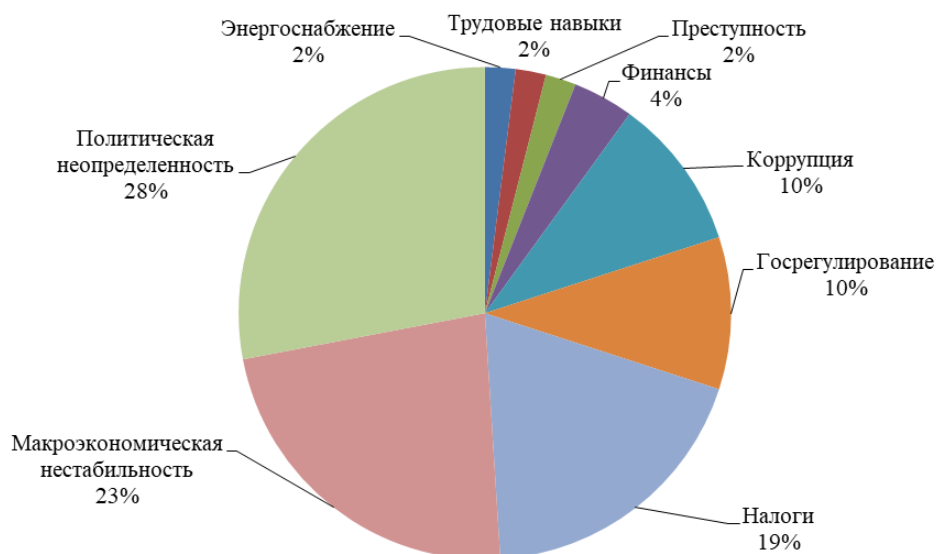


Рис. 1. Доля стран, где компании указали на данную проблему как на основное препятствие в формировании благоприятного инвестиционного климата государства [4, с. 2]

Видим, что политическая неопределённость стоит на первом месте (28%) среди препятствий к формированию благоприятного инвестиционного климата государства, опережая при этом макроэкономическую нестабильность (23%), налоги (19%), госрегулирование (10%) и коррупцию (10%). Естественно, нельзя утверждать, что политические факторы полностью определяют инвестиционный климат государства. Они взаимосвязаны и тесно взаимосвязаны с экономическими, социальными, организационными и прочими, формируя при этом благоприятное или неблагоприятное инвестиционное пространство. Таким образом, считаем целесообразным в политической составляющей инвестиционного климата выделить такие группы факторов, как (рис. 2):

- непосредственно политические;
- экономические;
- правовые.



Рис. 2. Факторы, включённые в политическую составляющую инвестиционного климата

Данная классификация сформирована автором с позиции формирования представлений о политических силах, которые своими решениями, выбранной стратегией экономического развития государства, способами государственного управления воздействуют на макро- и мезоэкономическое развитие, а также на инвестиционные процессы.

К непосредственно политическим факторам, влияющим на формирование благоприятного инвестиционного климата, относим стабильность политической власти; наличие и уровень социальных и политических беспорядков; удовлетворённость потенциальных инвесторов (как физических, так и юридических лиц) политическими решениями; согласие политической элиты; степень демократизации общества и пр.

При этом понимаем, что стабильность и предсказуемость политических сил, и, соответственно, согласие в кругу политической элиты в отношении основных социально-политических и экономических проблем, обеспечит конструктивное взаимодействие исполнительной, законодательной и судебной властей, а также вызовет интерес потенциальных инвесторов в отношении определённых инвестиционных проектов и программ.

В Донецкой Народной Республике именно политические факторы являются определяющими при формировании инвестиционного климата. Причём катализатором политических процессов не всегда является Правительство ДНР. Основными препятствиями

для привлечения инвестиций являются разорванные производственные связи, непрекращающиеся боевые действия и неурегулированный статус государства на международной арене. Всё это представляет высокий риск для потенциальных как внутренних, так и иностранных инвесторов.

Таким образом, чем стабильнее и предсказуемее политическая система, тем важнее становятся экономические критерии при определении инвестиционного климата. Так, полагаем, что среди экономических факторов, действие которых обусловлено проводимой государством политикой и выбранной социально-экономической и инвестиционной стратегией стоит выделить открытость экономики; состояние налогово-бюджетной системы; либерализацию и поощрение внутренних и внешних инвестиций; возможности выхода на международные рынки; заключение международных инвестиционных соглашений; уровень монополизации рынков, барьеры входы на рынок и др. При этом необходимость в действенном влиянии политики на экономику усиливается в кризисные моменты. С этим особенно столкнулись постсоциалистические страны при переходе к рыночной экономике, а также все без исключения государства при выходе из мировых экономических кризисов.

Исследование доли прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мировых потоках в течение 2013-2015 гг. показывает, что отличия между странами, снижение или рост показателей обусловлены, в основном, той политикой, которые ведут государства по отношению к ПИИ (табл. 1).

Таблица 1

**Доля в мировых потоках прямых иностранных инвестиций (ПИИ)
по регионам в 2013-2015 гг., % [5, с. 14]**

Регион	Ввоз ПИИ			Вывоз ПИИ		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Развитые страны	47,7	40,9	54,6	63,0	60,7	72,3
Европа	22,7	24,0	28,6	24,4	23,6	39,1
Северная Америка	19,8	12,9	24,3	27,7	28,2	24,9
Развивающиеся страны	46,4	54,7	43,4	31,2	33,8	25,6
Африка	3,7	4,6	3,1	1,2	1,2	0,8
Азия	30,2	36,6	30,7	27,4	30,2	22,5
Латинская Америка и Карибский бассейн	12,3	13,3	9,5	2,5	2,4	2,2
Океания	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1
Страны с переходной экономикой	5,9	4,4	2,0	5,8	5,5	2,1
Страны со структурно слабой, уязвимой и малой экономикой	3,6	4,3	3,2	1,1	1,1	0,5

В 2015 году глобальный приток ПИИ вырос, демонстрируя при этом значительные расхождения между группами стран и регионами. Снижение ПИИ обусловлено в большей степени снижением сырьевых цен, сокращением спроса со стороны основных торговых партнёров и уменьшением курса национальной валюты стран. В 2015 году упал ввоз ПИИ в странах с переходной экономикой. Приток ПИИ в Содружество Независимых Государств (СНГ) и Грузию также сократился, причиной чему выступили низкие сырьевые цены, снижение конъюнктуры внутренних рынков, изменения в законодательстве, а также прямое и косвенное воздействия ограничительных мер геополитической напряжённости.

То есть можно наблюдать, что в последнее время стираются границы между экономикой и политикой, а инвестиционный климат имеет все более расширяющуюся структуру факторов влияния. Этот факт также отмечает и Президент Российской Федерации в своем послании Федеральному Собранию: «Наша цель – приобрести как можно больше равноправных партнёров – как на Западе, так и на Востоке. Будем расширять своё присутствие в тех регионах, где сейчас набирают силу интеграционные процессы, где не смешивают политику и экономику, а наоборот, снимают барьеры для торговли, для обмена технологиями и инвестициями, для свободного передвижения людей. Повторю, Россия будет открыта для мира, для сотрудничества, для привлечения зарубежных инвестиций, для реализации совместных проектов» [6]. Кроме того Президент обращает внимание на целесообразность тесного взаимодействия государства и бизнеса с целью развития и перспективного будущего

инвестиционного климата стран: «Сейчас важно перенести акцент на качество правоприменения, в партнёрстве с бизнесом содействовать распространению так называемых лучших практик в регионах, использовать для этого национальный рейтинг инвестиционного климата» [6].

В Донецкой Народной Республике стимулирование инвестиционной деятельности входит в число приоритетных государственных задач, реализацией которой занимается Министерство экономического развития ДНР. В настоящее время уже создан инвестиционный портал в помощь потенциальным инвесторам. Кроме того, Министерство:

- разрабатывает программы и организует мероприятия, направленные на развитие инвестиционной деятельности в ДНР;
- проводит мониторинг инвестиционной деятельности в ДНР;
- участвует в реализации государственных инвестиционных программ и программ трансграничного сотрудничества на территории ДНР;
- осуществляет сопровождение и актуализацию инвестиционного Интернет-портала, электронного реестра инвестиционных предложений (проектов), инкубаторов, зон;
- организует проведение рабочих встреч инвесторов с представителями предприятий ДНР и др. [7].

Видим, что политические решения неотделимы от правовых, нормы права как регулируют политические отношения и определяют правила «политической игры», так и очерчивают определённые границы настоящим и потенциальным инвесторам. Среди правовых факторов можно выделить: наличие соответствующей законодательной базы; уровень законности и правопорядка; масштабы преступности и коррупции; концепция национальной безопасности; защита инвестиций и т.д. Справедливым считаем заключение Егорова Ю.О. о том, что неблагоприятный инвестиционный климат в стране, прежде всего, связан с недостаточной проработанностью правовой базы по защите прав и законных интересов инвесторов [2, с. 38].

По мере экономического становления ДНР, всё большая роль отводится государственному регулированию и управлению в сфере экономической и в том числе и инвестиционной деятельности. Соответственно, возникает потребность в правовых директивах государственных органов в отношении деятельности субъектов хозяйственных отношений в тех или иных случаях; создании результативного механизма контроля над соблюдением законодательства; усилении государственного регулирования в экономике; принятии мер по преодолению последствий экономической блокады и снижению степени её осязательности; повышению конкурентоспособности отечественной продукции; обеспечении благосостояния населения. В этой связи Министерством экономического развития проводится существенная работа в области законотворчества. Так, в 2016 году Министерством ДНР разработаны такие нормативные правовые акты, как проекты Законов:

- О системе государственного стратегического планирования;
- О государственно-частном и муниципально-частном партнёрстве;
- О концессиях;
- Об инвестиционной деятельности в Донецкой Народной Республике, осуществляемой в форме капитальных вложений;
- Об иностранных инвестициях;
- О развитии малого и среднего предпринимательства в Донецкой Народной Республике [7].

Политическое влияние на инвестиционный климат осуществляется в условиях существующих политических рисков и сформированного политического имиджа государства. И в зависимости от этого политическое влияние может быть как целенаправленным, так и нецеленаправленным; как положительным, так и отрицательным. Таким образом, можно сформировать матрицу политического влияния на инвестиционный климат (рис. 3).

Пересечения направлений влияния политики на инвестиционный климат создаёт четыре соответствующие зоны: 1 – нецеленаправленное положительное влияние; 2 – нецеленаправленное отрицательное влияние; 3 – целенаправленное положительное влияние; 4 – целенаправленное отрицательное влияние.

Нецеленаправленное влияние происходит через определённые политические решения, не направленные непосредственно на регулирование и стимулирование инвестиционной деятельности, но имеющие на неё как положительный, так и отрицательный эффект.

Политический имидж	Политические риски		
	Направления влияния	положительное	отрицательное
	нецеленаправленное	1	2
целенаправленное	3	4	

Рис. 3. Матрица политического влияния на инвестиционный климат

Целенаправленным политическим влиянием является, как правило, система мер, реализуемая органами государственной власти преимущественно в экономической сфере для оптимизации инвестиционного климата страны. И чем более они отвечают ожиданиям инвесторов, тем эффективнее будет проходить инвестиционный процесс в стране, то есть подобное влияние будет либо положительным, либо отрицательным.

Выводы. Таким образом, первостепенной задачей любого государства является формирование благоприятного инвестиционного климата. Эта проблема может быть решена путём, во-первых, снижения политических рисков инвестирования и сведения роли государства к регулирующей, а, во-вторых, принятием системы инвестиционных стимулирующих мер. Способность государства решить проблему формирования благоприятного инвестиционного климата позволит определить дальнейшие экономические перспективы. При этом важным элементом выработки государственной и региональной политики привлечения инвестиций должен выступать анализ инвестиционного климата государства, что и станет направлением дальнейших научных исследований.

Список использованных источников

1. Алимов В.В. Влияние государственной инвестиционной политики на формирование инвестиционного климата страны / В.В. Алимов // Бизнес в законе. – 2010. – № 3. – С. 247-249.
2. Егоров Ю.О. Влияние региональных факторов на развитие инвестиционного климата / Ю.О. Егоров // Вестник Удмуртского ун-та. Серия «Экономика и право». – 2015. – № 1. – С. 37-43.
3. Зубкова Л.Д. Методы оценки инвестиционного климата региона / Л.Д. Зубкова // Вестник Тюменского государственного ун-та. Социально-экономические и правовые исследования. – 2005. – № 4. – С. 15-21.
4. Доклад Всемирного банка о мировом развитии 2005. Улучшение инвестиционного климата в интересах всех слоёв населения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org>
5. Доклад Всемирного банка о мировых инвестициях за 2016 год. «Гражданство» инвесторов: вызовы политики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org>
6. Послание Путина Федеральному Собранию 04.12.2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rusdialog.ru/news/10775_1417685689
7. Информация об инвестиционной деятельности Министерства экономического развития ДНР. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=26&Itemid=161

УДК 332.146.2

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

ТИТИЕВСКАЯ О.В.,
канд. экон. наук, доцент каф. финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной
службы при Главе ДНР»;
АЗАРОВА Н.Н.,
магистр кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной
службы при Главе ДНР»

В статье рассмотрена роль и значение бюджетных учреждений, определено их место в финансовой системе страны и в системе государственных финансов. Определены специфические признаки, существенно отличающие их от других финансово-кредитных учреждений. Представлены виды бюджетных учреждений по направлениям использования денежных средств и их классификация с учётом особенностей функционирования. Определены проблемы финансового обеспечения и предложены пути их решения.

Ключевые слова: бюджетные учреждения; финансовая система; государственные финансы; собственные поступления бюджетных учреждений; доходы бюджета; расходы бюджета.

Features of functioning of budgetary institutions in the system of public finance a role and value of budgetary establishments are considered in the article, determined their place in the financial system of the country and in the system of public finance. certainly specific signs, that substantially select them among other financial-credit establishments. The types of budgetary establishments after directions of the use of money and their classification are presented taking into account the features of functioning. The problems of financial security are defined and the ways of their solution are suggested.

Keywords: budgetary establishments; financial system; state finances; own receipts of budgetary institutions; profits of budget; charges of budget.

Постановка проблемы в общем виде. В последнее время всё больше отечественных и зарубежных учёных уделяют повышенное внимание исследованию вопросов функционирования финансов государственного сектора как составной части финансовой системы государства, акцентируя внимание на исследовании её функциональных элементов и выделении в отдельное звено государственного сектора экономики. На современном этапе развития Республики, в условиях финансовой нестабильности и низких показателей экономического развития экономики остро стоит вопрос функционирования и финансового обеспечения одной из важных составных частей финансовой системы – финансов государственных (бюджетных) учреждений и организаций.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная проблематика рассматривалась в трудах отечественных и зарубежных учёных: В.Д. Базилевича, В.Д. Василика, А.А. Ермакова, И.А. Февраля, С.В. Свирко и др. [1-5].

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Однако имеющиеся исследования больше ориентированы на учётные аспекты деятельности бюджетных учреждений и не в полной мере учитывают особенности их функционирования и финансирования в системе государственных финансов и требуют проведения дальнейших исследований.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Целью исследования является раскрытие особенностей функционирования, роли и значения бюджетных учреждений в финансовой системе и в системе государственных финансов; определение специфических

признаков, существенно отличающих их от других финансово-кредитных учреждений. Также выявлены основные проблемы финансового обеспечения бюджетных учреждений в Республике и разработаны предложения по их преодолению.

Изложение основного материала исследования. Временное положение о бюджетной системе Донецкой Народной Республики определяет бюджетные учреждения как органы государственной власти, органы местного самоуправления, а также организации, созданные ими в установленном порядке, которые полностью содержатся за счёт государственного или местного бюджета, и являются неприбыльными [6].

Кроме Временного положения о бюджетной системе, сущность данной категории нашла своё отражение в трудах отечественных учёных-практиков. Для более детального рассмотрения сущности и особенностей функционирования бюджетных учреждений в Республике, представим их в табл. 1.

Таблица 1

Определение сущности и особенностей функционирования бюджетных учреждений

Авторы	Определение и особенности функционирования бюджетных учреждений
С.А. Левицкая [7, с. 361-369]	Для отечественных бюджетных организаций характерно предоставление государственных услуг социальной направленности на безвозмездной основе
С.В. Свирко [5, с. 470-486]	Субъекты хозяйствования в государственном секторе, как правило, действуют в условиях бюджетных ограничений в форме ассигнований или бюджетов, которые вступают в силу после утверждения соответствующими законодательными актами
Н.Н. Ткачук [8, с. 99-106]	Финансово-хозяйственная деятельность бюджетных учреждений как субъектов хозяйствования характеризуется рядом особенностей: – бюджетные учреждения функционируют на правах государственной или коммунальной формы собственности. Такое положение определяет порядок приобретения ценностей за государственные средства, формирования собственного капитала как основы для создания и дальнейшего осуществления деятельности, отчуждения имущества; – бюджетные учреждения относятся к неприбыльным организациям, целью их деятельности является не получение прибыли, а оказание нематериальных услуг; – бюджетные учреждения в процессе предоставления нематериальных услуг осуществляют расходы, которые по экономическому содержанию отличаются от расходов субъектов предпринимательской деятельности. Под расходами понимают государственные платежи, не подлежащие возврату, то есть такие платежи, которые не создают и не компенсируют финансовые требования; – бюджетные учреждения не наделяются оборотными средствами, их финансовое положение определяется своевременностью и
Н.Н. Ткачук [8, с. 99-106]	полнотой поступления ассигнований из соответствующих бюджетов или оплатой счетов, в соответствии с принятыми обязательствами
Р.Е. Федив [13, с. 112-116]	Характерным является предоставление государственных услуг социального следования на безвозмездной основе
Р.М. Фрич [10, с. 115-119]	Бюджетные учреждения являются некоммерческими организациями (не имеющие целью получение прибыли), создаются для осуществления социально-культурной, научной и управленческой деятельности, являются субъектами финансового права, главным образом, в связи с использованием для выполнения своих задач средств, выделяемых им из государственного или местного бюджета

Среди общих признаков, присущих бюджетным учреждениям, можно отметить следующие:

- правосубъектность (юридические лица публичного права);
- форма собственности (государственная или коммунальная);

- форма бюджетного финансирования (сметное финансирование);
- характер деятельности (непроизводственный);
- экономический результат деятельности (некоммерческий).

Специфическими признаками бюджетных учреждений являются:

- правовой статус – юридическое лицо или обособленное подразделение бюджетной организации;
- правовой режим имущества – главный распорядитель бюджетных средств, распорядитель бюджетных средств второй степени, распорядитель бюджетных средств третьей степени;
- формы реализации права собственности – пользование, распоряжение, владение.

Важно отметить, что, несмотря на нормативно-правовую базу, регламентирующую деятельность бюджетных учреждений и организаций, ни один из этих документов не определяет их чёткую классификацию.

Рассмотрим виды бюджетных учреждений по направлениям использования бюджетных средств, которые определяются функциональной классификации расходов и кредитования бюджета (рис. 1) [11, с. 243].

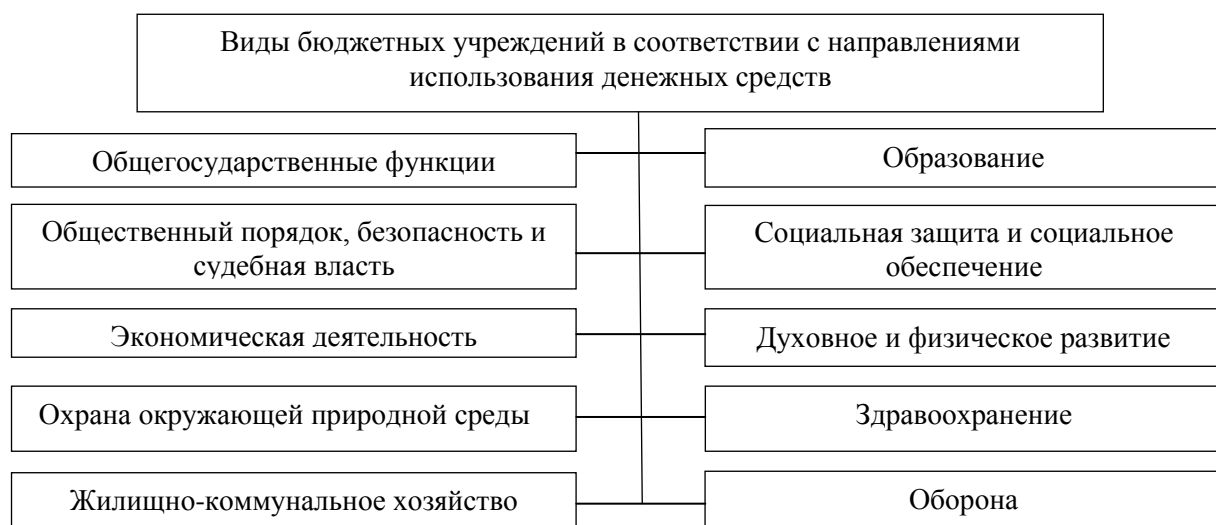


Рис. 1. Виды бюджетных учреждений по направлениям использования денежных средств

С.С. Свирко и Н.В. Овчарова классифицируют учреждения по функциональному признаку и по иерархической системе вертикальных связей. Р.М. Фрич и Р.Е. Федив исследуют учреждения по отраслевой принадлежности и функциям [12, с. 230-237].

Однако вышеуказанные классификации бюджетных учреждений являются неполными и требуют дополнения (рис. 2).

Предложенная классификация позволяет систематизировать и обобщить учреждения по месту в иерархической системе связей, функциональному признаку и источникам финансирования.

Таким образом, проведенный обзор литературных источников по определению сущности и особенностей функционирования бюджетных учреждений даёт основания утверждать, что финансы бюджетных учреждений и организаций занимают видное место в финансовой системе государства и требуют проведения дальнейших углублённых исследований для выявления основных проблем их функционирования, финансирования и разработки действенных мер по улучшению условий их дальнейшего развития.

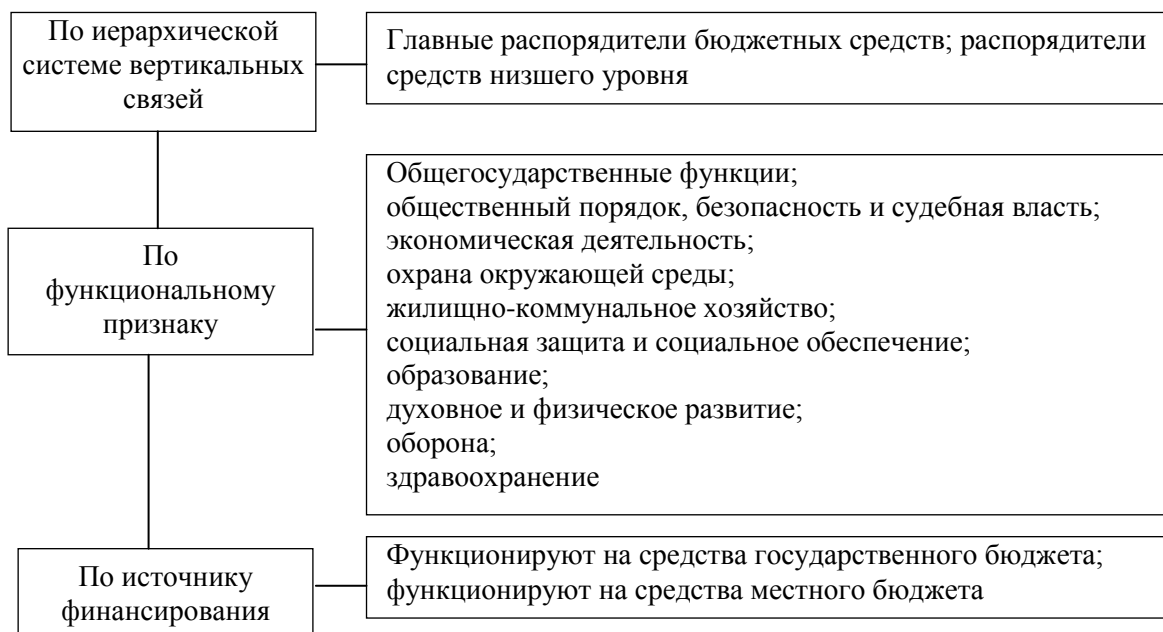


Рис. 2. Классификация бюджетных учреждений с учётом особенностей их функционирования

Для более полного и глубокого анализа функционирования бюджетных учреждений рассмотрим их финансирование.

Бюджетное финансирование представляет собой процесс выделения, зачисления, распределения и перечисления средств на счета распорядителей средств в пределах, определённых сметами и утверждённых в бюджете.

Рассматривая понятие «сметное финансирование», большинство отечественных учёных трактует его с точки зрения обеспечения расходов бюджетных учреждений за счёт средств государственного и местных бюджетов.

По нашему мнению, указанный подход недостаточно полно отражает современную практику функционирования таких учреждений и организаций, поскольку рыночные принципы предусматривают принципиально иные, чем раньше, подходы к организации финансового обеспечения деятельности бюджетных учреждений, характеризующиеся сочетанием бюджетного финансирования с развитием услуг и выполнением работ по договорам с предприятиями и организациями на платной основе.

Следовательно, потребности бюджетных учреждений только частично удовлетворяются путём непосредственного предоставления средств из бюджета, образовавшихся в результате перераспределения валового внутреннего продукта. По источнику происхождения действительно бюджетные – это средства общего фонда бюджета.

Сейчас возрастает роль собственных поступлений в обеспечении функционирования бюджетных учреждений и организаций. Собственные поступления денежных средств и доходов в материальной или нематериальной форме, которые получает бюджетное учреждение, являются результатом его самостоятельной финансово-хозяйственной деятельности. Основными источниками являются средства за предоставление платных услуг, выполнение работ, гранты, подарки и благотворительные взносы, а также средства от реализации, в установленном порядке, продукции или имущества и другой деятельности, которые широко используются в последнее время.

Некоммерческая деятельность бюджетных учреждений и организаций не имеет целью получение прибыли и осуществляется в общегосударственных интересах для привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

В соответствии с Временным положением о бюджетной системе Донецкой Народной Республики, смета бюджетных учреждений является основным плановым документом, который предоставляет полномочия бюджетному учреждению по получению доходов и осуществлению расходов, определяет объём и направление средств для выполнения бюджетным учреждением своих функций и достижения целей, определённых в год соответственно бюджетных назначений [6].

Следует отметить, что сметное финансирование как метод финансового обеспечения имеет и преимущества, и недостатки. Преимущество сметного финансирования состоит в том, что с помощью данного метода обеспечивается соответствие доходной и расходной частей сметы, то есть финансирование плановых расходов бюджетного учреждения происходит в полном объёме. Кроме того, сметное финансирование предусматривает чёткий и постоянный финансовый контроль расходования денежных средств.

В то же время сметное финансирование имеет значительные недостатки, связанные с тем, что данный метод не предусматривает достаточных стимулов для рационального и эффективного хозяйствования и взаимосвязи между уровнем финансирования бюджетного учреждения и результатами её деятельности. Соответственно, осуществляется финансирование только сети бюджетных учреждений, а не предоставляемых ими услуг.

Для осуществления программ и мероприятий, которые проводятся за счёт средств бюджета, бюджетные ассигнования предоставляются распорядителям бюджетных средств – это бюджетные учреждения в лице их руководителей, уполномоченные на получение бюджетных ассигнований, взятие бюджетных обязательств и осуществление расходов из бюджета.

Для осуществления программ и мероприятий, которые проводятся за счёт средств бюджета, бюджетные ассигнования предоставляются распорядителям бюджетных средств.

Современные условия экономического кризиса, дефицит бюджетных средств не могли не сказаться на материальном, финансовом состоянии бюджетных учреждений, поэтому их сеть сокращается, уменьшается штатная численность в действующих бюджетных организациях.

В то же время усиливается контроль над экономным и целевым использованием средств бюджетных учреждений, вводится режим жёсткого ограничения бюджетных и других государственных расходов для уменьшения бюджетного дефицита и предотвращения финансового кризиса.

Необходимо заметить, что в настоящее время на функционирование бюджетных учреждений и организаций негативное влияние осуществляют следующие факторы:

- неудовлетворительное состояние финансирования;
- нехватка денежных средств для обновления материально-технической базы бюджетных учреждений;
- ограниченность источников формирования финансовых ресурсов;
- жёсткая регламентация направлений их использования.

Всё это вызывает острую необходимость решения проблем финансового обеспечения бюджетных учреждений в Республике и разработки путей их преодоления.

Учёные для решения поставленной проблемы предлагают новые направления и действенные способы корректировки потоков финансовых ресурсов. Из-за проблем с финансированием бюджетных учреждений западные страны мира были вынуждены вводить в бюджетный процесс прозрачные технологии, направленные на качественные преобразования в сфере бюджетного финансирования. Главной целью внедрения этих технологий было планирование реальных показателей и предотвращение негативных последствий при финансировании бюджетных учреждений [13, с. 120-124].

Выводы. В современных условиях большое значение приобретает необходимость построения эффективной организации распределения взаимоотношений между государственным и местным уровнями в вопросах финансирования бюджетных учреждений с учётом особенностей их деятельности. Основными направлениями являются:

- увеличение финансирования конкретных учреждений;
- оптимизация действующей сети получателей бюджетных средств, которая представляет собой упорядочение и рационализацию сети подведомственных учреждений;
- создание ассоциированных структур (государственно-общественных, общественно-государственных), которые будут обеспечивать поиск дополнительных источников финансирования.

Также необходимо вводить в действие новые формы финансирования и совершенствовать имеющиеся.

Таковыми новыми формами финансирования должны быть:

- конкурсное размещение государственных и местных грантов среди государственных и негосударственных некоммерческих организаций;

- подписание временных соглашений о сотрудничестве, в рамках которых могут осуществляться разовые мероприятия или акции социального направления;
- разработка эффективной системы контроля, которая бы обеспечивала целевое поступление и использование средств бюджетными учреждениями;
- адаптация положительного зарубежного опыта финансирования бюджетных учреждений западноевропейских стран;
- переход от модели минимальной автономии к модели частичной автономии. Это позволит бюджетным учреждениям и организациям самостоятельно привлекать дополнительные денежные средства, а также тратить их на собственные нужды, что может быть стимулом для развития;
- предоставление права бюджетным учреждениям и организациям размещать временно свободные средства в коммерческих банках, что станет дополнительным источником доходов;
- установление определенного лимита денежных средств, который бюджетные учреждения могут использовать на отдельные виды расходов и др. [14, с. 3-13].

Сегодня правовому режиму использования бюджетных средств бюджетными учреждениями и другими получателями присущи жёсткие ограничения, обусловленные нехваткой бюджетных средств, суровой экономией их расходования, предотвращения увеличения инфляции и недопущения дальнейшего спада жизненного уровня населения.

Исходя из вышеизложенного, необходимо отметить, что бюджетное финансирование играет важную роль в социально-экономическом развитии общества, ведь социально-культурные учреждения практически не имеют дополнительных поступлений денежных средств для развития. Расходы из государственного бюджета необходимы для существования бюджетных учреждений, поэтому эффективное функционирование таких организаций возможно лишь при чётко отлаженном финансовом механизме.

Таким образом, нужно менять ситуацию в бюджетной сфере, а именно, выводить учреждения на новый, качественно совершенный уровень функционирования за счёт улучшения их финансового обеспечения.

Нужно оптимизировать сеть распорядителей бюджетных средств, а отсюда – обеспечить целевое распределение бюджетных средств, а также повысить бюджетный контроль использования предоставленных средств. Только в случае решения всех насущных проблем можно будет обеспечить эффективное функционирование бюджетных учреждений.

Список использованных источников

1. Базилевич В.Д. Усиление роли финансов в трансформационной экономике / В.Д. Базилевич // Финансы Украины. – 2012. – № 5. – С. 5-10.
2. Василик О.Д. Теория финансов: учебник / А.Д. Василик; КНУ им. Т. Шевченко; 4-е изд., доп. – М.: Ниос, 2003. – 416 с.
3. Ермакова Е.А. Государственные финансы в финансовой системе России / Е.А. Ермакова // Финансы и кредит. – 2014. – № 3. – С. 32-41.
4. Февраль И.А. Новейшие тенденции развития финансовой системы государства / И.А. Февраль // Финансы Украины. – 2015. – № 5. – С. 24-30.
5. Свирко С.В. Общие положения порядка составления финансовой отчётности в секторе государственного управления в соответствии с МСБОДС / С.В. Свирко // Формирование рыночной экономики. – 2010. – № 23. – С. 470-486.
6. Временное положение о бюджетной системе Донецкой Народной Республики 17.10.2016 г. № 13-18. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2017/03/Postanov_N13_18_17122016_ch.pdf.
7. Левицкая С.А. Финансовые результаты деятельности получателей бюджетных средств: экономическая сущность, отечественная и международная практика / С.А. Левицкая // Экономический анализ. – 2008. – Вып. 2 (18). – С. 361-369.
8. Ткачук Н.Н. Финансирование бюджетных учреждений: теоретическая сущность, формы и методы / Н.М. Ткачук // Наука и экономика. – 2015. – № 2. – С. 99-106.
9. Федив Р.Е. Реформирование учёта финансовых результатов деятельности бюджетных учреждений / Р.Е. Федив // Сборник научных трудов ЧГТУ. – Вып. 21. – С. 112-116.
10. Фрич Р.М. Признаки бюджетных учреждений как субъектов финансового права / Р.М. Фрич // Государство и регионы. Серия «Право и государственное управление». – 2012. – № 2. – С. 115-119.

11. Свирко С.В. Бухгалтерский учёт в бюджетных учреждениях: методология и организация / С.В. Свирко. – М.: КНЭУ, 2013. – 243 с.
12. Овчарова Н.В. Проблемы и перспективы финансового обеспечения бюджетных учреждений / Н.В. Овчарова // Актуальные проблемы экономики. – 2010. – № 7. – С. 230-237.
13. Шевчук В.А. Государственные финансы зарубежных стран / В.А. Шевчук // Финансы Украины. – 2015. – № 2. – С. 3-13.

УДК 336.14

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И МОДЕЛИ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

ХОМЕНКО Я.В.,
д-р экон. наук, профессор кафедры
международной экономики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»;
ЧЕСТНАЯ Я.И.,
главный специалист,
Министерство финансов ДНР;
ЧЕГОДАЕВ Б.В.,
главный специалист,
Министерство транспорта ДНР

В статье рассмотрены существующие принципы межбюджетных отношений и механизмы взаимодействия органов власти по вопросам расходных обязательств и доходных полномочий в рамках бюджетной политики государства. Авторами представлены современные модели бюджетного федерализма, а также основные исторические аспекты развития межбюджетных отношений в Российской Федерации и иных странах мира. В дополнение к изложенному материалу проведен анализ современной бюджетной политики США и Российской Федерации, в части межбюджетных отношений и бюджетного федерализма.

Ключевые слова: бюджетная политика; бюджет; межбюджетные отношения; бюджетный федерализм.

The article examines the existing principles of inter-budget relations and mechanisms of cooperation between authorities on issues of expenditure obligations and revenue powers in the budgetary policy of the state. The authors present a modern model of fiscal federalism, as well as the main historical aspects of development of interbudgetary relations in the Russian Federation and other countries of the world. In addition to the presentation of the material the analysis of the current budgetary policy of the USA and the Russian Federation in the part of interbudgetary relations and budgetary federalism.

Keywords: fiscal policy; the budget; interbudgetary relations; budgetary federalism.

Постановка проблемы. Современная структура взаимоотношений отдельных территориально-административных объединений (субъектов федерации) характеризуется широким спектром межбюджетных трансфертов, основной целью которых является выравнивание бюджетов соответствующих образований. Консолидированный бюджет государства в данном случае служит неким механизмом, обеспечивающим сбалансированность бюджетов всех уровней. Диспропорция между различными регионами федеративного государства отличается по отдельным промышленным и социально-экономическим факторам, что предопределяет бюджетную и региональную политику страны. Основной вектор указанных политик, в части межбюджетных отношений, направлен на эффективное перераспределение

бюджетных поступлений между регионами-донорами и регионами-реципиентами. На сегодняшний день в мире насчитывается 27 федеративных государств, из которых 4 де-факто являются таковыми (Испания, Непал, Швейцария, Папуа-Новая Гвинея). В указанных федеративных странах, например в Германии, западные земли являются донорами, в свою очередь восточные – реципиентами. В Российской Федерации количество регионов-доноров в последнее десятилетие значительно сократилось и на 2017 год из 85 субъектов федерации 15 можно считать таковыми, например Москва, Челябинская и Тюменская области и т.д.

Особого внимания в межбюджетных отношениях заслуживает существующая степень автономии отдельно взятого бюджета. Автономия заключается в сбалансированности расходных и доходных частей соответствующего бюджета, а также в эффективности использования имеющихся ресурсов. Однако практика показывает сложность достижения данного показателя, что требует дополнительного задействования механизмов межбюджетных трансфертов в виде дотаций, субвенций, субсидий. Причиной указанной проблемы, в большей части федеративных стран, является высокая степень централизации бюджетных ресурсов, в том числе передача ряда полномочий расходной части федерального бюджета в региональные бюджеты, например в социально-экономической сфере, не подкрепляя данные полномочия финансовой компонентой.

В настоящее время нет единого понятия термина «межбюджетные отношения». Авторы предлагают понимать под межбюджетными отношениями систему финансовых отношений между бюджетами одного уровня и различных уровней, институционально завершённую и законодательно закреплённую в правовом поле страны, обеспечивающую эффективное распределение и перераспределение средств между соответствующими бюджетами при закреплении доходных и расходных правомочий (прав, обязательств, ответственности) за определёнными органами исполнительной власти. Межбюджетные отношения с другой стороны являются фундаментальной основой бюджетной политики и регулятором социально-экономического развития каждого региона федеративного государства. В соответствии с приведённым термином, особенностью межбюджетных отношений выступает вертикальное и горизонтальное перераспределение бюджетных средств, т.е. вертикальное – между федеральным бюджетом, бюджетами субъектов федерации и бюджетами органов местного самоуправления, а, в свою очередь, горизонтальное – между соответствующими органами исполнительной власти одного уровня.

На наш взгляд, основными проблемами организации эффективной системы межбюджетных отношений являются:

– неэффективная дифференциация финансовых обязательств между федеральным бюджетом, бюджетами субъектов и местными бюджетами не пропорционально объёму финансового обеспечения соответствующих обязательств;

– недостаточное поддержание государством экономического развития регионов-доноров, что в динамике снижает их макроэкономические показатели, при несистемном выделении средств регионам-реципиентам, в которых отсутствует соизмеримый экономический эффект с выделенным финансированием;

– отсутствие политической воли у федерального центра к передаче части бюджетных полномочий по формированию доходов бюджетов субъектов и местных бюджетов;

– отсутствие в ряде стран долгосрочных стратегий экономического развития, в которых стратегия сводится к решению текущих проблем в экономике регионов;

– отсутствие законодательного закрепления источников налогов за соответствующим уровнем бюджета;

– низкий уровень проработки бюджетов различных уровней;

– высокий уровень коррупционной составляющей консолидированной экономики, низкая экономическая культура элит и их нежелание проводить качественные изменения бюджетной политики;

– отсутствие методик оценки эффективности системы межбюджетных отношений, в том числе бюджетной политики субъектов и муниципальных образований.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование механизмов и принципов повышения эффективности межбюджетных отношений в федеративных государствах получили широкое распространение в трудах западных экономистов. Так, авторы выделяют проблемы бюджетного федерализма в контексте проблем бюджетных систем соответствующих государств, а также проводят анализ доходных и расходных

полномочий органов исполнительной власти, среди которых можно выделить работы: Дж. Гэлбрейта [1], Дж. Бьюкенена [2], Г. Таллока [2], В. Ойкейна [3], Дж.Ю. Стиглица [4], Р. Уоттса [5] и др.

Отдельно обратим внимание на труды российских авторов, которые в последние 15 лет значительно укрепили фундамент теоретических знаний в части развития межбюджетных отношений, из которых можно выделить: П.И. Вахрина [6], А.Е. Суглобова [7], В.А. Федосова [8], М.А. Печенской [9], Т.В. Устковой [9], А.Г. Силуанова [10], Е.А. Федоровой [11] и др.

Работы российских авторов отличаются углублённым анализом финансовых инструментов, которые используются в межбюджетных отношениях, наличием правовой оценки действующего бюджетного законодательства, а также рассматриваются этапы и результаты проведенных реформ в Российской Федерации в сфере межбюджетных отношений. Однако в трудах авторов слабо отражены региональные аспекты бюджетов субъектов и местных бюджетов в части эффективности реализации расходных полномочий органов власти, что требует дополнительных исследований соответствующего направления.

Цель статьи – исследование различных моделей бюджетного федерализма, анализ и обобщение основополагающих принципов межбюджетных отношений, в том числе в контексте исторического развития отдельных территорий.

Изложение основного материала исследования. На сегодняшний день достоверно установить временной промежуток в истории человечества знаменующийся зарождением принципов межбюджетных отношений невозможно, в том числе работы современных исследователей в данном направлении не ведутся. Однако авторы предлагают начать отсчёт становления примитивных форм соответствующих отношений с началом властвования императора Рима Августа Октавиана с 27 г. до н.э. по 14 г. до н.э., с последующим развитием межбюджетных отношений до 14 г. н.э.

В указанный период император концентрирует в своих руках казну, отстраняя от данных вопросов сенат, увеличивает собираемость налогов и сборов посредством их закрепления и систематизации процесса. Назвать полноценными межбюджетные отношения в те времена сложно, ввиду отсутствия ряда механизмов бюджетной политики, казна в свою очередь представляла консолидированный бюджет, формируемый с поступлений со всех провинций и завоёванных территорий. Бюджетные трансферы, по мнению авторов, представлялись в виде субвенций провинциям с целевым использованием на содержание армии. В более поздние года средства выделялись провинциям на строительство дорог и инфраструктурных объектов (виадуки, арены и т.д.). Иные социально-экономические проекты провинции и оккупированные территории Римской империи реализовывали при финансировании местными бюджетами и при помощи частных лиц. Регионами-донорами в различных временных промежутках в Римской империи были Западная Азия, Египет, Северная Африка, Сицилия, Испания, Южная Галлия, а крупным регионом-реципиентом служил сам Рим и его основная территория [12, с.101].

В качестве отдельной модели межбюджетных отношений, или фрагментарных особенностей, можно представить соответствующие отношения, сложившиеся в Древней Греции с V по III века до н.э. Данный период характеризуется экономическим рассветом полисов, обособленных городов-государств. По современной интерпретации формы государственного устройства Древняя Греция была конфедерацией. Между полисами были заключены международные договоры, объединявшие их в альянсы или межполисные союзы, как пример – Дельфийская амфикистия и Пелопоннесский союз. Однако вне зависимости от союзов и объединений Афины оставались экономическим центром Древней Греции.

Ввиду хождения разных денежных эквивалентов в различных полисах межбюджетные трансферты, то есть передача благ с одного полиса другому, осуществлялась, в большей степени, в виде товарно-материальных ценностей, что является особенностью межбюджетных отношений в Древней Греции. В качестве ценностей могли выступать скот, зерно, серебро и золото на содержание армии или военные походы (целевое назначение средств), из которых частично формировался бюджет соответствующего полиса. Согласно сохранившимся источникам, между 394 и 370 годами до н.э. в Афинах успешно действовало, по меньшей мере, восемь банков-трапез, что свидетельствовало о высокой интенсивности экономической и торговой деятельности Афинского полиса [13]. Регионами-донорами в указанный период можно считать Афины, Коринфе, Милете, Спарту и другие полисы. Экономическое процветание цивилизации Древней Греции и развитие межбюджетных отношений было окончено в 146 году до н.э., когда она стала провинцией Древнего Рима.

За время эволюции человечества значительно претерпели изменения и межбюджетные отношения. На сегодняшний день данные отношения имеют чёткие принципы, сформированные алгоритмы и механизмы их реализации, но в свою очередь имеющие ряд отличий в различных федеративных странах (рис. 1).

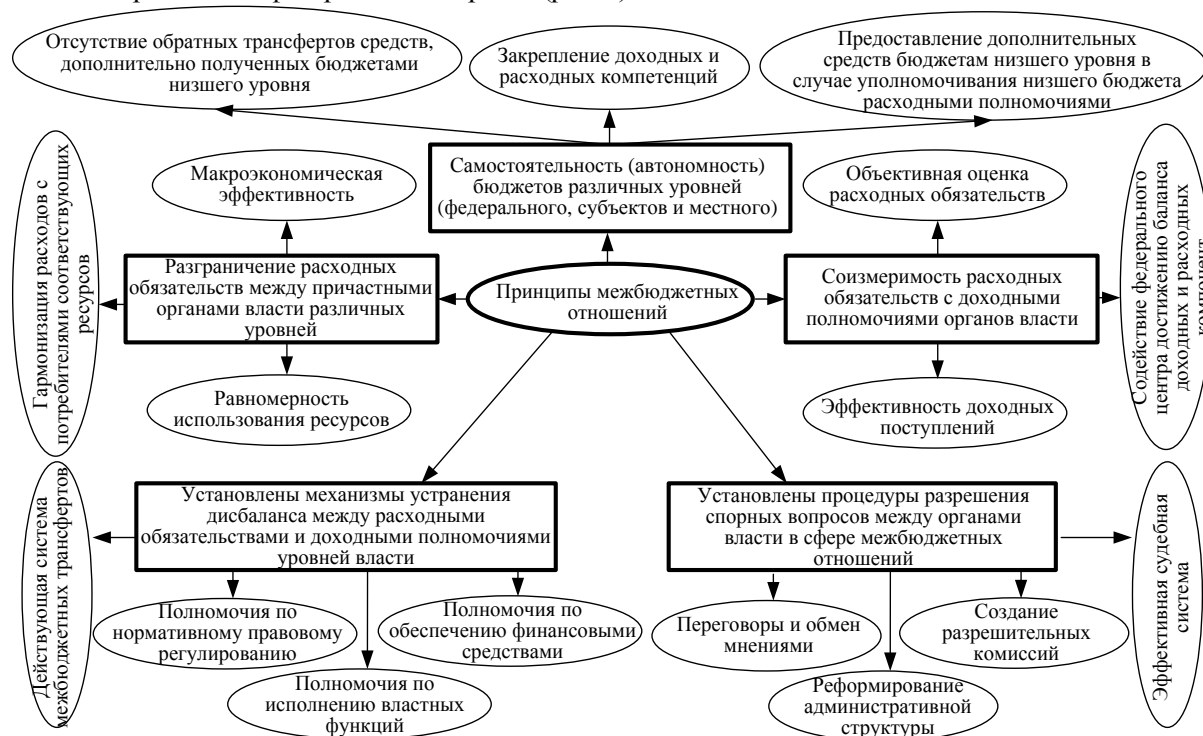


Рис. 1. Современные принципы межбюджетных отношений (составлено авторами)

На представленном рисунке авторы выделяют пять основных принципов межбюджетных отношений, из которых наиболее трудно реализуемым является принцип соизмеримости расходных обязательств с доходными полномочиями органов власти. Ввиду частого несоответствия плановых показателей наполняемости бюджета с фактическими показателями в соответствующем периоде расходные обязательства и доходные полномочия имеют чётко выраженную диспропорцию. Данная проблема решается с помощью межбюджетных трансфертов и проведением оптимизационных мероприятий в части реструктуризации расходных обязательств.

Современные авторы проводят параллель между понятиями бюджетные отношения и бюджетный федерализм. По нашему мнению, оба термина имеют одну природу, однако разную сущность. Бюджетный федерализм более узкий кластер государственной бюджетной политики и, по сути, является формой осуществления межбюджетных отношений. Он основан на тех же принципах что и межбюджетные отношения, но имеет свои идентификационные особенности:

– дифференциация бюджетных расходных полномочий между органами власти различных уровней, а так же ответственность за их исполнение;

– выделение органам власти различных уровней отдельных законодательно закреплённых источников доходной части соответствующего бюджета для реализации возложенных полномочий;

– установление конкретных механизмов межбюджетных трансфертов для обеспечения сбалансированности бюджетов определённых уровней и методов регулирования соответствующих бюджетов;

– самостоятельность бюджетов различных уровней, при учёте степени централизации федеративного государства и закреплённых законодательно источников наполнения бюджетов различных уровней, в том числе суверенность использования бюджетных средств в правовом поле государств.

Таким образом, целесообразно рассматривать бюджетный федерализм как неотъемлемую часть, характеризующую сущность межбюджетных отношений. Проведём анализ существующих моделей бюджетного федерализма, в контексте межбюджетных отношений, в промышленно развитых федеративных странах мира.

Современная финансовая структура мирового хозяйства и степень интеграции того или иного государства в мировую экономику показывают, что универсальной модели бюджетного федерализма нет. В работах современных авторов существует множество признаков, характеризующих определённые модели бюджетного федерализма. Однако наиболее чёткая градация прослеживается в специфике определяющей самостоятельность органов власти и способы разграничения доходов между уровнями бюджетной системы. В качестве таких моделей выступают: децентрализованная модель – США, Канада и централизованная (кооперативная модель) – Российская Федерация, Германия.

Особенностью модели бюджетного федерализма США является то, что доходная часть бюджетов различных уровней формируется в основном за счёт собственных источников. Данный принцип оказывает прямое влияние на самостоятельность бюджетов, однако федеральный центр может предоставить перечень налогов, которые могут взиматься в соответствующий бюджет, а органы исполнительной власти, обеспечивающие реализацию бюджетной политики региона (штата, муниципалитета), имеют право самостоятельно устанавливать процентные ставки налогообложения в зоне своей компетенции. При формировании бюджетов штатов и муниципалитетов происходит выравнивание по принципу перераспределения доходов. В качестве межбюджетных трансфертов используются дотации «grants» как из федерального бюджета, так из бюджета штата под определённую целевую государственную программу. Данные средства не идут на покрытие расходных социально-экономических обязательств, а на фактическое развитие региона. Существующая система межбюджетных отношений в совокупности с бюджетным федерализмом создали условия для формирования на территории США единого социально-экономического пространства, в рамках которого разница доходной части бюджетов между штатами оставляет не более 250 процентов, в отличие от Российской Федерации, где разрыв между субъектами федерации составляет более чем в 20 раз.

Наряду с вышеизложенным, модель бюджетного федерализма в США включает принцип непринятия «мандатов». Данный принцип основан на ограничении компетенции органов власти в передаче расходных полномочий в бюджеты низшего уровня, в том числе финансово не подкреплённых. В рамках этого действует следующий принцип свободы заимствований, который заключается в свободе органов власти, отвечающих за доходную часть бюджета, привлекать заёмные средства с различных источников, не противоречащих внутреннему законодательству США и отдельного штата (муниципалитета). Интересной особенностью модели бюджетного федерализма в США, с правовой и экономической точки зрения, является принцип возможности «банкротства». В 30-х годах XIX в. американскими экономистами проведена параллель между банкротством предприятий и банкротством муниципалитетов ввиду аналогичных обстоятельств, с которыми они сталкиваются, обусловленных невозможностью погашения существующих обязательств. На основании этого в 1937 году в США был принят федеральный закон о банкротстве муниципальных органов, в котором установлены процедуры банкротства и, в свою очередь, был направлен на восстановление финансовой устойчивости региона-банкрота.

Рассмотрим американскую модель бюджетного федерализма через призму бюджетной политики и федерального бюджета США (табл. 1).

Таблица 1

Федеральный бюджет США на 2017-2026 гг. (адаптировано авторами с английского языка) [14, с.115]

1	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Федеральный бюджет США, трлн. долл.										
Доходы (поступления)	3,644	3,899	4,095	4,346	4,572	4,756	4,949	5,177	5,411	5,669
Расходы (издержки)	4,147	4,352	4,644	4,880	5,124	5,415	5,626	5,827	6,152	6,462
Дефицит бюджета	0,503	0,454	0,549	0,534	0,552	0,660	0,677	0,650	0,741	0,793
Долг населения	13,117	14,129	14,763	15,324	15,982	16,615	17,264	18,016	18,793	19,548
Долг за вычетом финансовых активов	11,882	12,498	13,001	13,454	14,003	14,537	15,089	15,748	16,424	17,074
ВВП	17,803	18,472	19,303	20,130	21,013	21,921	22,875	23,872	24,912	25,995

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Федеральный бюджет США, в % от ВВП										
Доходы (поступления)	18,9%	19,4%	19,5%	19,8%	20,0%	19,9%	19,9%	19,9%	20,0%	20,0%
Расходы (издержки)	21,5%	21,6%	22,1%	22,3%	22,4%	22,7%	22,6%	22,4%	22,7%	22,8%
Дефицит бюджета	2,6%	2,3%	2,6%	2,4%	2,4%	2,8%	2,7%	2,5%	2,7%	2,8%
Долг населения	76,5%	76,1%	76,1%	75,8%	75,5%	75,5%	75,4%	75,2%	75,2%	75,3%
Долг за вычетом финансовых активов	67,4%	66,8%	66,6%	66,3%	66,0%	66,0%	65,9%	65,7%	65,7%	65,7%

Из приведенной таблицы следует, что прогнозируемые доходы федерального бюджета США за 10 лет повышаются с 3,644 трлн. долл. в 2017 г. до 5,669 трлн. долл. в 2026 г. (на 55,6%) или с 18,9% до 20% от ВВП. В большей степени увеличение доходной части бюджета связано с повышением процентной ставки налога на доходы физических лиц. Однако необходимо учитывать, что и расходы консолидированного бюджета США имеют негативную динамику к росту с 4,147 в 2017 г. до 6,462 трлн. долл. в 2026 г. (на 55,8%) или с 21,5% до 22,8% от ВВП. При этом закономерно увеличивается дефицит бюджета с 2,6% в 2017 г. до 2,8% от ВВП в 2026 г. и требует привлечения дополнительных заёмных средств. В части долга населения, то он значительно увеличивается к 2026 году с 13,117 до 19,548 трлн. долл. (на 49%), при процентном уменьшении от ВВП с 76,5% до 75,3% к 2026 году и это в условиях превышения государственного долга США 135% ВВП.

Как ранее установлено, что дотации штатам могут направляться как из федерального бюджета, так и из бюджета самого штата. Однако эти дотации не в полной мере идут на выравнивание бюджета, а под отдельные целевые программы, например, здравоохранение «Medicare». Ввиду закрытости бюджетов отдельных штатов, достоверно невозможно установить количество средств, которые предоставлены из федерального бюджета, но можно провести анализ финансируемых программ из расходной части федерального бюджета США (рис. 2).

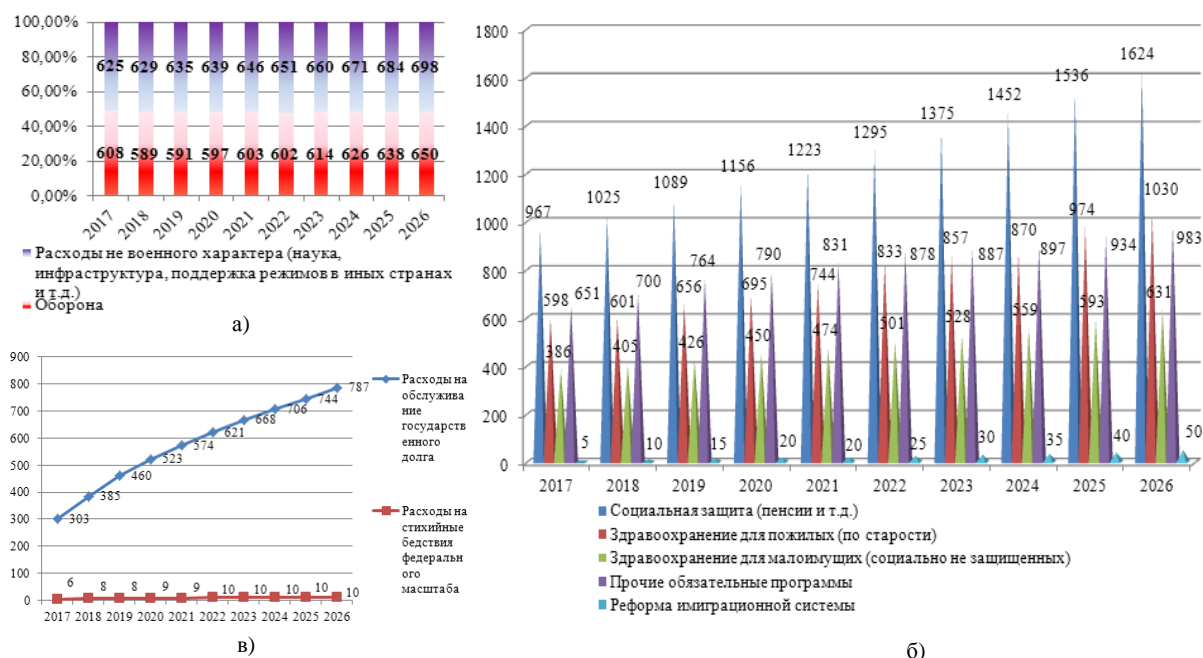


Рис. 2. Бюджет США по статьям расходов, млрд долл. (адаптировано с английского языка авторами, по материалам правительства США):

- Приоритетные программы (не первостепенные);
- Обязательные программы;
- Иные расходы федерального бюджета США.

Из приведенного рисунка следует, что финансирование (транзакции) из федерального бюджета США составляет: приоритетных программ – 29,7% или 1,233 трлн. долл. из общего объема финансирования в 2017 году при 20,9% или 1,348 трлн. долл. в 2026 году; обязательных программ – 62,8% или 2,606 трлн. долл. из общего объема финансирования в 2017 году при 66,8% или 4,318 трлн. долл. в 2026 году. Указанные данные свидетельствуют о планомерном уменьшении расхода в процентном соотношении на военные нужды США. В 1970-х годах военные расходы составляли до 7% от ВВП, в 1980-м они упали до 5,5%, сегодня они равны 3,1% от ВВП, а к 2026 году они составят 2,3% от ВВП страны, что является крайне болезненным для политических элит США при современном переходе мира на мультиполярное устройство.

Особый интерес расходной части федерального бюджета США имеют расходы на обслуживание государственного долга, которые составляют: 303 млрд долл. или 7,4% из общего объема расходов федерального бюджета США или 1,6% ВВП в 2017 году при 787 млрд долл. или 12,2% из общего объема расходов федерального бюджета США или 2,8% ВВП в 2026 году. Указанное процентное соотношение расходов на обслуживание государственного долга к ВВП страны и общим расходам федерального бюджета имеет крайне негативную динамику и при существующих внутренних проблемах США может привести к очередному мировому кризису. Следующей негативной тенденцией в межбюджетных отношениях США можно назвать уменьшение финансирования программ не военного характера (наука, инфраструктура, сельское хозяйство, образование, поддержка режимов в иных странах и т.д.) «non-defence», показатели которых составляют: 15% или 625 млрд долл. из общего объема финансирования в 2017 году или 3,1% ВВП при 10,8% или 698 млрд долл. или 2,5% от ВВП в 2026 году. Можно предположить, что снижение финансирования программ не военного характера будет достигнуто за счёт уменьшения дотаций, выданных на поддержку правительств в иных странах, при увеличении трансфертов в сектора внутренней экономики.

Наиболее активной динамикой увеличения финансирования из федерального бюджета США отличается программа здравоохранения для пожилых (по старости) «Medicare», которая составляет: 14,4% или 598 млрд долл. из общего объема финансирования в 2017 году ВВП при 15,9% или 1030 млрд долл. в 2026 году. Основной причиной роста дотаций на медицинские программы «Medicare» и «Medicaid» является повышение цен на соответствующие услуги для населения и возрастающий процент пожилых людей в общем объеме населения страны.

Существующая система бюджетного федерализма в США, в части бюджетов штатов и муниципалитетов, представляет собой достаточно закрытую систему, что затрудняет получение сколь объективной информации. Однако количество дотаций с федерального бюджета мы можем оценить по объёму возвращённых средств в бюджеты штатов и муниципалитетов на 1 доллар налоговых отчислений (рис. 3).

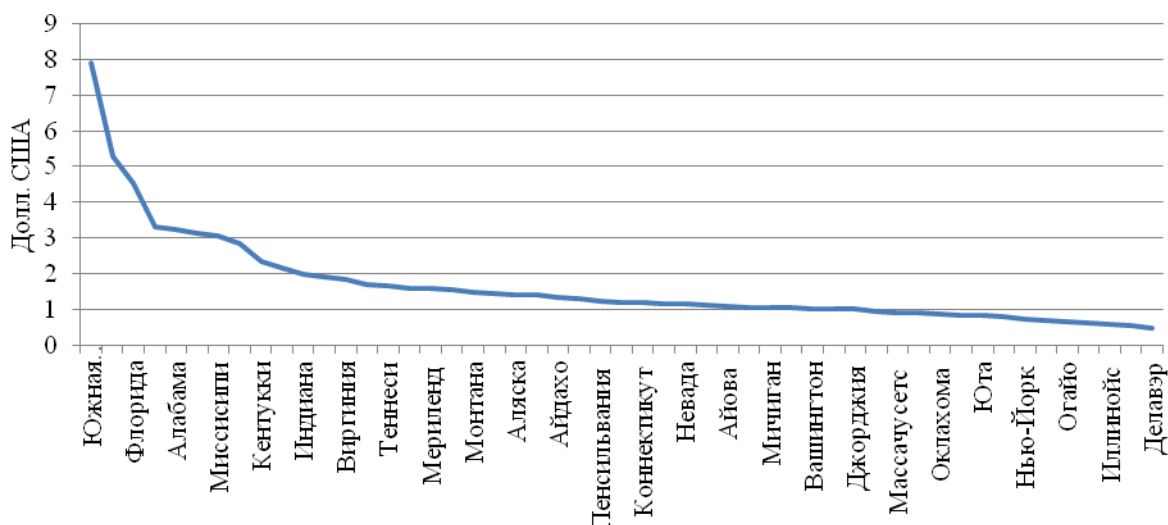


Рис. 3. Объем дотаций из федерального бюджета на 1 доллар налоговых поступлений (адаптировано с английского языка авторами) [15]

Из приведенного рисунка следует, что штаты, начиная с Калифорнии по Делавэр, на 1 доллар США налоговых отчислений получают менее 1 доллара дотаций, иные штаты получают более 1 доллара дотаций. Заметим, что штаты, получающие больше дотаций с федерального бюджета нельзя назвать дотационными, ввиду их особой значимости в экономике США и в связи с реализацией крупных социально-экономических проектов в них.

В завершении анализа модели бюджетного федерализма США можно чётко сказать, что организованные межбюджетные отношения в данном государстве довольно эффективны, несмотря на закрытость статистических данных по отдельным штатам. Эффективность модели, в большей степени, зависит от эмиссии доллара и укрепления его как мировой резервной валюты. В случае девальвации доллара и перехода ведущих стран мира на иные формы расчёта, например, золотом, удержать существующие темпы роста ВВП данному государству не представится возможным и как следствие межбюджетные отношения не смогут существовать в текущем виде.

В качестве альтернативной модели бюджетного федерализма рассмотрим основополагающие принципы межбюджетных отношений в Российской Федерации. Они объединяют основные принципы к данным отношениям, которые указаны в настоящей статье, имея свои уникальные особенности. Российская Федерация самая большая страна в мире, которую населяет более 180 национальностей, и имеющая многовековую историю межбюджетных отношений, современный этап которых начался с 2006 года с внесения изменений в Бюджетный Кодекс государства и издания ряда нормативных правовых актов, регулирующих сферу межбюджетных отношений. Основным принципом бюджетного федерализма в России является единая бюджетная и налоговая политика на всей территории страны, что отличает её от модели бюджетного федерализма США. Субъекты Российской Федерации не имеют права устанавливать иные налоги, кроме тех, что установлены в Налоговом Кодексе и иных нормативных правовых актах, а это затрудняет реализацию принципа самостоятельности бюджетов различных уровней. Однако субъекты Российской Федерации имеют право устанавливать ставки налога, сроки уплаты, льготы, а также разрабатывать планы по расходам и получениям доходов в региональные и местные бюджеты. Следующей особенностью бюджетного федерализма Российской Федерации является принцип равенства бюджетных прав. Данный принцип означает обеспечение государством равных прав и обязанностей субъектов федерации, в части формирования доходной и расходной части бюджетов, а также соответствующих обязательств и полномочий органов власти на всей территории страны.

Особенностью бюджетной системы Российской Федерации является трёхлетнее планирование – принцип «скользящей трёхлетки». В соответствии с данным принципом, каждый год законодательным органом утверждается ряд законов с трёхлетним бюджетом, а в последующий год происходит его корректировка, переутверждение и принятие нового с добавлением следующего (третьего) года. На сегодняшний день в Российской Федерации действует Федеральный закон от 19.12.2016 № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов». С целью анализа межбюджетных отношений и модели бюджетного федерализма рассмотрим структуру бюджета Российской Федерации на 2017-2019 годы (рис. 4) [16].

Из приведенного рисунка следует, что общие доходы федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации составляют 28403 млрд рублей или 32,7% ВВП в 2017 году при их повышении до 31928 млрд рублей или уменьшении до 32,3% ВВП в 2019 году. Снижение отношения доходной части совокупного бюджета Российской Федерации к ВВП связано с уменьшением поступлений от нефтегазового сектора экономики с 5,8% ВВП в 2017 году до 5,4% в 2019 году. Имеющиеся данные свидетельствуют об асимметрии в доходах федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации в размере 58% к 42% в сторону федерального бюджета, что свидетельствует о несовершенстве налоговой и бюджетной политик и требует дополнительных межбюджетных трансфертов для выравнивания бюджетов соответствующего уровня. Ввиду превышения расходной частью над доходной, в размере 36,2% ВВП к 32,7% ВВП в 2017 году и 33,5% ВВП к 32,3% ВВП в 2019, бюджет Российской Федерации останется дефицитным на протяжении трёх плановых периодов, который равен 3006 млрд рублей или 3,5% ВВП в 2017 году, при снижении дефицита до 1238 млрд рублей или 1,3% к 2019 году.

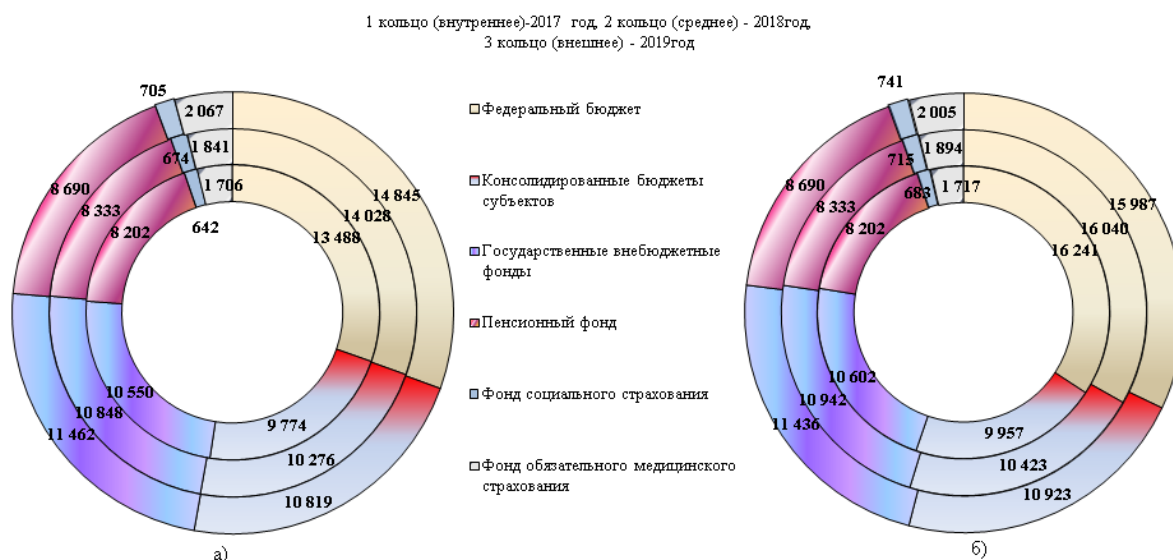


Рис. 4. Структура бюджета Российской Федерации, млрд рублей (составлено авторами на основании данных Федерального закона № 415-ФЗ): а) Доходная часть; б) Расходная часть

Основой межбюджетных отношений Российской Федерации являются межбюджетные трансферты, в качестве которых выступают: субсидии, субвенции и дотации. Дотации предоставляются бюджетам иных уровней на безвозвратной и безвозмездной основе, предназначенных на покрытие текущих расходов. Субвенции предоставляются бюджету иного уровня на безвозвратной и безвозмездной основе, на определенный период и с определенным целевым назначением. Субсидии предоставляются бюджетам иных уровней на условиях долевого участия и с определенным целевым назначением. Рассмотрим межбюджетные трансферты бюджетам субъектов Российской Федерации на 2017-2019 годы (рис. 5).

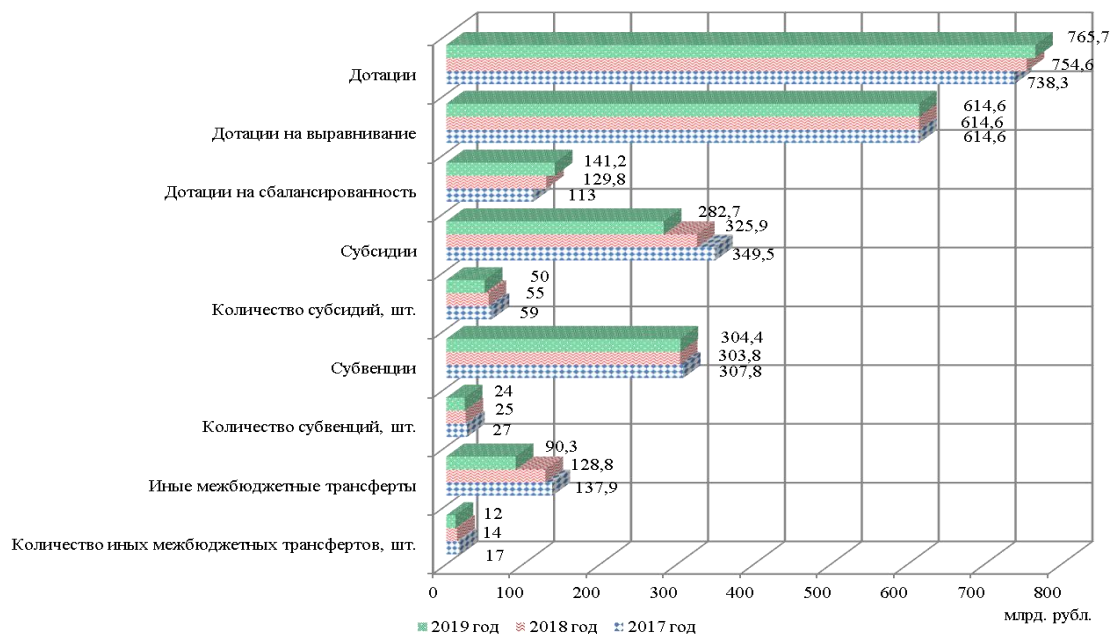


Рис. 5. Межбюджетные трансферты бюджетам субъектов Российской Федерации на 2017-2019 годы, млрд руб. (составлено авторами на основании данных Федерального закона № 415-ФЗ)

По представленному рисунку следует, что основную статью межбюджетных трансфертов составляют дотации из федерального бюджета Российской Федерации, которые равняются 738,3 млрд руб. или 48,1% от общего количества трансфертов в 2017 году при 765,7 млрд руб. или 53% от общего количества трансфертов в 2019 году. Увеличение дотаций субъектам федерации имеет объективную природу, в виду снижения

количества регионов-доноров и увеличивающейся диспропорции между отдельными регионами страны. Одновременно с повышением дотационных отчислений, трансферты в виде субсидий уменьшаются с 349,5 млрд руб. или 22,8% от общего количества трансфертов в 2017 году до 282,7 млрд руб. или 19,6% от общего количества трансфертов в 2019 году. Падение объёма субсидий субъектам Российской Федерации обусловлено завершением финансирования из федерального бюджета ряда программ (подпрограмм и иных направлений), из 59 шт. в 2017 году к 2019 году останется всего 50 шт. Наряду с этим снижается объём субвенций из федерального бюджета с 307,8 млрд руб. или 20% от общего количества трансфертов в 2017 году до 304,4 млрд руб. или 21% от общего количества трансфертов в 2019 году.

Особый интерес вызывают дотации на выравнивание бюджетов различных уровней, которые составляют подавляющий объём всех дотаций из федерального бюджета. Несмотря на постоянное совершенствование межбюджетных отношений в Российской Федерации, диспропорция между доходными и расходными частями бюджетов субъектов Российской Федерации только увеличивается, что является крайне негативной тенденцией (рис. 6) [17].

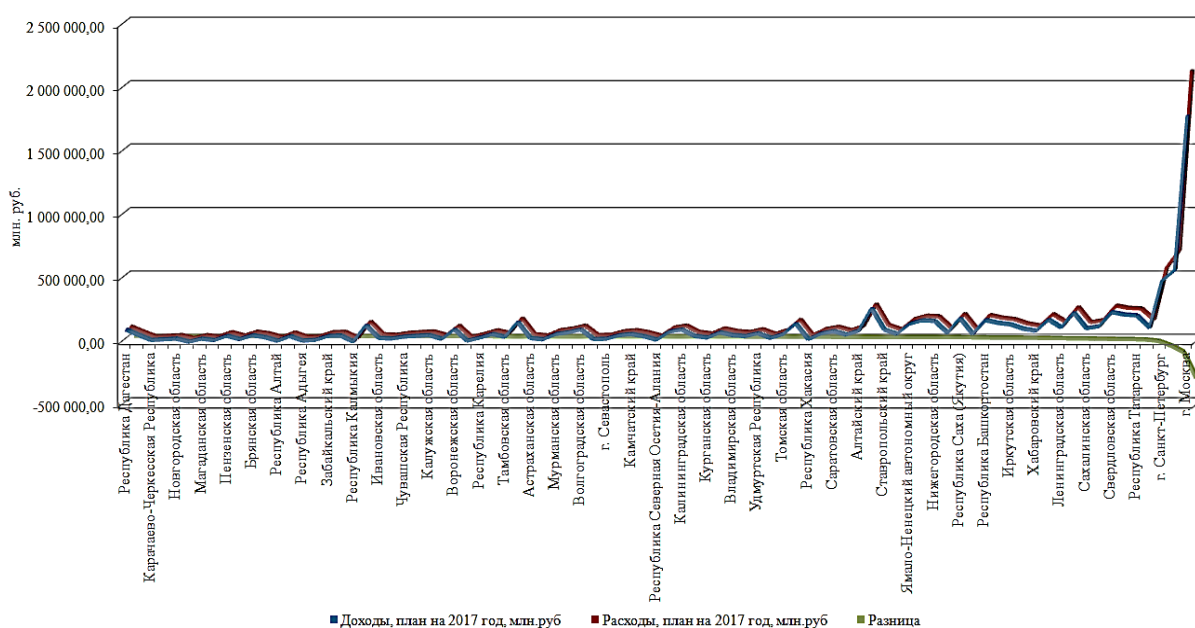


Рис. 6. Диспропорции доходов и расходов бюджетов субъектов Российской Федерации (составлено авторами по материалам портала «Понятный бюджет»)

Из представленных 75 субъектов Российской Федерации лишь Республика Дагестан и Вологодская область имеют профицит бюджета в 2017 году в размере 2795,9 млн руб. и 1517 млн руб. соответственно. Иные субъекты Российской Федерации имеют колоссальный дефицит бюджета, например, город Москва и Московская область, размер которого составляет 328974,7 млн руб. и 124669,7 млн руб. соответственно. Вследствие чего, неоправданным является число субвенций и субсидий, не связанных с реализацией государственных полномочий, что приводит к неэффективному использованию средств федерального бюджета. Трансферты с федерального бюджета Российской Федерации превращаются, по сути, в финансирование того или иного конкретного расходного обязательства и не идут на развитие региона в целом. Рассмотрим субсидии из федерального бюджета Российской Федерации по государственным программам и непрограммным направлениям финансирования в 2017-2019 годах (рис. 7).

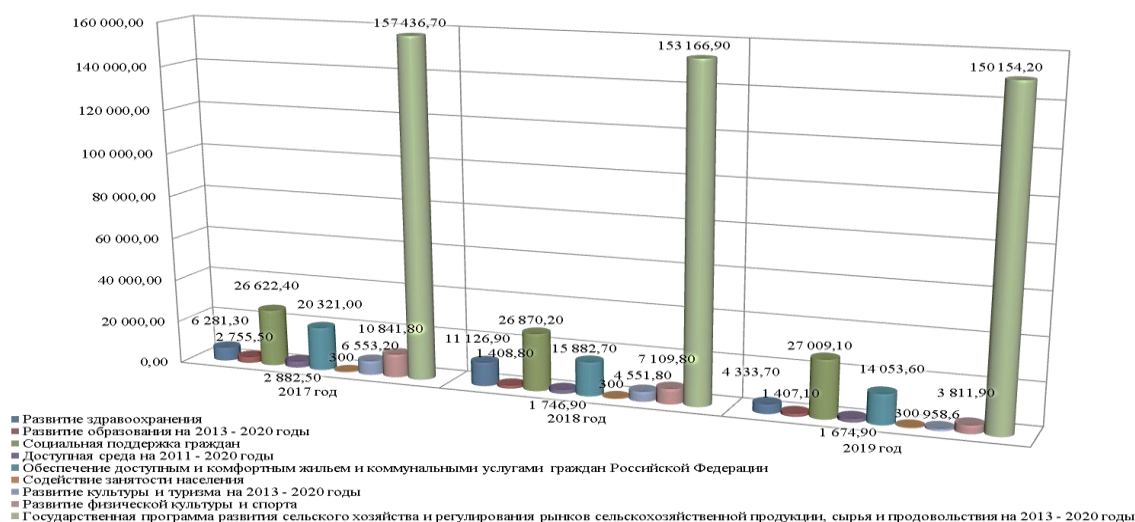


Рис. 7. Распределение субсидий из федерального бюджета по государственным программам Российской Федерации и непрограммным направлениям в 2017-2019 годах, млн руб. (составлено авторами на основании данных Федерального закона № 415-ФЗ)

Прогнозные данные по распределению субсидий с федерального бюджета свидетельствуют о решении правительства планомерно снизить их количество под определённые программы, в том числе уменьшить сам объём финансирования программ к 2019 году. Равнозначные отчисления наблюдаются лишь по социально значимым программам, например, социальная поддержка граждан и развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Отдельно остановимся на выравнивании федерального бюджета, иными словами на покрытии его дефицита. В 2004 году при планомерном подъёме цен на нефтепродукты на мировых рынках, в Российской Федерации был основан Стабилизационный фонд. Указанный фонд представлял собой суверенную часть федерального бюджета, который наполнялся с доходов от нефтегазового сектора экономики. Основное предназначение Стабилизационного фонда – это покрытие дефицита федерального бюджета при падении цен на нефтепродукты или финансирование иных направлений, имеющих государственное значение. В 2008 году Стабилизационный фонд разделился на две части (по двум направлениям): Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. Рассмотрим объём наполнения Резервного фонда и Фонда национального благосостояния в 2017-2019 годах (табл. 2) [16].

Таблица 2

Наполнение Резервного фонда и Фонда национального благосостояния в 2016-2019 гг., млрд рублей

Показатель	2016	2017	2018	2019
Объём Резервного фонда на начало года	3641	1 110	0	0
% ВВП	4,5	1,3	0,0	0,0
Курсовая разница	-393	41	0	0
Использование (-) средств Резервного фонда	-2 137	-1 152	0	0
Пополнение Резервного фонда				
Объём Резервного фонда на конец года	1 110	0	0	0
% ВВП	1,3	0,0	0,0	0,0
Объём ФНБ на начало года	5 227	4 702	4 190	3 102
% ВВП	6,3	5,4	4,5	3,1
Курсовая разница	-518	156	74	94
Использование (-) / пополнение (+) средств ФНБ:				
на финансирование дефицита федерального бюджета	-7	-668	-1 162	-140
на софинансирование пенсионных накоплений	-7	-7	-7	-7
на финансирование дефицита Пенсионного фонда				
Объём ФНБ на конец года	4 702	4 190	3 102	3 056
% ВВП	5,7	4,8	3,4	3,1

Как видно из представленной таблицы, объём суверенных фондов за последние два года неуклонно снижается. Однако это объективные последствия снижения цены на нефтепродукты, девальвации рубля и введённых санкционных ограничений. Так, объём Резервного фонда на начало 2016 года составлял 3641 млрд руб. или 4,5% ВВП, а к началу 2017 года он упал до уровня 1110 млрд руб. или 1,3% ВВП. Аналогичная ситуация складывается и с Фондом национального благосостояния, который на начало 2016 года составлял 4702 млрд руб. или 5,7% ВВП, а к началу 2019 года он падает до уровня 3056 млрд руб. или 3,1% ВВП. В отсутствие пополнения суверенных фондов Российской Федерации в указанном периоде, и после их исчерпания, страна столкнётся с острой проблемой изыскания необходимых средств, предназначенных для покрытия дефицита федерального бюджета.

Бюджетный федерализм как основополагающий принцип межбюджетных отношений в Российской Федерации показывает достаточно центричную модель с признаками диспропорции, между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов федерации. Основной причиной существующих проблем является несовершенство бюджетной и налоговой политик, проводимых соответствующими органами исполнительной власти. Система межбюджетных трансфертов мало эффективна и в своём большинстве играет роль выравнивания бюджетов субъектов федерации и муниципальных образований. Поступающие дотации, субсидии, субвенции в бюджеты соответствующего уровня направляются на финансирование обязательств, а не на развитие региона или муниципального образования.

Выводы. На основании проведенного анализа межбюджетных отношений США и Российской Федерации можно сделать вывод, что каждая из представленных моделей бюджетного федерализма имеет свои достоинства и недостатки. С присущими для США принципами независимости бюджетов штатов и более централизованными отношениями в Российской Федерации, с пополнением дефицита бюджета за счёт выпуска ценных бумаг и эмиссии денег в США и с помощью резервных фондов в Российской Федерации может существовать только экономика соответствующих стран. По мнению авторов, каждое федеративное государство должно выработать свою модель бюджетного федерализма и межбюджетных отношений, основываясь на исторических и национальных принципах того или иного региона. Невозможно построить эффективную экономику без постоянного совершенствования законодательства страны, например, бюджетного и налогового, а также повышения ответственности органов власти за реализацию соответствующих государственных политик. Современные условия глобализации хозяйственной деятельности и влияния наднациональных структур на суверенный курс государства ставят перед правительствами новые задачи по организации экономических отношений как внутри страны, так и за её пределами.

Таким образом, развивая каждый в отдельности регион, совершенствуя законодательство и реализуя весь промышленно-технический потенциал можно обеспечить единые социально-экономические условия на территории всей страны, минимизировать количество регионов-реципиентов, а также значительно повысить эффективность осуществления межбюджетных отношений в соответствующем государстве.

Список использованных источников

1. Galbraith J.K. Economics and the public purpose. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://library.fa.ru/files/galbraith.pdf>.
2. Бьюкенен Дж. Расчёт согласия. Логические основания конституционной демократии / Дж. Бьюкенен, Г. Таллок. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://qoo.by/2P9w>
3. Ойкен В. Основы национальной экономики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/1234778/>
4. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://padaread.com/?book=13160>
5. Фарукшин М.Х. Современный федерализм: российский и зарубежный опыт / М.Х. Фарукшин. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://qoo.by/2Pa4>
6. Вахрин П.И. Бюджетная система Российской Федерации / П.И. Вахрин. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 669 с.
7. Суглобов А.Е. Развитие межбюджетных отношений в Российской Федерации / А.Е. Суглобов // Финансы и кредит. – 2009. – № 1 (337). – С. 22-30.
8. Федосов В.А. Бюджетная система Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fanread.ru/book/9255019/>

9. Печенская М.А. Актуальные вопросы совершенствования межбюджетных отношений в системе местного самоуправления / М.А. Печенская, Т.В. Ускова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – 1(19). – С. 136-146.
10. Силуанов А.Г. Пути совершенствования межбюджетных отношений в Российской Федерации / А.Г. Силуанов // Российское предпринимательство. – 2012. – № 2 (200). – С. 43-50.
11. Федорова Е.А. Анализ практики организации межбюджетных отношений в субъекте РФ и основные направления её совершенствования (на примере Хабаровского края) / Е.А. Федорова, Е.Б. Веприкова, Е.Н. Телушкина // «Учёные заметки ТОГУ» Том 6. – 2015. – № 3. – С. 36-41.
12. Hopkins K. Taxes and Trade in the Roman Empire (200BC – 400AD) // *Journal of Roman Studies*. – 1980. – LXX. – P. 101-125.
13. Пахомов С.Б. Банкиры и экономическое развитие Афин. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.greek.ru/news/history/bankers_of_ancient_greece/
14. Budget of the United States Government, Fiscal Year 2017. – Washington: U.S. Government printing office, 2016. – 182 p.
15. Есть ли в США дотационные штаты по аналогии с российскими регионами? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://thequestion.ru/questions/282576/est-li-v-ssha-dotacionnye-shtaty-po-analogii-s-rossiiskimi-regionami>
16. О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. Федеральный закон (с изменениями на 1 июля 2017 года) от 19 декабря 2016 № 415-ФЗ. – Москва, 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420386438>.
17. Субъекты Российской Федерации. Основные показатели бюджетов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://budget.permkrai.ru/compare_budgets/mainfactors

УДК 338.12: 65.016

ПРИМЕНЕНИЕ МАТРИЦЫ СТРАТЕГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

АЛФЕРОВА И. Е.,
канд. наук гос. упр., доцент,
докторант кафедры менеджмента
Донбасского государственного
технического университета

В статье разработана модель экономического развития предприятия как совокупность последовательных фаз и стадий: экономического роста, устойчивого развития и регресса. Исследованы альтернативные варианты потенциального изменения положения предприятия на графике экономического развития под влиянием типичных для каждой стадии внутренних и внешних дестабилизирующих явлений, а также в результате квалифицированных действий менеджмента, структурных или качественных преобразований в деятельности предприятия. В основе предложенной модели лежит концепция жизненного цикла организации и идентификация стадий развития по результатам финансово-хозяйственной деятельности с применением матрицы финансовых стратегий Франшона-Романе.

Ключевые слова: экономическое развитие; экономический рост; устойчивое развитие; равновесие; регресс; экстенсивный и интенсивный рост; матрица стратегий; кризис; финансовое состояние.

The article describes the model of the enterprise's economic development as a set of successive phases and stages: economic growth, sustainable development and regression. The article explores alternative options for potential change in the position of the enterprise on the economic development schedule under the influence of internal and external destabilizing phenomena typical for each stage; changes resulting from qualified management actions, structural or qualitative transformations in the activity of the enterprise. The proposed model is based on the concept of the life cycle of the organization and the identification of development stages based on the results of financial and economic activity using the Franshon- Romane financial strategy matrix.

Keywords: economic development; economic growth; sustainable development; balance; regression; extensive and intensive growth; a matrix of strategies; crisis; financial condition.

Постановка проблемы. Изучение закономерностей развития в целях обеспечения его устойчивости и сбалансированности на различных этапах функционирования субъекта хозяйствования – важная стратегическая задача менеджмента. Поэтому наглядное представление экономических закономерностей и процессов, происходящих в деятельности предприятия, обосновывает актуальность применения матричных методов в управлении экономическим развитием.

Анализ последних исследований и публикаций. Перспективным направлением в определении стадий экономического развития предприятия является практическое применение матрицы финансовых стратегий французских ученых Ж. Франшона и И. Романе. Особенности, преимущества и недостатки практического применения данной матрицы в деятельности предприятий и организаций, осуществляющих различные виды экономической деятельности, изучаются в работах современных исследователей [1, 2, 3, 4]. В частности, подымаются вопросы обеспечения безопасного развития предприятия на основе применения матрицы финансовых стратегий [5], определения стадии финансового развития предприятия в процессе разработки стратегии [6], исследования особенностей применения матрицы в стратегическом финансовом анализе компании [7, 8], в том числе с учетом специфики отрасли [9, 10], формирования стратегии как фактора экономического поведения фирмы [11], анализа альтернативных вариантов потенциального изменения финансового состояния предприятия [12]. Таким образом, матрица стратегий Франшона-Романе задействуется при решении широкого спектра управленческих задач.

Актуальность исследования. В основе предложенной модели лежит концепция жизненного цикла организации и идентификация стадий развития по результатам финансово-хозяйственной деятельности. Данный подход позволяет разработать модель экономического развития предприятия как совокупность последовательных фаз и стадий: экономического роста, устойчивого развития и регресса.

Цель статьи состоит в разработке модели экономического развития предприятия; в определении альтернативных вариантов потенциального изменения положения предприятия на графике экономического развития под влиянием типичных для каждой стадии внутренних и внешних дестабилизирующих явлений, а также в результате квалифицированных действий менеджмента, структурных или качественных преобразований в деятельности предприятия.

Изложение основного материала. Разработанная модель экономического развития предприятия с указанием альтернативных вариантов потенциальных направлений его развития, возможных переходов с одной фазы на другую вследствие действий или бездействия менеджмента, а также реализации наиболее вероятных дестабилизирующих явлений на каждой стадии представлена на рисунке. На графике темной прерывистой линией со стрелкой отражена смена положения предприятия на кривой экономического развития в направлении спада, которая происходит вследствие реализации риска, присущего каждой стадии и фазе экономического развития, без принятия предупредительных мер со стороны руководства. Темной непрерывной линией обозначено возможное изменение фазы в направлении экономического роста или повышения устойчивости в результате квалифицированных действий менеджмента, структурных или качественных преобразований в деятельности предприятия.

Отметим, что матрица стратегий Франсона-Романе не учитывает становления предприятия и путь, предшествовавший началу активного экономического роста. Однако при описании разработанной модели экономического развития данный недостаток будет учтен. Приведенная модель характеризует деятельность промышленных предприятий, фазы роста которых сменяются фазами равновесия; предприятий, преодолевающих фазы кризиса и восстанавливающих свою устойчивость, и, при благоприятных условиях, снова выходящих на новый виток экономического роста. Такая модель представляет собой непрерывный цикл развития.

Проведем анализ альтернативных вариантов потенциального изменения положения предприятия на кривой экономического развития. Фазы экономического развития предприятия рассматриваем в той последовательности, в которой они отражены на графике.

1 фаза «Стремительный рост» характеризует нахождение предприятия на начальной стадии экономического роста». Из данного положения имеются две перспективы «хорошего» развития.

Если деятельность предприятия дает высокий уровень рентабельности активов, есть вероятность перехода на 5-ю фазу «Устойчивое равновесие» – стадию устойчивого развития. Такой переход характеризуется высокими дальнейшими перспективами роста, поскольку из состояния равновесия открывается максимальное количество альтернатив дальнейшего развития – от сохранения устойчивости до повышения темпов роста показателей эффективности и результативности деятельности. В то же время реализация характерных для стадии экономического роста дестабилизирующих внутренних и внешних явлений, падение рентабельности активов и отрицательный результат хозяйственной деятельности повлекут неустойчивое и проблематичное состояние, характерное для 8-й фазы «Предкризисное состояние». Убытки повлекут поглощение собственных ресурсов, дифференциал финансового рычага примет отрицательное значение, что существенно ограничит возможности по привлечению дополнительных источников финансирования извне. Таким образом, может произойти преждевременное окончание пути развития субъекта хозяйствования.

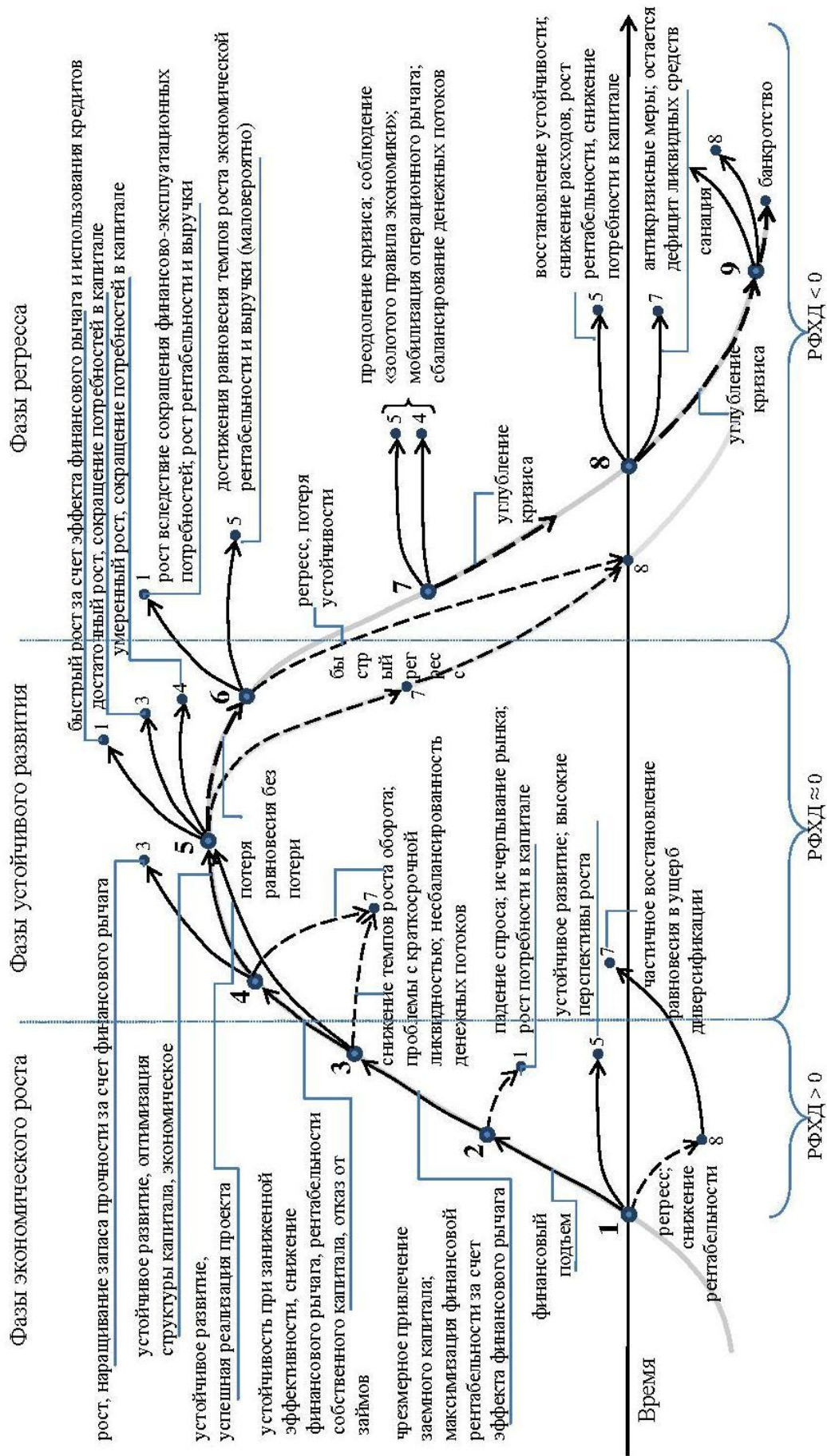


Рисунок 1. Модель экономического развития предприятия (разработано автором)

Идеальным вариантом является переход с первой на вторую фазу развития. Получение высоких результатов при прохождении первой фазы роста создает наибольшие перспективы для перехода на фазу финансового подъема. Но это возможно лишь на условиях успешной диверсификации производства и высокого уровня экономической рентабельности. Кроме того, предпринимательские достижения должны подкрепляться наличием разветвленной, развитой организационной структуры, реальными возможностями создания дочерних подразделений. Лишь при выполнении этих условий возможен финансовый «расцвет» компании. Отметим, что для предприятия, впервые вступившего в стадию роста, переход на фазу финансового подъема маловероятен. Гораздо более достижим путь обретения финансового равновесия с последующим возвращением в первую фазу экономического развития. Такой циклический виток характеризует трудности становления новосозданного предприятия и его выход на этап экономического роста.

2 фаза «Финансовый подъем» самая привлекательная и труднодостижимая фаза роста. Предприятия часто обходят ее, переходя из начальной стадии роста, дающей высокие финансовые результаты и позволяющей сформировать большой запас финансовой прочности, на стадию устойчивого развития. Лишь освоившие рынок предприятия, вошедшие в стадию роста из состояния равновесия, достигшие высоких финансовых и производственных результатов на первой фазе, имеющие разветвленную структуру и высокий уровень диверсификации, могут выйти на фазу «расцвета». Кроме достижений самого предприятия должна присутствовать стабильность потенциала родственных и поддерживающих отраслей, платежеспособного спроса, состояния отрасли в экономике, должен быть свободный доступ к различным внешним источникам финансирования. Но и достижение данной фазы не гарантирует отсутствия проблем.

В конечном итоге, исчерпывание рынка, падение спроса на продукцию приведут к возвращению предприятия на предыдущую фазу роста. Но есть и второй вариант – переход на 3-ю фазу «Удовлетворительный рост». Он произойдет в результате проведения агрессивной политики финансирования активов, реализуемой в целях максимизации рентабельности собственного капитала за счет наиболее полного использования силы воздействия финансового рычага. Произойдет перенасыщение заемными средствами.

3 фаза «Удовлетворительный рост» характеризуется достаточным, с точки зрения руководства, уровнем эффективности и результативности деятельности, но неудовлетворительной структурой капитала. Такое положение характеризует завершение стадии экономического роста. У предприятия лишь две альтернативы развития событий: постепенное насыщение рынка и регресс, или проведение мероприятий по стабилизации.

При сохранении достаточно высоких темпов роста есть возможность перейти в состояние устойчивого равновесия (5 фаза). С другой стороны, в попытке достичь финансовой устойчивости путем сокращения объема заемных ресурсов, снизится эффект финансового рычага и сократится рентабельность собственного капитала. Предприятие перейдет на начальную фазу устойчивого развития (4 фаза). От полного равновесия его будут отделять недостаточные темпы роста и заниженная эффективность. Фактически четвертая фаза характеризует промежуточное состояние между кризисом роста и устойчивым положением.

Существует и негативный вариант развития событий. Осуществление инвестиционных вложений на этом этапе при невысоких темпах оборота или же снижении объемов продаж повлекут за собой проблемы с краткосрочной ликвидностью. Предприятие переместится в седьмую фазу «Дефицит ликвидных средств». Опасность такой ситуации состоит в том, что прибыльное предприятие, удовлетворенное достигнутым положением, практически незаметно, без явных признаков зарождающегося кризиса перейдет на стадию регресса и может своевременно не обнаружить смещения своих позиций на кривой экономического развития, что приведет к самопроизвольному углублению экономического кризиса.

4 фаза «Отказ от заемных ресурсов» – начальная фаза стадии устойчивого развития – характеризует вступление предприятия на путь обретения экономического равновесия. Результат хозяйственной деятельности положительный, предприятие работает на принципах самокупаемости и самофинансирования. Усилия менеджмента направлены на внедрение умеренной политики формирования имущества.

Поскольку хозяйственная деятельность дает положительный результат, есть возможность увеличения объемов деятельности за счет внешнего финансирования и использования эффекта финансового рычага в планировании дальнейшего увеличения финансово-эксплуатационных потребностей и производственных инвестиций. Такая политика позволит нарастить запас финансовой прочности, сохранить достаточно высокие темпы роста производства и реализации продукции и вернет предприятие на стадию экономического роста (в 3-ю фазу «Удовлетворительный рост»). Однако такая политика в случае не достижения запланированных темпов роста может привести к дефициту средств и переходу на 7 фазу – начало регресса. Лучшим вариантом развития событий в данном случае является проведение мероприятий по оптимизации структуры капитала и достижении финансового равновесия (переход на 5 фазу стадии устойчивого развития, характеризующую состояние устойчивого равновесия).

5 фаза «Устойчивое равновесие» характеризуется наличием максимального числа вариантов дальнейшего развития. Если на данном этапе развития предприятию необходима будет реализация нового инвестиционного проекта, то при достаточных показателях эффективности и результативности оно перейдет на 6-ю фазу «Неустойчивое равновесие», то есть произойдет частичная потеря равновесия и финансовой устойчивости. Поскольку свободные собственные финансовые ресурсы у предприятия отсутствуют, на реализацию инвестиций потребуется привлечение заемного капитала. Данный подход к финансированию деятельности характеризует постепенный переход от консервативной или умеренной политики формирования имущества к агрессивному типу. Менее успешная реализация инвестиционного проекта, не оправдавшая себя высокими показателями эффективности и результативности, повлечет отрицательный результат хозяйственной деятельности, не обеспеченный в полной мере источниками его покрытия (компенсации) за счет финансовых операций. В такой ситуации резко возрастает кризис неплатежеспособности, растут убытки, накапливаются непогашенные в срок текущие обязательства, оплата которых осуществляется лишь за счет других заимствований – предприятие испытывает стремительный регресс и переходит на предкризисную стадию модели (в 8-ю фазу).

Пребывание предприятия в состоянии равновесия открывает ему перспективы роста. Если удастся сократить финансово-эксплуатационные потребности путем ускорения оборачиваемости средств в обороте, применения современных форм рефинансирования дебиторской задолженности без ущерба для рентабельности и без привлечения дополнительных заемных ресурсов, предприятие обеспечит условия для возобновления темпов экономического роста. Если при этом удастся воплотить интенсивный тип развития, основанный на широком использовании более эффективных и качественно совершенных факторов производства, повышении качества систем управления и человеческого капитала, предприятие сможет выйти: либо на стадию экономического роста (в 3-ю фазу «Удовлетворительный рост») при достаточных темпах оборота, но с широкими возможностями инвестирования собственных внутренних ресурсов в различные финансовые инструменты, ценные бумаги других компаний; либо, при умеренных темпах роста, вернуться в 4-ю фазу с высокими резервами дальнейшего наращивания объемов производства и реализации продукции.

Нарушение состояния равновесия в целях максимизации рентабельности собственного капитала потребует от менеджмента задействования эффекта финансового рычага. Отметим, что в данном положении у предприятия достаточно высокий дифференциал рычага, позволяющий активно наращивать объем «платных» финансовых ресурсов из внешних источников. Если условия развития рынка и отрасли позволят нарастить объемы производства и продаж, предприятие войдет в начальную стадию модели экономического развития (в 1-ю фазу «Стремительный рост»). Но такое предприятие будет отличать более высокая квалификация управленческого персонала и исполнителей, знание рынка сбыта и потенциальных покупателей, высокий кадровый потенциал. В то же время на данном этапе могут реализоваться такие характерные риски, как резкое снижение совокупного спроса, развитие производств товаров-заменителей, недостаточное внимание исследованиям рынка и, как следствие – необходимость изменения ассортимента выпускаемой продукции. Реализация типичных рисков приведет к регрессу. Снижение темпов роста объемов производства и реализации продукции при одновременном росте

доли обязательств в балансе повлечет за собой несбалансированность денежных потоков, формирование дефицита ликвидных средств, обострение кризиса текущей неплатежеспособности. Все эти признаки характерны для 7-й фазы модели экономического развития «Дефицит ликвидных средств».

6 фаза «Неустойчивое равновесие» характеризуется отрицательным результатом хозяйственной деятельности, но это не следствие убыточной деятельности, а следствие либо реальных инвестиционных вложений, либо роста кредиторской задолженности.

Необходимо разрабатывать рекомендации по повышению эффективности хозяйствования или снижению потребности в активах, предпринимать меры по соблюдению «золотого правила экономики». Если этого удастся достичь при стабильных объемах производства и реализации продукции, экономическое равновесие постепенно может прийти в норму (фаза 5 «Устойчивое равновесие»). Для погашения отрицательного эффекта от роста заемного капитала предприятию необходимо ускорить оборачиваемость ресурсов и увеличить собственный капитал путем дополнительной эмиссии акций, вовлечения в бизнес соучредителей. Если удастся реализовать подобную политику, а также обеспечить опережающий рост прибыли над выручкой, существует возможность вернуться на стадию экономического роста (в 1 фазу «Стремительный рост»). В противном случае, влияние дестабилизирующих факторов, свойственных данному этапу, рост кредиторской задолженности, падение эффективности приведут к предкризисному состоянию (8 фаза, регресс).

7 фаза «Дефицит ликвидных средств» характеризует вхождение предприятия на стадию регресса. Игнорирование незначительных на первый взгляд дестабилизирующих явлений, проявляющихся на данном этапе развития предприятия в виде краткосрочной неплатежеспособности и кратковременном эпизодическом нарушении платежной дисциплины, приведет к углублению кризиса и переходу предприятия в 8-ю фазу «Предкризисное состояние». Поэтому на данном этапе необходимо проводить мероприятия по сбалансированию дефицитного денежного потока путем системы ускорения-замедления платежного оборота [13]. Следует отметить, что применение данной системы в краткосрочном периоде создает предпосылки для наращения дефицита ресурсов в будущем, поскольку направлена преимущественно на продление сроков погашения текущих обязательств, перевод краткосрочных кредитов в долгосрочные, получение отсрочки платежа за поставленные сырье и материалы, сокращение сроков погашения задолженности покупателями за отгруженную продукцию, ускорение инкассации текущей дебиторской задолженности, проведение политики предоплаты производимой продукции и т.п. Таким образом, высвобождение денег из оборота дает свободные ресурсы для проведения своевременных расчетов, а продление периода погашения обязательств снижает текущую потребность в ликвидных средствах. Однако решение текущих проблем платежной дисциплины лишь обострит проблему несбалансированности денежных потоков по объемам и во времени в следующем отчетном периоде. Поэтому необходимо одновременно с указанными мероприятиями осуществлять меры по обеспечению сбалансированности в долгосрочном периоде. К таким действиям менеджера следует отнести снижение условно-постоянной части расходов предприятия, сокращение инвестиционных программ, отказ от долгосрочных вложений в ценные бумаги других компаний, увеличение собственного капитала и другие. Игнорирование эпизодического дефицита ликвидных средств или проведение мероприятий по сбалансированию денежных поступлений и отчислений лишь в краткосрочном периоде лишь углубит кризис и осложнит восстановление устойчивости в будущем.

Для восстановления равновесного состояния на начальной стадии регресса необходимо соблюдение «золотого правила экономики» – темпы роста выручки должны превышать темпы роста совокупных активов, а темпы роста прибыли опережать рост доходов от реализации продукции. Это минимальное условие для возвращения предприятия на стадию устойчивого развития. Полезным инструментом повышения эффективности использования имущества может стать операционный рычаг. При этом особое внимание следует уделить современным системам учета и методам управления затратами (standard costing, direct costing, absorption costing, marginal planned cost accounting, activity based costing (метод ABC), target costing, kaizen costing, functional costing, метод CVP, cost benchmarking, cost-killing, метод LCC, метод VCC, метод JIT (just-in-time) и другие) и выбору оптимального, с точки зрения менеджмента предприятия [14].

Идеальным вариантом преодоления кризиса будет переход предприятия на 5-ю фазу экономического развития («Устойчивое равновесие») при условии достижения высоких темпов роста рентабельности и оборота. При заниженной, но достаточной эффективности и темпах роста продаж предприятие может рассчитывать на перемещение в 4-ю фазу (начальная стадия устойчивого развития). В последнем случае нерешенными останутся вопросы оптимизации капитала, сохранения достигнутого уровня деловой активности, но при этом откроются высокие перспективы роста.

Отметим, что из фазы дефицита ликвидных средств переход предприятия на стадию экономического роста невозможен.

8 фаза «Предкризисное состояние» требует активного вмешательства менеджмента и не терпит бездействия. У предприятия сложное положение, проблемы с выходом на безубыточный уровень. Если удастся повысить результат хозяйственной деятельности до нуля, для предприятия станет возможным переход на фазу устойчивого равновесия (5 фаза). Но для этого необходимо осуществить ряд серьезных преобразований, направленных на сокращение потребности в капитале, повышение деловой активности, рост финансовых результатов деятельности и рентабельности, то есть ряд мер антикризисного характера.

Внедрение механизмов внутренней стабилизации долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного характера, направленной на устранение неплатежеспособности и обеспечение финансового равновесия, достижение уровня самокупаемости без обеспечения достаточно высоких темпов роста объемов производства и реализации продукции, позволит лишь снизить риск банкротства предприятия. Тем не менее, возврат предприятия в 7-ю фазу создаст необходимые условия для преодоления кризисных явлений и восстановления равновесного состояния. Нерешенным останется вопрос нехватки ликвидных средств, который решается путем оптимизации дефицитного денежного потока в краткосрочном и долгосрочном периоде.

В противном случае, существует высокая вероятность углубления кризиса (переход на 9-ю фазу стадии регресса «Кризисное состояние») и признания неплатежеспособности предприятия.

9 фаза «Кризисное состояние». На данном этапе необходимо изыскать и мобилизовать резервы роста экономической рентабельности; найти возможности снижения финансово-эксплуатационных потребностей за счет ускорения оборачиваемости оборотных активов; отказаться от инвестиционных программ, высвободить средства из инструментов финансового инвестирования; изыскать возможности удешевления привлеченных ресурсов (в том числе возможность невыплаты дивидендов), рассмотреть возможность получения налоговых льгот; рассмотреть «нетрадиционные» источники привлечения финансовых ресурсов (за счет использования лизинга, применения форм государственно-частного партнерства на стратегически важных для государства предприятиях и др.), использовать механизмы внутренней стабилизации, провести реструктуризацию задолженности. Если меры внутреннего антикризисного управления не приведут к ожидаемому результату, следует прибегнуть к внешнему оздоровлению предприятия (санации) в целях недопущения банкротства: реструктуризации производства и активов, финансовой и корпоративной реструктуризации (реорганизации) [15].

Успешная реализация антикризисных мероприятий позволит переместить предприятие в начало стадии регресса в 7-ю фазу («Дефицит ликвидных средств»), что создаст хорошие условия для восстановления устойчивости. Менее успешное проведение антикризисной политики приостановит развитие кризисных явлений, предприятие вернется в предкризисное состояние (фаза 8). В противном случае, возрастает риск банкротства предприятия.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В работе рассмотрен подход к построению модели экономического развития предприятия с применением матрицы финансовых стратегий Франшона-Романе.

Недостаток подхода состоит в недостаточном изучении предпосылок выхода предприятия на стадию экономического роста по завершении его становления, что предполагает наличие перспективного направления дальнейших разработок. В то же время применение данного подхода дает существенные выгоды. Преимущества данного подхода к идентификации положения предприятия на кривой экономического развития следующие:

- применение матрицы стратегий позволяет прогнозировать дальнейшее развитие событий, наиболее вероятные переходы предприятия на определенные стадии экономического развития, изменения в финансовом состоянии;
- данный подход дает возможность разбить каждую стадию развития на три фазы, что позволяет более точно установить «точки» зарождения кризисных явлений;
- своевременное выявление признаков дестабилизации позволяет внедрить превентивные меры и сохранить устойчивость экономического развития предприятия на любой фазе роста или зрелости, а также своевременно выявить переход предприятия на начальную фазу регресса и предпринять меры по восстановлению финансового равновесия;
- идентификация стадии развития повышает контролируемость (регулируемость) этого процесса со стороны менеджмента. Нахождение предприятия на каждой фазе предполагает наличие определенной системы мероприятий и направлений принятия управленческих решений, которые позволяют не только предотвращать возникающие кризисы, но и целенаправленно управлять развитием, изменяя тем самым положение предприятия на кривой экономического развития.

Список использованных источников

1. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е.С. Стояновой. – 6-е изд. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.
2. Стоянов Е.А. Экспертная диагностика и аудит финансово-хозяйственного положения предприятий / Е.А. Стоянов, Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2002. – 89 с.
3. Яковлева И.Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике / И.Н. Яковлева. – М.: Профессиональное издательство, 2009. – 336 с.
4. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент / В.Б. Акулов. – 4-е изд. – М., 2010. – 264 с.
5. Санина Н.В. Формирование безопасной стратегии развития коммерческих организаций / Н.В. Санина, Ю.С. Хурчак // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2015. – № 4 (47). – С. 259-268.
6. Горяинова С.Б. Определение стадии финансового развития предприятия в процессе разработки финансовой стратегии / С.Б. Горяинова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2010. – № 4. – С. 267-269.
7. Дорофеев М.Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа в стратегическом финансовом анализе компании / М.Л. Дорофеев // Финансы и кредит. – 2009. – № 23(359). – С. 51-56.
8. Бутиріна В.М. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства / В.М. Бутиріна, Г.А. Верещаєва // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7 – С. 177-181.
9. Ковтун А.В. Методичний підхід до визначення стратегічної позиції підприємства транспортної галузі / А.В. Ковтун // Управління розвитком. – 2014. – №14 (177). – С. 54-56.
10. Полькіна А.С. Формування фінансової стратегії та позиціонування металургійних підприємств із використанням матричного підходу / А.С. Полькіна // Управління розвитком. – 2013. – № 18. – С. 48-52.
11. Тимофеева Е.С. Анализ моделей формирования финансовой стратегии как фактора экономического поведения фирмы / Е.С. Тимофеева // Ярославский педагогический вестник. – 2012. – № 3. – Т. I. – С. 92-96.
12. Забаріна К.Ф. Особливості використання інструментів стратегічного менеджменту з метою комплексної оцінки фінансової діяльності підприємства / К.Ф. Забаріна, І.А. Нечаєва // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – 2014. – Т. 15. – № 3. – С. 37-43.
13. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2007. – 752 с.
14. Управление затратами комплексных производств: монография / В.Н. Гончаров, В.И. Чиж, Ю.Ю. Корниенко и др. – Донецк: Изд-во ДонГАУ, 2003. – 180 с.
15. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2006. – 672 с.

УДК658.6/9-027.1

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В СФЕРЕ ЛОГИСТИКИ

БЕСПЯТАЯ М.Н.,
канд. экон. наук, доц., доцент
кафедры маркетинга и логистики
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет»

В статье рассмотрены ключевые направления деятельности компаний розничной торговли, исследованы особенности сетевой розницы применительно к логистике, проанализированы тенденции взаимоотношений в розничной цепочке товаров, выявлены задачи сетевой розницы в сфере логистики распределения.

Ключевые слова: розничная торговля; логистические затраты; оптимальная сеть; логистическая стратегия; конкуренция.

In the article the key directions of activity of retail trade companies are examined, the features of the retail network as applied to logistics are explored, the tendencies of mutual relations in the retail chain of goods are analyzed, the problems of network retail in the field of distribution logistics are identified.

Keywords: retail; logistics costs; optimal network; logistics strategy; competition.

Постановка проблемы. В условиях рыночной конкуренции и разнообразия применяемых корпоративных стратегий представители сетевой розницы стремятся к созданию собственных, контролируемых сетей распределения.

Решение задачи проектирования сети распределения рассматривается с точки зрения поиска такой ее конфигурации, которая обеспечивает минимальный уровень общих транспортных и складских затрат компании. Вместе с тем далеко не всегда такое решение вопросов в полной мере отвечает целям корпоративной стратегии организации, стратегий маркетинговых каналов, требованиям отдельных регионов сбыта и звеньев логистической сети. В определенной ситуации сеть распределения, построенная на принципах минимизации затрат, может не позволить компании реализовать свои стратегические преимущества и добиться рыночного превосходства над конкурентами.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы менеджмента в целом и управления логистикой в частности для предприятий розничной торговли рассматриваются в работах Аникина Б.А., Бочкарева А.А., Дыбской В.В., Зайцева Е.И., Лукинского В.С., Неруша Ю.М., Ньюэна Э. и др.

Целью данной работы является выявление тенденций и проблем развития сетевой розничной торговли в сфере логистики.

Изложение основного материала исследования. Розничная торговля – сфера экономической деятельности по продаже товаров для личного, некоммерческого использования конечным потребителям (организациям и частным лицам), осуществляемой, как правило, поштучно или небольшими партиями. Розничные торговые компании являются важнейшим субъектом экономической деятельности, осуществляющей обслуживание процесса рыночного обмена: они приобретают продукцию у оптовых посредников или напрямую у производителей и реализуют ее индивидуальным потребителям [1].

В своей работе организации розничной торговли преследуют традиционные для любой коммерческой деятельности цели: увеличение объемов продаж, валовой прибыли (разницы между стоимостью реализации и стоимостью закупки продукции), операционной прибыли и оборачиваемости запасов продукции. К ключевым направлениям деятельности компаний розничной торговли следует отнести:

- формирование торгового ассортимента товаров и услуг для реализации конечным потребителям;

- управление портфелем поставщиков в товарных категориях: поиск, ведение переговоров, согласование эффективных коммерческих условий сотрудничества, заключение договоров, ведение взаиморасчетов;

- планирование и обеспечение эффективного использования торговых площадей и полочного пространства в точках сбыта продукции;

- ценообразование на реализуемые товары и услуги;

- стимулирование сбыта продукции, разработка и согласование параметров акций по продвижению товаров, осуществление запланированных мероприятий;

- управление пополнением запасов продукции.

К числу принципов торгово-технологического процесса в розничной торговле относят:

- обеспечение комплексного подхода к выработке оптимальных вариантов продажи товаров;

- обеспечение наилучших условий выбора товаров, экономия времени покупателей, высокий уровень торгового обслуживания;

- соответствие технологии современному научно-техническому уровню, использование передовой техники, прогрессивных трудовых процессов;

- достижение оптимальной экономической эффективности технологического процесса путем ускорения оборачиваемости товаров, экономии труда, снижения издержек обращения;

- сохранение физико-химических свойств товаров.

Деятельность по управлению пополнением запасов в розничной торговле относится к функционалу логистического менеджмента. За последние несколько десятилетий развития розницы именно этот функционал претерпел значительные изменения. Если раньше логистическая деятельность компании рассматриваемой отрасли (по сути – магазина) сводилась к простому размещению заказа на пополнение продукции и отслеживанию его выполнения (как правило, без реальных рычагов воздействия на поставщика в случае нарушения согласованных условий поставок), то за последние 5-7 лет она была существенно расширена: определение оптимального размера запаса на уровне каждой позиции товарной номенклатуры и организация эффективной политики его пополнения, создание собственной логистической инфраструктуры и управление распределением товаров поставщиков между магазинами, борьба за сокращение логистических затрат и регулярное взаимодействие с поставщиками продукции в направлении повышения уровня логистического сервиса [2]. Изменению роли и содержания логистических функций розничной торговли способствовал ряд факторов, ключевым из которых является активное развитие на российском рынке особого типа предприятий розничной торговли – сетевой розницы.

Ключевая особенность сетевой розницы применительно к логистике состоит в расширении сферы контроля розничных предприятий в рамках логистической системы, формировании ими новых «правил игры» для дистрибьюторов и производителей продукции.

В последнее время одной из основных тенденций взаимоотношений в розничной цепочке товаров, связывающих производителей, оптовых и розничных торговцев, является рост контроля розничных торговцев над всей цепочкой поставок. Розничные торговцы усиливают контроль, пропуская большую часть своих поставок через распределительные центры. Более того, внедрение таких инструментов сетевой розничной торговли, как частные торговые марки, позволяет ритейлерам простираť свою власть вплоть до компаний – поставщиков сырья, что зачастую превращает розничную торговую компанию в хозяина всей цепи, увеличивая значимость понимания фундаментальных принципов управления цепями поставок в рознице [2].

Таким образом, в новых условиях, когда несетевые предприятия розничной торговли («традиционная розница») остаются «классическими» потребителями товаров и услуг оптовых компаний и концентрируются на выполнении логистических функций по управлению заказами готовой продукции и отслеживанию товарных запасов, крупные сетевые игроки:

- формируют собственные сети распределения, отвечающие требованиям выбранной логистической стратегии;

- устанавливают требуемые стандарты логистического сервиса и определяют базовые условия поставок, обязательные для соблюдения поставщиками продукции и логистическими посредниками;

• внедряют инновационные модели взаимодействия и информационного обмена между контрагентами.

Становясь «хозяевами» цепей поставок, они ведут конкурентную борьбу за конечного потребителя и активно используют средства логистической оптимизации для того, чтобы одержать в ней победу [3]. Во многом именно поэтому в последнее время сетевая розница является основным источником спроса на вводимые девелоперами складские площади, опережая по этому показателю даже логистических посредников. При этом могут использоваться различные варианты: создание собственных складов и распределительных центров (так действуют, например, «Магнит», «МЕТРО Кэш энд Керри», «Дикси»), аренда логистических мощностей (например, «Ашан Групп», «О'Кей») или сочетание двух форм собственности («X5 Ритейл Групп», «Эльдорадо», «Адидас»).

На основе понимания новой роли, которую играют компании сетевой розничной торговли в сети распределения, можно сформулировать основные цели и задачи логистической деятельности таких компаний. К основным целям логистической деятельности компаний сетевой розничной торговли могут быть отнесены:

- обеспечение бесперебойного товароснабжения магазинов;
- определение и поддержание оптимального баланса требуемого уровня обслуживания конечных потребителей и затрат на его достижение;
- оптимизация величины логистических затрат в цене продукции (с учетом требований к уровню логистического сервиса).

Основными задачами сетевой розницы в сфере логистики распределения, таким образом, становятся:

- определение требований к товароснабжению магазинов розничной сети исходя из целей и требований бизнес-стратегии развития, особенностей формата торговли, региона сбыта и товарного ассортимента;
- выбор логистической стратегии обслуживания магазинов сети, направленной на повышение конкурентоспособности предприятия;
- разработка оптимальной сети распределения в соответствии с требованиями логистической стратегии,
- формирование логистической инфраструктуры в сети распределения, оптимизация транспортных и складских мощностей для бесперебойного снабжения магазинов сети;
- выстраивание эффективного логистического процесса в складской сети и магазинах компании;
- оптимальное размещение товарных запасов в сети распределения, установление рациональной политики пополнения товарных запасов и контроля отсутствия продукции на полках в магазинах;
- логистическая поддержка промо-мероприятий и маркетинговых акций в магазинах розничной торговой компании [4].

В таблице приведены основные различия между традиционной и сетевой розницей с точки зрения роли, функционала и показателей эффективности логистики.

Таблица 1

Различия в логистике традиционной и сетевой торговли

Параметр	Традиционная розница	Сетевая розница
1	2	3
Роль в сети распределения	Конечный потребитель товаров, реализующий продукцию частным клиентам	Ключевой заказчик продукции, формирующий требования и осуществляющий администрирование сети распределения

Продолжение табл. 1

1	2	3
Основные задачи логистики распределения	<ul style="list-style-type: none"> • ускорение оборачиваемости запасов; • контроль над доступностью товаров на полках; • своевременное пополнение; • отслеживание показателей работы поставщиков 	см. основные задачи сетевой розницы в логистике (описаны выше)
Ключевые функции логистики распределения	<ul style="list-style-type: none"> • размещение заказов; • управление товарными запасами в точке(-ах) сбыта; • управление возвратами; • контроллинг логистической деятельности (включая оценку показателей работы посредников и поставщиков) 	<ul style="list-style-type: none"> • размещение заказов; • складирование и грузопереработка; • управление транспортировкой и распределением продукции; • управление товарными запасами в сети распределения; • управление возвратами; • контроллинг логистической деятельности; • оптимизация логистических затрат; • управление логистическим сервисом
Показатели эффективности логистики распределения	<ul style="list-style-type: none"> • процент товаров, отгруженных поставщиками в соответствии с заказом; • оборачиваемость запасов; • уровень возвратов / списаний / неликвидов 	<ul style="list-style-type: none"> • доля логистических затрат в торговом обороте; • уровень доступности товаров на полке; • уровень товарных запасов в днях продаж; • процент товаров, отгруженных в соответствии с заказом; • уровень логистического сервиса (если подход к определению и расчету отличен от предыдущего показателя) • уровень возвратов/списаний/неликвидов
Факторы, влияющие на выбор логистической стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • характеристики товарной категории; • структура портфеля поставщиков (например, если зависима от поставщика) 	<ul style="list-style-type: none"> • формат магазина; • характеристики региона обслуживания; • характеристики товарной категории

Основными средствами конкурентной борьбы на рынке розничной торговли являются региональная экспансия, организация новых форматов торговли, стремление к лучшему соотношению показателя «цена/качество» для рядового покупателя, оптимизация функционирования логистической инфраструктуры, поддержание высокого уровня обслуживания клиентов во всех точках продаж.

Эти задачи выражаются в определенных требованиях к цепям поставок, ключевым из которых является обеспечение доступности запасов для всего торгового ассортимента на полках магазинов с минимальными затратами [5].

Кроме того, необходимо выделить следующие важнейшие требования:

1. Охват цепью поставок всего жизненного цикла продукта, включая проектирование, эксплуатацию, и утилизацию.

2. Гармонизация и измеримость целей цепи поставки со стратегией деятельности предприятия.

3. Ликвидация излишних звеньев цепи поставок, увеличение интенсивности движения материальных потоков, своевременный логистический анализ.

4. Принятие мер по поддержке в рабочем состоянии и развитию логистической инфраструктуры: средств транспортировки, связи, грузопереработки, складского хозяйства, таможенных терминалов, торговых сетей, аппаратного оборудования и информационных технологий.

Достичь поставленных требований можно посредством решения задачи по проектированию сети распределения, которая охватывает выбор стратегии складирования запасов, формирование складской сети, разработку системы товароснабжения клиентской базы, определение товароносителей и транспортной тары для перемещения грузов в сети, выбор транспортных средств и оптимизация маршрутов доставки заказов клиентам, обеспечение информационной поддержки, а также контроль над выполнением заказов.

При определении структуры сети необходимо исходить из стратегии распределения, которая определяется логистикой, исходя из маркетинговых стратегий сбыта. Компания может выбирать следующие основные стратегии распределения:

- Стратегия снижения затрат в сети распределения.
- Стратегия повышения уровня обслуживания клиентов.
- Стратегия сокращения полного цикла заказа.
- Стратегия перехода на аутсорсинг.

Стратегия распределения компании склонна к изменениям под влиянием различных факторов и решений, которые применяются руководством компании.

Для поддержания эффективности функционирования сети распределения аналитики службы логистики должны обеспечить регулярный контроль над показателями её деятельности и прогнозирование возможных изменений под воздействием меняющейся рыночной ситуации.

Кроме того, важно отметить, что структура сети распределения должна быть гибкой, обеспечивающей компании быструю адаптацию к условиям конкурентной среды, и гарантирующей повышение реакции на изменения спроса на товары и услуги со стороны клиентов. Поэтому при формировании структуры сети распределения необходимо учитывать ее зависимость от следующих факторов (рисунок 1).

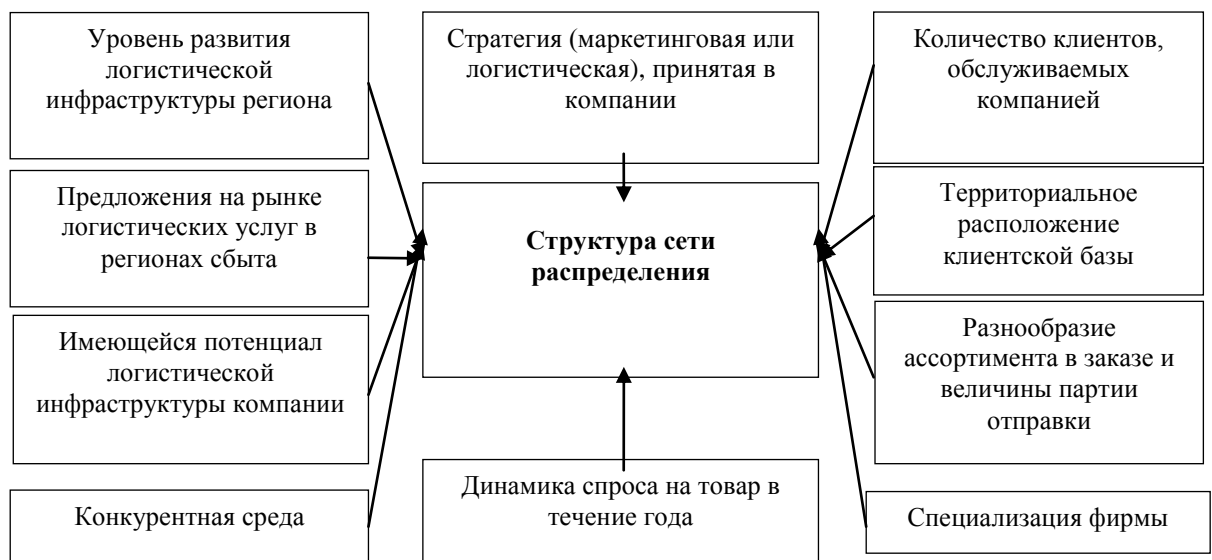


Рис. 1. Факторы, влияющие на структуру сети распределения

Следовательно, именно для компаний сетевой розничной торговли вопросы выстраивания рациональной сети распределения имеют первостепенное значение. Конфигурация сети распределения для сетевой розницы определяет собой не только уровень логистических затрат и товарных запасов – в конечном итоге, она воздействует на конкурентоспособность цен реализуемой продукции и уровень обслуживания клиентов компании (например, через остаточные сроки годности продукции или возможность совершить покупку через Интернет).

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, на основе проведенного исследования можно констатировать, что для достижения долгосрочного конкурентного преимущества компаниям сетевой розничной торговли необходимо проектировать и создавать рациональную сеть распределения, т.е. такую, которая в наибольшей степени соответствует целям и требованиям корпоративной стратегии, особенностям выбранной бизнес-модели для различных рынков, форматов магазинов и т.д.

Список использованных источников

1. Ньюмэн Э. Розничная торговля: организация и управление / Э. Ньюмэн. – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.
2. Логистика: учебник / Б.А. Аникин и др. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 352 с.
3. Неруш Ю.М. Логистика: учебник / Ю.М. Неруш. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во Проспект, 2006. – 520 с.
4. Модели и методы теории логистики / В.С. Лукинский и др. – СПб.: Питер, 2007.
5. Бочкарев А.А. Оптимизация планирования поставок в многоуровневых сетевых структурах с учетом надежности / А.А. Бочкарев, Е.И. Зайцев // Логистика и управление цепями поставок. – 2010. – № 2(37). – С. 38-48.

УДК 640.412:005.336

**МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ КАК ФАКТОР
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСТИНИЦ****ЗАРЕМБА П.А.,****д-р экон. наук, проф., зав. каф.
гостиничного и ресторанного дела
ГО ВПО «ДонНУЭТ****им. М. Туган-Барановского»;****КУЦЕНКО Е.В.,****ст. преп. каф. гостиничного и
ресторанного дела****ГО ВПО «ДонНУЭТ****им. М. Туган-Барановского»**

В статье приведены теоретические и методологические подходы к определению сущности конкурентоспособности гостиниц, определены составляющие конкурентоспособности гостиницы в механизме повышения качества гостиничных услуг. Авторами обоснована структура механизма формирования конкурентоспособности гостиницы.

Ключевые слова: гостиница; механизм; качество гостиничных услуг; конкурентоспособность гостиницы.

The article presents theoretical and methodological approaches to determining the essence of the competitiveness of hotels, defines the components of the hotel's competitiveness in the mechanism for improving the quality of hotel services. The author justified the structure of the mechanism of formation of the hotel's competitiveness.

Keywords: hotel; mechanism; quality of hotel services; competitiveness of the hotel.

Постановка проблемы. Развитие рыночных отношений, обострение конкуренции в сфере гостеприимства выдвигают на первый план проблему повышения конкурентоспособности гостиниц. От того, как будут решаться проблемы конкурентоспособности и качества продукции и услуг, будет зависеть стабильность и экономическое будущее Республики. В настоящее время данная проблематика является недостаточно проработанной, что обуславливает актуальность выбранного направления исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Весомый вклад в развитие теоретических, методологических и методических основ конкуренции и конкурентоспособности сделали такие ученые: А. Градов [1], О. Дмитриченко, А. Крамарев [2], М. Ермолов [3], В. Мерчанский [4], Н. Тягунова, О. Боин [5], В. Павлова [6], З. Шершнева [7], Г. Бондаренко [8], А. Воронкова [9], Ю. Иванов [10], Р. Фатхутдинов [11] и др.

При исследовании конкурентоспособности гостиничных предприятий было выявлено, что основное внимание уделяется определению сущности гостиничного продукта, особенностям его формирования и методам реализации. Однако ряд теоретических и методических вопросов, касающихся механизма формирования конкурентоспособности гостиниц на основе качества гостиничных услуг, в научных работах ученых не нашли своего полного освещения. Поэтому исследования вопроса формирования качественной системы гостиничных услуг как основного фактора конкурентоспособности гостиничных предприятий требуют дальнейшей разработки.

Актуальность. В современных экономических условиях глобализационных изменений, конкуренция становится обязательным критерием эффективного развития рынка гостиничных услуг. В процессе конкурентной борьбы предприятия гостиничной отрасли ищут пути удовлетворения потребностей потребителей гостиничных услуг с учетом оптимального использования ресурсов. Рынок гостиничных услуг отличается высоким уровнем конкуренции наряду с рынком туристических услуг. В сегодняшних кризисных условиях Донецкой Народной Республике необходимо делать акцент именно на перспективные отрасли, поэтому разработка методологических основ формирования и реализации механизма повышения качества гостиничных услуг как фактора конкурентоспособности гостиниц становится особенно актуальной.

Цель статьи – разработка и обоснование механизма повышения качества услуг как фактора конкурентоспособности гостиниц.

Для достижения поставленной цели были выделены следующие задачи:

- изучить теоретический и методологический подходы к определению сущности конкурентоспособности гостиниц, а также провести ее декомпозиции;
- определить составляющие конкурентоспособности гостиницы в механизме повышения качества гостиничных услуг;
- обосновать механизм формирования конкурентоспособности гостиницы, дать характеристику его элементам и определить их взаимосвязь.

Изложение основного материала исследования. Изучение конкурентов и условий конкуренции в отрасли необходимо предприятию, чтобы определить сильные и слабые стороны, скрытые потенциальные возможности и, в соответствии с этим, сделать выводы для выработки успешной конкурентной стратегии и поддержания конкурентных преимуществ.

Конкурентоспособность рассматривается в зависимости от объекта исследования, к которому можно отнести шесть уровней конкурентоспособности, а именно:

- I уровень – конкурентоспособность услуг;
- II уровень – конкурентоспособность предприятия;
- III уровень – конкурентоспособность дестинации;
- IV уровень – конкурентоспособность отрасли;
- V уровень – конкурентоспособность региона (области);
- VI уровень – конкурентоспособность страны.

Несмотря на важность и актуальность данной темы, анализ отечественной и зарубежной научной литературы показал, что единого общепризнанного подхода к определению сущности понятия «конкурентоспособности предприятия» не существует, и это создает проблемы при разработке эффективных методов и подходов к оценке, анализа и корректировки показателей, отражающих уровень конкурентоспособности предприятия. Представим научные подходы для определения экономической категории «конкурентоспособность предприятия» (рис. 1).

Исходя из рис. 1 можно отметить, что единый терминологический подход к определению сущности «конкурентоспособности предприятия» отсутствует; существует многогранность данного термина как экономической категории.

Таким образом, **конкурентоспособность предприятия** – это системная категория, которая отображает процесс деятельности предприятия с прямым влиянием на внутреннюю среду и возможностью взаимодействия с внешней средой для поддержания на должном уровне уже существующих и создания условий для формирования новых конкурентных преимуществ (*предложено автором*).



Рис. 1. Основные подходы к определению сущности дефиниции «конкурентоспособность предприятия» (построено по материалам [1- 13])

Системность конкурентоспособности как категории имеет ряд специфических признаков.

Во-первых, конкурентоспособность можно определить только относительно объекта сравнения, обычно выбирают потенциального конкурента.

Во-вторых, конкурентоспособность предприятия – это переменная категория, результат деятельности которой может измениться в определенный период времени. В таком случае можно считать, что конкурентоспособность имеет переменный характер, то есть определяется относительно конкурента в определенных условиях внешней среды.

В-третьих, конкурентоспособность имеет адресный характер, ее содержание направлено на удовлетворение потребностей конкретных потребителей.

Формирование конкурентоспособности гостиничного хозяйства включает большой комплекс социально-экономических характеристик, определяющих положение гостиниц на рынке на основе концептуального базиса. С одной стороны, это совокупность характеристик самой гостиницы, которые определяются уровнем управления её ресурсного потенциала. С другой стороны, внешних по отношению к ней социально-экономических условий, позволяющих создавать и реализовывать такие гостиничные продукты, которые по ценовым и неценовым параметрам более привлекательны для потребителей, чем у конкурентов.

Так как предприятия гостиничной отрасли представляют материальную основу, они несут в себе существенный потенциал для стабильного дохода в бюджет Республики. Как элемент инфраструктуры, гостиничная отрасль отражает обустройство социального пространства в рамках города, культурно-деловых объектов и производства. В таком случае деятельность предприятий гостиничной отрасли будет способствовать укреплению социально-экономических и культурно-деловых связей между предприятиями, превращая их в систему интеграционных процессов.

В связи с этими обстоятельствами механизм повышения качества гостиничных услуг целесообразно связывать с уровнями управления относительно позиций на рынке – на уровне Республики, отрасли, предприятия, продукта; взаимодействия предприятия с внешней и внутренней средой. Иерархическая декомпозиция конкурентоспособности гостиниц представлена на рис. 2.



Рис. 2. Иерархическая декомпозиция конкурентоспособности гостиниц

Учитывая эти обстоятельства, считаем, что между всеми уровнями конкуренции предприятий гостиничного хозяйства формируется тесная внутренняя и внешняя взаимосвязь и взаимозависимость. Уровень конкурентоспособности страны и гостиничной отрасли зависит от стратегий развития гостиничного хозяйства при совместной организации работы с туристическими компаниями и их информационными центрами. Для актуализации и повышения конкурентных преимуществ гостиниц, повышения конкурентоспособности гостиничного продукта на макроуровне необходимо внедрение нормативных требований к основным параметрам качества в соответствии с европейскими стандартами. Это позволит сформировать определенные экономические, организационные, маркетинговые и технические условия для реализации гостиничного продукта на уровне гостиницы, высокого качества с учетом запросов рынка.

Однако существенное влияние на формирование конкурентоспособности гостиничной отрасли оказывает государственная политика управления развитием, которая должна быть направлена на финансовую и информационную поддержку предприятий гостиничного хозяйства. Целесообразным является повышение регуляторной функции Республики по обеспечению жесткого контроля в антикоррупционных целях.

Таким образом, конкурентоспособность гостиниц как предпринимательских структур – это комплексный набор конкурентных преимуществ (компетенций и ценностей), выраженных в активах и параметрах гостиничного хозяйства, по которым будут формироваться качественные и количественные характеристики гостиничного продукта конкретного субъекта хозяйствования.

В таких обстоятельствах конкурентоспособность гостиницы будет отображать системный процесс взаимодействия между внутренней и внешней средой всех участников гостиничного хозяйства с целью создания условий для формирования новых конкурентных преимуществ (рис. 3).

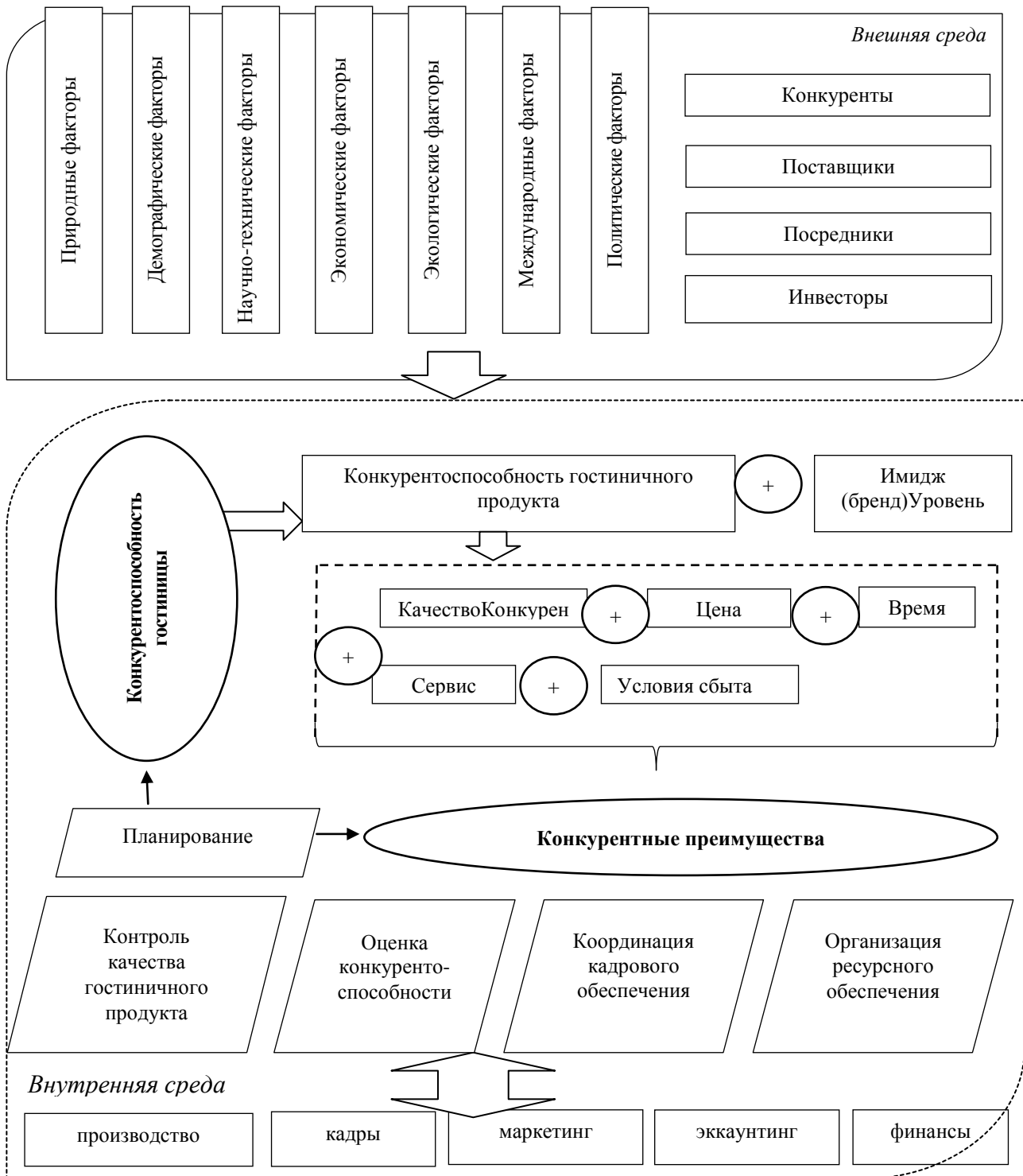


Рис. 3. Составляющие конкурентоспособности гостиницы в механизме повышения качества гостиничных услуг

Предлагается включить в качестве конкурентных преимуществ гостиницы в механизме повышения качества гостиничных услуг следующие элементы: качество, цена, сервис, условия сбыта гостиничного продукта и время. Считаем, что своевременное отслеживание уровня влияния конкурентных преимуществ на результативность деятельности гостиницы и её имидж с высокой вероятностью будет способствовать скорейшей адаптации к изменениям внешних и внутренних факторов.

Предложенные составляющие конкурентоспособности гостиницы в механизме повышения качества гостиничных услуг предполагают непрерывную результирующую деятельность при условии её планирования.

В таких условиях легко учитывать интересы инвесторов предприятий, потребителей, а также оценивать основные факторы внешней среды (природные, демографические, научно-технические, экономические, политические, международные) и подсистемы механизма формирования конкурентоспособности гостиницы (подсистема организации управления ресурсным обеспечением, подсистема координации кадрового обеспечения, подсистема мотивации персонала, подсистема оценки конкурентоспособности гостиницы, подсистема взаимодействия ресурсных потоков гостиницы, подсистемы планирования и контроля качества гостиничного продукта), которые являются базовой составляющей общего механизма повышения качества.

Категория «механизм» является многоаспектной. В современной экономической теории под экономическим механизмом большинство исследователей понимают цепь последовательных экономических явлений, происходящих в процессе производства. А. Кульман утверждает, что «экономический механизм определяется или природой исходного явления, или конечным результатом серии явлений», и уточняет, что «составляющими элементами механизма всегда одновременно выступают и исходное явление, и завершающие явления, и весь процесс, который происходит в интервале между ними» [14]. Иными словами, любой организационно-экономический механизм является определенной совокупностью или последовательностью экономических явлений.

Под базовым механизмом организационного управления (механизмом функционирования реальных организационных систем) ряд ученых понимают «достаточно сложный набор процедур, правил, положений, инструкций, регламентирующих поведение лиц, готовящих и принимающих решения на всех этапах функционирования организации» [15, с. 134]. В то же время механизм управления предприятием характеризуется как система взаимосвязей, зависимых и взаимосвязанных экономических действий, которые реализуются с помощью методов, направленных на достижение поставленных целей развития производства.

На взгляд других исследователей [16] механизм можно определить, как совокупность организационных, финансовых и экономических методов, способов, форм, инструментов и рычагов (каждому из которых присущи собственные формы управленческого воздействия), оказывающих влияние на экономические и организационные параметры системы управления предприятием, и предусматривающих регулирование организационно-технических, производственно-технологических, финансово-экономических процессов. Целью такого механизма является эффективное влияние на конечные результаты деятельности, формирование и усиление организационно-экономического потенциала, получения конкурентных преимуществ.

По результатам проведенного анализа экономической категории «механизм» и сложившегося в процессе исследования понятия «конкурентоспособность гостиниц» предложено собственное понимание дефиниции «механизм формирования конкурентоспособности гостиниц». По нашему мнению, механизм формирования конкурентоспособности гостиницы – это совокупность организационных, управленческих и экономических рычагов воздействия на формирование и реализацию конкурентоспособного гостиничного продукта, адекватного по качеству и цене в соответствии с объективными законами социально-экономического развития региона, что будет способствовать получению конкурентных преимуществ и эффективности функционирования гостиниц как предпринимательских структур в целом.

Структурно механизм формирования конкурентоспособности гостиниц можно представить в виде двух внутренних взаимосвязанных механизмов – организационно-управленческого и экономического (рис. 4).

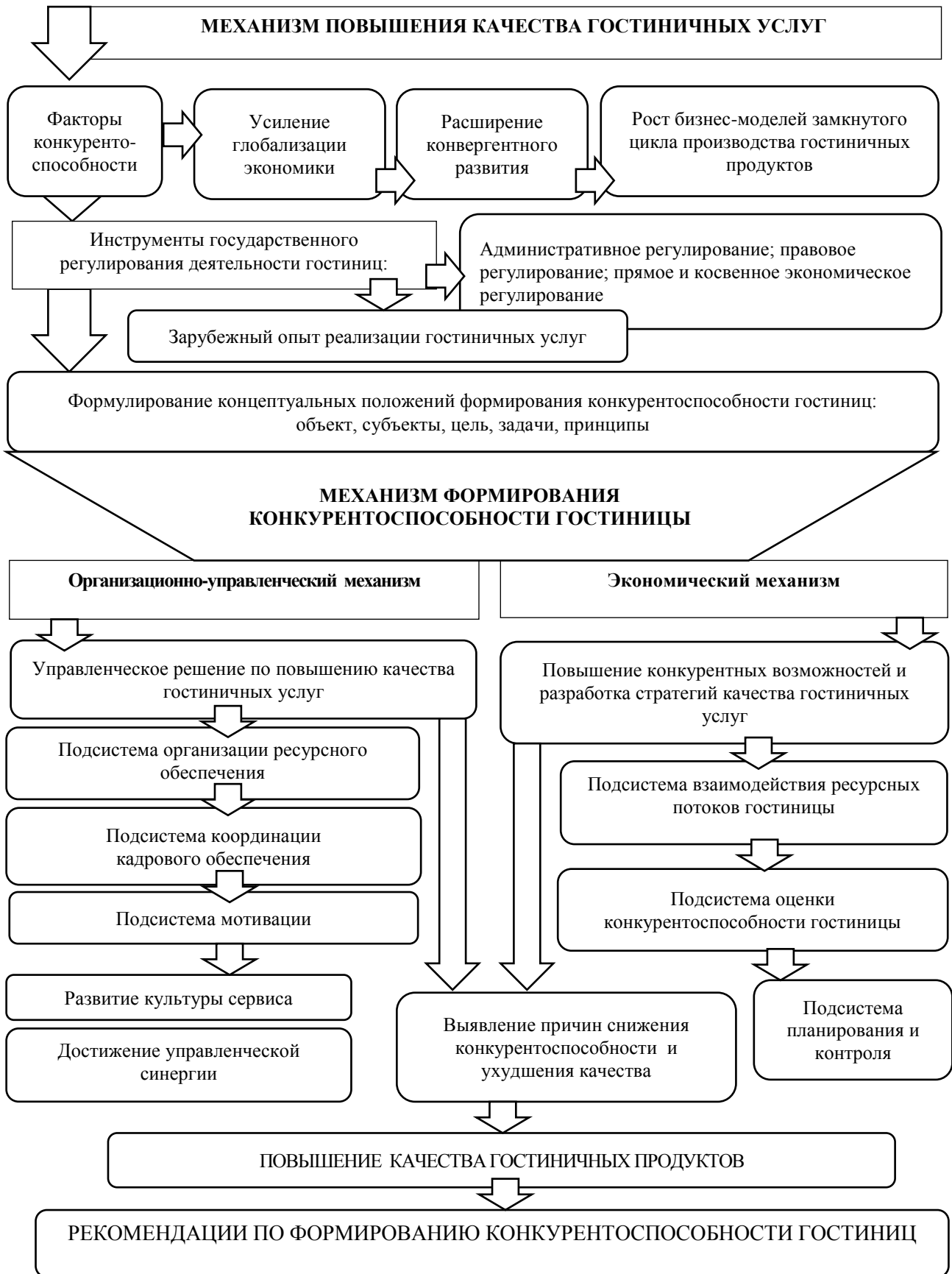


Рис. 4. Механизм повышения качества услуг как фактор конкурентоспособности гостиниц

Внутренний экономический механизм является основой механизма формирования конкурентоспособности гостиниц и предусматривает регулирование основных подсистем гостиницы через методы и рычаги (конкурентные преимущества), что способствует повышению конкурентных возможностей гостиницы по разработке стратегий качества гостиничных услуг.

В процессе реализации внутреннего экономического механизма обеспечивается, во-первых, взаимодействие ресурсных потоков гостиницы для получения желаемых доходов при наличии конкурентных преимуществ, во-вторых, проведение аналитической оценки результатов взаимодействия ресурсных потоков гостиницы с использованием методов планирования и контроля.

Содержание экономических процессов заменяется или дополняется их регулированием со стороны внутреннего организационно-управленческого механизма.

Характерной особенностью организационно-управленческого механизма является то, что результатом его деятельности является информация, а в основе функционирования лежат управленческие решения по ресурсным подсистемам управления. Каждая подсистема организационно-управленческого механизма обеспечивает реализацию функций управления при наличии профессионального кадрового состава сотрудников гостиницы и методов мотивации, что в совокупности обеспечивает достижение целей повышения качества гостиничного продукта и уровня конкурентоспособности гостиницы.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, термины «конкурентоспособность гостиниц» и «механизм формирования конкурентоспособности гостиницы» позволяют расширить теоретическую и методологическую базу, а также использовать их при анализе и изучении проблем конкурентоспособности гостиниц. Проведенная иерархическая декомпозиция конкурентоспособности гостиниц дала возможность установить связи с уровнями управления относительно позиций на рынке – на уровне Республики, отрасли, предприятия, продукта; взаимодействия предприятия с внешней и внутренней средой.

Предложенный авторами механизм повышения качества услуг как фактор конкурентоспособности гостиниц, в основу которого положен механизм формирования конкурентоспособности гостиниц, позволил объединить содержание, устройство и порядок реализации процессов организационно-управленческого и экономического характера, а также методическое обеспечение реализации ресурсного взаимодействия, направленных на повышение конкурентоспособности, качества и развитие культуры сервиса.

Предложенные научные положения позволяют через конкурентные преимущества регулировать основные подсистемы гостиницы, способствующие повышению конкурентных возможностей гостиницы по разработке стратегий качества гостиничных услуг.

Направление дальнейших исследований будет касаться разработки методологии оценки конкурентоспособности гостиниц в механизме формирования конкурентоспособности.

Список использованных источников

1. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие / под ред. А.П. Градова. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб.: Специальная литература, 1999. – 589 с.
2. Дмитриченко О.П. К вопросу применения методики оценки долгосрочной конкурентоспособности предприятий сферы гостиничных услуг / О.П. Дмитриченко, А.Н. Крамарев // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2011. – № 1(15). – С. 93-97.
3. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара. Как продать товар на вашем рынке / М.О. Ермолов. – М.: Мысль, 1990. – 364 с.
4. Мерчанський В.В. Конкурентоспроможність підприємства та управління стратегією його розвитку: кол. монографія / В.В. Мерчанський, В.М. Клочко, І.М. Клочко. – Х., 2010. – 156 с.
5. Тягунова Н.М. Конкурентоспроможність торговельних підприємств: монографія / Н.М. Тягунова, В.О. Боїн. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. – 154 с.
6. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінки та стратегія забезпечення / В.А. Павлова. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

7. Шершньова З.Є. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. для студ. екон. спец. усіх форм навч. / З.Є. Шершньова та ін.; заг. ред. З.Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2007. – 676 с.
8. Бондаренко Г.С. Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства: автореф. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Г.С. Бондаренко. – Харків: ХДЕУ, 2001. – 20 с.
9. Воронкова А.Е. Стратегічне управління конкурентоспроможним потенціалом промислових підприємств: автореф. дис. д-ра екон. наук: спец. 08.06.01 / Воронкова А.Е.; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2001. – 32 с.
10. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов и др. – Х.: ХНЭУ, 2004. – 255 с.
11. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоспроможністю організації: підручник / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська. – К.: Кондор, 2009. – 470 с.
12. Лишишин О.І. Довідник економіста-підприємця (терміни ринкової економіки) / О.І. Лишишин. – Львів: «Б.В.», 1992. – 176 с.
13. Минко Л.М. Сутність і складові поняття конкурентоспроможності підприємства / Л.М. Минко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2015. – Т. 21. – № 1. – С. 86-92.
14. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман, пер. с фр. под общ. ред. Н.И. Хрустальной. – М.: Прогресс, 1993. – 92 с.
15. Бурков В.Н. Механизмы функционирования организационных систем / В.Н. Бурков, В.В. Кондратьев. – М.: Наука, 1981. – 384 с.
16. Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості [Електронний ресурс] / Т.В. Полозова, Ю.В. Овсяченко. – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=6558

УДК 658.012.2

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ХАРАКТЕРИСТИКИ И ЭЛЕМЕНТЫ

КОСТЮК И.С.,
канд. техн. наук, доцент, докторант
кафедры экономики и маркетинга
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»

В статье приведены результаты сравнения понятий «стратегический менеджмент» и «стратегическая деятельность». Описаны характеристики стратегической деятельности, которыми она отличается от других разновидностей деятельности человека. Выделены и описаны элементы стратегической деятельности и предложена графическая модель их взаимосвязи. Результаты исследований позволили установить отличия и взаимосвязь между стратегической деятельностью и стратегическим управлением.

Ключевые слова: стратегический менеджмент; стратегическая деятельность; нужда; потребности; мотивы; стимулы; стратегические ресурсы; стратегический результат.

To the article the results of comparison of concepts «strategic management» and «strategic activity» are driven. Descriptions of strategic activity, she differs that from other varieties of activity of man, are described. The elements of strategic activity are distinguished and described and the graphic model of their intercommunication is offered. The results of researches allowed to set differences and intercommunication between strategic activity and strategic management.

Keywords: strategic management; strategic activity; need; necessities; reasons; stimuli; strategic resources; strategic result.

Постановка проблемы. Для решения задачи выживаемости предприятия в долгосрочной перспективе в большинстве случаев используют возможности стратегического менеджмента, и очень редко долготелее существование предприятия на рынке рассматривают как успешный результат его стратегической деятельности, который свидетельствует о том, что на данном предприятии эта деятельность осуществляется на высоком уровне. Проблема состоит в том, что нет чёткого понимания, в каком контексте следует употреблять понятие «стратегическое управление», а в каком случае наиболее уместно использовать понятие «стратегическая деятельность». В этой связи возникает правомерный вопрос: допустимо ли рассматривать успешное позиционирование предприятия на рынке как результат его эффективной стратегической деятельности.

Анализ исследований и публикаций. Сравнительно весомая доля научной литературы об управлении предприятием посвящена вопросам его развития в будущем, отношений предприятия с конкурентами, поставщиками ресурсов и потребителями продукции, а также позиционирования предприятия в нестабильной конкурентной среде, создания конкурентных преимуществ и т.д. Эти управленческие задачи и все остальные, решаемые предприятием в данном направлении, относятся к такой научной сфере, как стратегический менеджмент, являющийся, по сути, только инструментом управления, который используется для координации всех организационных процессов, за счёт которых обеспечивается выживаемость предприятия и широкий охват им рынка продукции в будущем.

Основополагающими исследованиями, благодаря которым произошло становление и развитие теории и практики стратегического управления, занимались признанные зарубежные классики менеджмента И. Ансофф, П. Друкер, М. Портер, Г. Минцберг, П. Дойль, Д. Аакер, А. Томпсон, А. Стрикленд и др., а также наши соотечественники Р.А. Фатхутдинов, О.С. Виханский, В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова, Б.Т. Кузнецов, В.С. Катькало, О.Ю. Гусева и др. Наряду с этим научных публикаций, посвящённых исследованию сути и назначения стратегической деятельности предприятий, относительно мало [1-4; 5, с. 6; 6, с. 3, 10].

В случае, когда речь идёт о каком-либо управлении, следует иметь в виду, что оно должно быть на что-либо или на кого-либо направлено, т. е. на объект управления. Это можно пояснить тем, что в общем смысле управление – это процесс заведомого и осознанного воздействия кого-то (управляющего) на что-либо или кого-либо (управляемых) для изменения направления их действия (работы, преобразования, распределения и т. п.) или движения, чтобы превратить их хаотическое действие или движение в целенаправленное, стремящееся к достижению ими заданной управляющим цели.

Таким образом, до момента начала воздействия кто-то или что-то находились в состоянии равновесия либо двигались или действовали в своём хаотичном направлении, не совпадающем с заданной целью. Затем в результате процесса управления что-то или кто-то начинают двигаться или действовать в направлении достижения конечного результата, задуманного управляющим субъектом, т. е. без управления все действия объекта управления были направлены куда угодно, но только не в сторону достижения цели, которая заведомо спланирована управляющим.

В этой связи стратегический менеджмент осуществляет управление определёнными организационными процессами, которые все вместе могут быть объединены только в одну конкретную, строго ориентированную и целенаправленную человеческую деятельность – стратегическую. Она существенным образом отличается от других разновидностей человеческой деятельности, поэтому важной и актуальной проблемой является правильное понимание сути, специфики и направленности стратегической деятельности. Для решения этой проблемы необходимо установить причины, почему эта деятельность должна быть объектом управления, выяснить, какие функции она выполняет и в чём, собственно, заключается её назначение. Это позволило бы описать последовательность протекания стратегической деятельности и причины возможных отклонений организационных процессов от запланированных параметров, а также понять, когда возникает и в чём состоит необходимость и назначение корректировки процесса протекания этой деятельности.

Целью статьи является исследование понятия «стратегическая деятельность предприятия» для выявления её отличительных особенностей от других разновидностей человеческой деятельности и её элементов, которые позволят установить связь между стратегической деятельностью и стратегическим управлением.

Изложение основного материала. За всё время существования науки и практики управления насущной необходимостью как для учёных, так и для практиков было определение значения понятия «управление», его отдельных свойств, содержательных элементов, объективного назначения и происхождения. При этом предлагались различные парадигмы управления, т. е. исходные позиции учёных в постановке данной проблемы, пояснении её сути и её разрешении. В своё время были разработаны различные парадигмы управления: информационная, организационная, кибернетическая, современная и человеческого фактора [7, с. 342-343]. Причём современная парадигма управления рассматривает управление как специфический вид деятельности человека. Он возник, выделился и обособился в процессе разделения труда на производстве.

Такое вертикальное и горизонтальное разделение труда вначале на производстве возникло спонтанно после изменения общественного строя государств, но впоследствии было впервые описано в научных работах Адама Смита. В своих работах учёный научно доказал экономическую выгоду от такого разделения труда.

Само понятие «деятельность» означает систематические действия членов общества, их объединений, направленные на достижение определённого результата [8, с. 8-11]. Речь идёт о человеческой активности, регулируемой сознанием индивида, порождаемой его потребностями и направленной на познание и преобразование внешнего мира и самого себя, носящей общественный характер и в значительной степени определяющейся целями и требованиями общества. Это активный и сознательно регулируемый человеком процесс его взаимодействия с окружающим миром. Человек в любой деятельности осознаёт цель своих действий, предвосхищает и воображает в своих представлениях ожидаемый результат, обдумывает последовательность операций и наблюдает за ходом деятельности, направленной на достижение запланированного конечного результата.

Любая человеческая деятельность имеет свои характерные черты, которые её отличают от других её разновидностей, а именно: сознательность, предметность, социальная значимость, целенаправленность, ресурсообеспеченность, трансформативность, продуктивность [9, с. 1-2], т. е. эти характеристики свойственны всем видам деятельности человека, но для каждой конкретной её разновидности у них проявляются свои индивидуальные особенности, характеризующие только эту деятельность.

Эти характеристики спроецируем на стратегическую деятельность предприятия и затем их расширим и конкретизируем применительно к ней, чтобы выделить и описать особенности, характеризующие только стратегическую деятельность.

Сознательность – характеристика, которая подчёркивает осознанность и преднамеренность предпринимаемых действий в выбранном направлении. Высшее руководство предприятия сознательно разрабатывает и формулирует стратегические цели предприятия и планирует решение стратегических задач, поскольку понимает и заранее осознаёт, что, если всего этого не делать, то в ближайшем будущем может возникнуть большая вероятность гибели предприятия в конкурентной борьбе.

Предметность – характеристика, которая указывает, на что именно направлена деятельность. Применительно к стратегической деятельности – это всё многообразие стратегий, поскольку они являются инструментарием, который упрощает и ускоряет достижение конечного стратегического результата. Эта характеристика является одной из основных, поскольку предмет, который она выделяет, позволяет указать на особенности отличительных признаков данной деятельности во всех её характеристиках и во всех её элементах. Обозначить эту особенность в процессе коммуникаций позволяют прилагательные: стратегический, стратегическая, стратегическое и т. п. Они употребляются, чтобы подчеркнуть всю совокупность свойств и характеристик, которыми обладают какие-либо процессы, явления либо объекты, относящиеся к стратегии, содержащие общие, основные установки, важные для подготовки и воплощения чего-либо. В переносном смысле эти свойства обозначают что-либо относящееся к существенному, значительному и важному при достижении общей направляющей цели, т. е. это могут быть коренные, особо важные изменения либо достижения. Они в перспективе будут иметь весомые и влиятельные долгосрочно продолжающиеся последствия, кардинальным образом меняющие ситуацию в чём-то или направлении движения к цели, либо саму цель, значительно улучшающие какие-то процессы, изменяющие развитие чего-либо или положение на рынке относительно других конкурентов и т. д. [10, с. 17].

Социальная значимость – характеристика, обнажающая социальную и общественно-историческую природу совместной деятельности, которая стимулирует активность человека. Применительно к стратегической деятельности предприятия следует отметить, что она характеризуется разнообразными отношениями с другими людьми, которые направлены на развитие предприятия, в том числе и на формирование стратегических новообразований психологического характера, например: мотивов, установок, способностей, знаний, умений и навыков. Все эти новообразования имеют стратегическое значение для выживаемости предприятия.

Целенаправленность – характеристика, которая свидетельствует о том, что человеческая деятельность всегда преследует какую-то цель, т. е. всегда направлена на решение конкретных проблем, входящих в кругозор данной деятельности и собственно для разрешения которых она выполняется. Цель направляет деятельность и помогает корректировать её осуществление. В этой связи стратегическая деятельность предприятия всегда направлена на решение различного рода стратегических проблем, поэтому вначале предполагает выбор стратегической цели, а уже потом для её достижения разрабатывают стратегию, реализация которой позволяет получить лучший стратегический результат.

Ресурсообеспеченность – характеристика, которая отражает, что любая человеческая деятельность для возможности её осуществления создаёт и использует орудия и средства труда, т. е. требует использования ресурсов определённых видов. Стратегическая деятельность предприятия также нуждается в ресурсах, потому что недостаточная её обеспеченность ресурсами приводит к плохим конечным стратегическим результатам. Помимо того, эффективность стратегической деятельности также определяется правильным подбором всех видов ресурсов, необходимых для выполнения стратегического плана. В этой связи для высшего руководства предприятия становится актуальным поиск ответов на следующие вопросы: какие ресурсы нужны для осуществления стратегической деятельности, чтобы кто-то из персонала предприятия придумал новую идею для стратегического рывка, и какие ресурсы нужны, чтобы сама обстановка на предприятии способствовала стремлению развивать динамические возможности и формировать новые ключевые компетенции.

Любой процесс на предприятии является ресурсозатратным, поэтому для стратегической деятельности необходимы постоянные ресурсы для создания запланированных мощностей (потенциала предприятия) и расходные ресурсы для оптимального протекания всех её организационных процессов в предынвестиционный период.

Трансформативность – характеристика, которая выделяет преобразующую направленность человеческой деятельности как на самом предприятии, так и в самом человеке, его мотивах, способностях, установках, знаниях и т. п. Стратегическая деятельность предприятия в этом отношении также не является исключением, поскольку управляет развитием предприятия, которое без трансформации и существенных изменений в сложившихся процессах не может существовать, поэтому руководство предприятия вынуждено использовать стратегическую деятельность.

Продуктивность – характеристика, которая утверждает, что человеческая деятельность всегда направлена на получение результата, продукта. Конечным результатом стратегической деятельности в целом являются стратегические изменения, которые в зависимости от конкретной ситуации могут воплощаться в стратегический потенциал, стратегическую позицию, конкурентные преимущества, репутацию, новые ключевые компетенции и т. п.

Помимо характеристик, любая человеческая деятельность имеет одинаковую для всех разновидностей структуру, элементы которой являются индивидуальными для каждой конкретной разновидности. Структура человеческой деятельности состоит из следующих элементов: нужды, потребностей, мотива, стимула, цели, ресурсов, действий, результата. Следует отметить, что некоторые авторы [11, с. 1-2] такие элементы, как ресурсы и действия, объединяют в один элемент – средства достижения. По нашему мнению, это два принципиально разных элемента.

Таким образом, четыре первых элемента человеческой деятельности являются причиной, которая подталкивает человека к стремлению осознать цель своей деятельности. Правильная формулировка цели позволяет впоследствии рассчитать ресурсы, необходимые для непосредственного осуществления человеческой деятельности и перечень процессов, которые необходимо выполнить. После осуществления человеческой деятельности человек получает конкретный результат, т. е. последний элемент.

Если говорить о стратегической деятельности, то все отмеченные выше элементы в ней задействованы, но дополнительно появляются ещё новые элементы, такие, как миссия, стратегия, которые характерны только для стратегической деятельности и поэтому являются её особенностью. Охарактеризуем элементы стратегической деятельности более подробно.

Стратегическая нужда – это осознание или ощущение руководством предприятия, что на нём происходит нарастание неблагоприятной производственной ситуации, которая провоцируется нехваткой каких-либо стратегических ресурсов, необходимых для ликвидации противоречий, возникающих между его внутренней и внешней средой, а также устранения отклонений от запланированных результатов его стратегической деятельности, либо снижения губительного влияния негативных факторов внешней или внутренней среды. Косвенно это проявляется в динамике основных экономических показателей работы предприятия, поэтому руководство начинает осознавать, что согласно прогнозу, существует большой риск ухудшения этих показателей в перспективе развития предприятия. Это такие показатели, как позиция предприятия на рынке, конкурентные преимущества, репутация, возможность стабильно производить продукцию требуемого объема и качества и т. д.

Другими словами, стратегическая нужда – это предвидение, предсказание или ощущение экономической нестабильности в работе предприятия в перспективе. Она обусловлена, главным образом, нехваткой каких-либо стратегических ресурсов, которые могут понадобиться для устранения стратегического разрыва, т. е. несоответствия между текущими возможностями предприятия и будущими потребностями рынка.

Стратегические потребности – это наличие стремления предприятия в сложившейся ситуации устранить стратегическую нужду, стратегический разрыв, а также это перечень тех стратегических ресурсов, которые будут необходимы для получения чего-либо или достижения некоторой цели в настоящем, для того чтобы оптимально удовлетворить свои будущие стратегические интересы с учётом всех возможных последствий, которые будут для него определяться будущими внешними условиями. Таким образом, все действия предприятия сводятся к тому, чтобы накопить достаточный потенциал для его развития и роста в будущем и наращивания его конкурентных преимуществ.

Стратегические мотивы – это осознаваемые руководством побудительные силы их выборов, решений и действий [12, с. 87] в процессе разработки и реализации стратегий. Они являются причинами, условиями или обстоятельствами, которые побуждают руководство и работников предприятия [13, с. 16] при худшем сценарии развития событий на рынке в будущем сохранить имеющиеся в данный момент возможности или мощности предприятия, а при лучшем сценарии – в будущем нарастить их и развивать. Таким образом, это внутреннее осознание руководством предприятия, ради чего делается и для чего нужна стратегическая деятельность на предприятии.

Стратегический стимул – это совокупность внешних причин, которые активизируют и побуждают руководство предприятия к действию. В роли стимула может выступать инцидент, который является последним толчком к началу действий. После этого уже нет сомнений в целесообразности активизации действий, поскольку появляется твёрдая уверенность в их необходимости.

В этой связи наличие мощностей предприятия и возможности реализовывать свою продукцию на рынке, а также страхи всё это потерять в конкурентной борьбе, остаться без прибыли, лишиться рынков сбыта либо поставщиков сырья является мотивом, т. е. побудительной причиной для сохранения и развития достижений предприятия. Таким образом, чем выше риски гибели предприятия в конкурентной борьбе, тем активнее должна осуществляться стратегическая деятельность, поскольку всё сильнее ощущается стратегическая нужда и возникает потребность в стратегических изменениях.

Миссия – это один из стратегических ориентиров [14, с. 81-83, 88-89], который определяет философию, предназначение и смысл существования предприятия [15, с. 92-99], т. е. та социальная польза, которую предприятие собирается давать обществу и за счёт которой планирует получить прибыль.

Стратегическая цель – сохранить, нарастить или развивать имеющийся потенциал предприятия.

Стратегия – это тот маневр, который необходимо выполнить в строжайшей тайне от конкурентов и который поможет в достижении стратегической цели, т. е. дает импульс, толчок к развитию предприятия [14, с. 21].

Стратегические ресурсы – это совокупность человеческих, материально-технических, информационных, финансовых и других ресурсов [16], оптимальное сочетание которых должно обеспечивать возможность и создать условия для реализации в полном объеме стратегии при сложившемся состоянии внешней и внутренней среды предприятия. При этом параметры внешней среды являются первичными [16] для принятия адекватных стратегических решений и позволяют разработать требования к стратегическим ресурсам предприятия. Их необходимо сравнивать с имеющимся стратегическим ресурсным потенциалом предприятия и на основе этого установить стратегический разрыв, т. е. набор стратегических ресурсов, в которых предприятие испытывает нужду.

Стратегические действия – совокупность трудовых движений, вначале направленных на принятие стратегических управленческих решений и затем на их реализацию. Эти действия направлены на сохранение, развитие либо ослабление субъекта действия, т. е. на его качественные изменения. Стратегическое действие является таким действием, которое, в первую очередь, направлено на усиление стратегического потенциала предприятия [17].

Стратегический результат – это любые разновидности или формы стратегических изменений, которые приводят к уменьшению стратегических разрывов или их полному устранению на какой-то момент времени. Автор научной работы [18] утверждает, что прежде всего их разделяют на два больших класса: рациональные концептуальные подходы (модели) изменений, обусловленные реализацией устанавливаемых целей, плана или проекта превращений, и естественные, которые описываются как эволюционный социокультурный процесс.

Последовательность использования и механизм взаимодействия описанных элементов стратегической деятельности представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Основные рубежи стратегической деятельности

Из графической модели видно, что стратегическая нужда помогает конкретизировать стратегические потребности, которые с учётом традиций, интересов, установок и убеждений [12, с. 87] создают условия для осознания перечня необходимых стратегических ресурсов, т. е. необходимо достоверно осознать, что нехватка каких-либо стратегических ресурсов вызывает нужду. Помимо того, ещё должно присутствовать желание, стремление их получить и осознание своих возможностей в реальности осуществления этого процесса.

Всё это увеличивает вероятность получения необходимых стратегических ресурсов и создает реальные условия правильно и эффективно использовать их по назначению. Но и этого ещё недостаточно, чтобы появился стратегический мотив, должен быть ещё стимул, т. е. внешний раздражитель, инцидент, который в комплексе со стратегическими потребностями превращается в стратегический мотив.

Далее предстоит выяснить, какие систематические действия выполняются коллективом предприятия в рамках стратегической деятельности, т. е. состав и последовательность организационных процессов, которые необходимо осуществить для достижения конкретной стратегической цели и которые приведут к получению стратегического результата.

Таким образом, представленные результаты анализа характеристик и элементов стратегической деятельности позволяют глубже раскрыть её сущность и точнее сформулировать определение как стратегической деятельности, так и стратегического управления. На наш взгляд, из этих определений можно будет в полной мере установить различие между ними.

Стратегическая деятельность – это комплекс организационных процессов на предприятии, которые имеют свой не строго регламентированный состав, но выполняются в определенной последовательности. В большинстве случаев это творческий процесс, поэтому состав процессов определяется конкретной производственной ситуацией и характером решаемых стратегических задач. Они направлены на формирование цели существования предприятия в будущем, на развитие предприятия в будущем, на наращивание стратегического потенциала, на улучшение конкурентной позиции, на увеличение ранга конкурентных преимуществ и т. п. Стратегическую деятельность можно считать драйвером развития предприятия, который определяет направление и перспективу его развития. Она стоит надстройкой над другими видами деятельности (производственной, финансовой, инновационной, инвестиционной и т. п.) на предприятии и связывает их в единую социально-экономическую систему, а направляет эту деятельность стратегическое управление. В этой связи для него можно сформулировать следующее определение.

Стратегическое управление – это набор организационных процессов, которые помогают воздействовать на ход стратегической деятельности и позволяют целенаправленно, бесперебойно, результативно и эффективно её осуществлять. Оно является её частью и одновременно инструментом, который направляет эту деятельность и позволяет её корректировать в случае отклонений от стратегического плана и в случае необходимости его пересмотра.

Стратегическая деятельность на самом деле является стратегическим обслуживанием предприятия. Подобно тому, как любой автомобиль нуждается в техническом обслуживании, предприятие нуждается в стратегическом управлении. Если же его вовремя и качественно не проводить, то предприятие в какой-то момент времени может перестать работать под натиском конкурентной борьбы (подобно машине может сломаться).

Выводы. Стратегическая деятельность является обособленной разновидностью человеческой деятельности, которая имеет свои отличительные характеристики и состоит из своих особых элементов. Она осуществляется и достигает своего запланированного конечного результата с помощью стратегического управления, которое является её составной частью.

Список использованных источников

1. Мухин Ю. Стратегическая деятельность в бизнес-планировании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://novchronic.ru/6797.htm>
2. Белоцерковский А.Ю. Основы стратегической деятельности на предприятии: учебное пособие / А.Ю. Белоцерковский, Г.Я. Рубин, И.А. Соболев. – Краснодар: Изд-во КубГТУ, 1999. – 60 с.
3. Демихов В.Ю. Стратегическая деятельность зарубежных компаний в сфере сбыта / В.Ю. Демихов. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 34 с.
4. Бережнов Г.В. Стратегическая деятельность предприятия (концептуальный аспект) / Г.В. Бережнов. – М.: ИД МЕЛАП, 2004. – 176 с.
5. Деятельность менеджера. Центр управления финансами. Center-YF [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Deyatelnost-menedzhera.php>
6. Гелюта И.В. Современные направления и методы изучения спроса потребителей в маркетинге зарубежных компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук / И. В. Гелюта. – М., 2010. – 24 с.
7. Парадигма. Словарь-справочник менеджера / под ред. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 342-343.
8. Вінник О.М. Господарське право: навчальний посібник / О.М. Вінник. – 2-ге вид., змін. та доп. – К.: Всеукраїнська асоціація видавців «Правова єдність», 2008. – 766 с.
9. Человек как субъект деятельности. Гуманитарно-правовой портал «PSYERA» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyera.ru/4620/chelovek-kak-subekt-deyatelnosti>
10. Костюк И.С. Стратегический менеджмент: краткий конспект лекций / И.С. Костюк. – Донецк: ДонНТУ, 2011. – 175 с.
11. Деятельность. Мегаэнциклопедия Кирилла и Мефодия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://megabook.ru/article>
12. Столяренко Л.Д. Психология и педагогика: учебник для академического бакалавриата / Л.Д. Столяренко, В.Е. Столяренко. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 509 с.
13. Косинцева Т.Д. Инновации: принуждение или мотивация персонала? / Т.Д. Косинцева, В.Н. Родина // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – 2015. – № 4. – С. 15-17.
14. Аругтюнян Т. Что вам делать со стратегией? Руководство по стратегическому развитию компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4885117
15. Гольман А.Ф. Стратегическое лидерство: научно-методическое пособие / А.Ф. Гольман. – Ижевск: Удмуртский гос. ун-т, 2008. – 278 с.
16. Копылов А.В. Формирование и оценка стратегических ресурсов предприятий: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Волгоград, 2001. – 131 с.
17. Рибнерс И. Стратегическое действие и обычное действие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://users.livejournal.com/wu-/139601.html>
18. Гусева О.Ю. Управління стратегічними змінами: теорія і прикладні аспекти: монографія / О.Ю. Гусева. – Донецьк: Ноулідж, 2014. – 395 с.

УДК 658.012

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЕГО РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ

КРАВЧЕНКО В.В.,
старший преподаватель,
Республиканский институт
последипломного образования
инженерно-педагогических работников

Рассмотрено содержание понятия «корпоративный рейтинг», дано его определение; выявлен характер влияния корпоративного рейтинга на динамику стоимости корпорации; определено практическое значение корпоративного рейтинга для различных субъектов экономической деятельности. В качестве практической рекомендации предложен алгоритм формирования корпоративного рейтинга.

Ключевые слова: корпоративный рейтинг; стоимость корпорации; система управления стоимостью корпорации; рейтинговая оценка; этапы формирования корпоративного рейтинга.

Maintenance of concept «Corporate rating» is considered, his determination is given; character of influence of the corporate rating is educed on the dynamics of cost of corporation; the practical value of the corporate rating is certain for the different subjects of economic activity. As practical recommendation the algorithm of forming of the corporate rating is offered.

Keywords: corporate rating; cost of corporation; control system by the cost of corporation; rating estimation; stages of forming of the corporate rating.

Постановка проблемы. Успех деятельности современного корпоративного предприятия определяются не только традиционными показателями, такими как прибыль, рентабельность, но и динамикой роста его рыночной стоимости. Поэтому проблема управления стоимостью корпорации становится одной из важнейших теоретических проблем современной экономической науки. По динамике роста стоимости компании судят об эффективности ее менеджмента, а инвесторы строят прогнозы на перспективу. Система управления стоимостью компании позволяет решать не только стратегические, но и тактические задачи, которые возникают у руководства в процессе управления предприятием.

Анализ последних исследований и публикаций. В опубликованных научных работах предлагаются различные модели эффективной системы управления стоимостными параметрами. В монографии В.А. Панкова доказывается, что система управления стоимостью должна строиться на инновационной модели развития, быть готовой к быстрой адаптации организационной структуры к требованиям рынка, работать над созданием собственного эксклюзивного инжиниринга и обеспечением управленческой синергии в системе корпоративного менеджмента [1]. В монографии Т.В. Момот разработал алгоритм построения стоимостно-ориентированной модели [2]. В некоторых работах предлагается модель определения рейтинга как инструмента управления стоимостью корпорации [3], однако в основу построения модели берутся только внутренние финансовые показатели. В научных публикациях подчеркивается, что рейтинг стоимостных параметров должен выстраиваться на основе анализа ключевых факторов стоимости, которые оказывают наиболее сильное воздействие на показатели, используемые при расчете стоимости корпорации методом дисконтирования денежных потоков [4]. Существуют и попытки практического определения рейтинга машиностроительных компаний Украины на основе анализа данных об объемах чистого дохода и чистой прибыли компаний, которые публикует журнал «ТОП-100. Рейтинги лучших компаний Украины» [5]. По мнению многих экономистов [6], в модели, базирующейся на расчете экономической добавленной стоимости (EVA) и применении системы сбалансированных показателей (BSC), объединение двух основных составляющих управления стоимостью компании – управление финансовыми показателями через показатель EVA и управление нематериальными активами в системе сбалансированных показателей – является оптимальным.

Нерешенные части проблемы. Как показывает анализ опубликованных научных работ, в системе управления стоимостью корпорации не используется такой важнейший инструмент, как корпоративный рейтинг. Научные публикации, посвященные проблеме рейтинга

внутренних факторов стоимости, не включают его в систему управления стоимостью корпорации. В свою очередь, научные работы, посвященные разработке системы управления стоимостью корпоративного предприятия, не рассматривают корпоративный рейтинг как инструмент управления стоимостью.

Цель исследования – усовершенствовать систему управления стоимостью корпорации на основе корпоративного рейтинга, доказать его практическое значение для различных экономических субъектов.

Основные результаты исследования. Система управления стоимостью, как и любая другая эффективно действующая система, предполагает наличие определенных предпосылок и набора ключевых элементов. Основными базовыми компонентами регулярно действующей системы управления стоимостью корпоративного предприятия являются:

- инструменты управления стоимостью, к которым относятся: математическая модель бизнеса, факторы стоимости, результаты оценки стоимости, прогнозы развития рынков и инвестиционные проекты;

- квалифицированно подготовленный менеджмент, который готов использовать эти инструменты в повседневном режиме;

- система вознаграждения, поощряющая менеджмент использовать инструменты управления стоимостью наиболее эффективно;

- регулярные процессы управления, нацеленные на создание стоимости;

- эффективный собственник, заинтересованный в увеличении стоимости компании.

Внедрение системы управления стоимостью корпорации в практику управления украинскими компаниями сталкивается с рядом сложностей и имеет свою специфику. Результаты проведенных исследований свидетельствуют, что в практике управления отечественными компаниями практически не используется инструментарий концепции управления стоимостью. Самыми популярными инструментами в арсенале украинского менеджмента остаются SWOT-анализ, матрица BCG и модель пяти конкурентных сил М. Портера. Для успешного внедрения системы управления стоимостью компании в практику корпоративного управления этого явно не достаточно.

В самом общем виде эффективная система управления стоимостью корпорации представлена на рис. 1.

Отправной точкой создания эффективной системы управления стоимостью корпорации является формулировка главной стратегической цели деятельности компании – увеличение её стоимости.

Для того, чтобы стратегическая цель приобрела реальные очертания, руководству компанией необходимо:

- определить границы диапазона возможностей увеличения стоимости компании;

- детализовать цель по уровням управления корпорацией;

- сформировать систему количественных целевых индикаторов стоимости;

- организовать регулярный поиск возможностей повышения эффективности и управления непрерывным ростом стоимости компании.

Достижение поставленной цели предполагает наличие определенного инструментария, который используют менеджеры в процессе управления. Весь арсенал инструментов управления стоимостью корпорации подразделяется на внутренние рычаги управления стоимостью и внешние факторы, воздействующие на стоимость компании. Внутренние стоимостные параметры управления стоимостью представляют собой набор инструментов, который менеджмент корпорации использует для управления изменениями, происходящими внутри корпорации.

Каждая компания является по-своему уникальной, что, в свою очередь, требует от менеджмента использования индивидуального подхода к выбору инструментов управления стоимостью данного предприятия. В то же время для получения более объективной оценки общего уровня влияния ключевых факторов стоимости необходимо отслеживать динамику не только внутренних параметров стоимости корпорации, но и регулярно проводить мониторинг факторов внешнего воздействия. Анализ внешних стоимостных параметров позволяет не только определить и оценить те угрозы и возможности, которые могут возникнуть для компании в настоящем и будущем, но и в условиях динамично меняющейся внешней среды выявить стратегические альтернативы её развития.

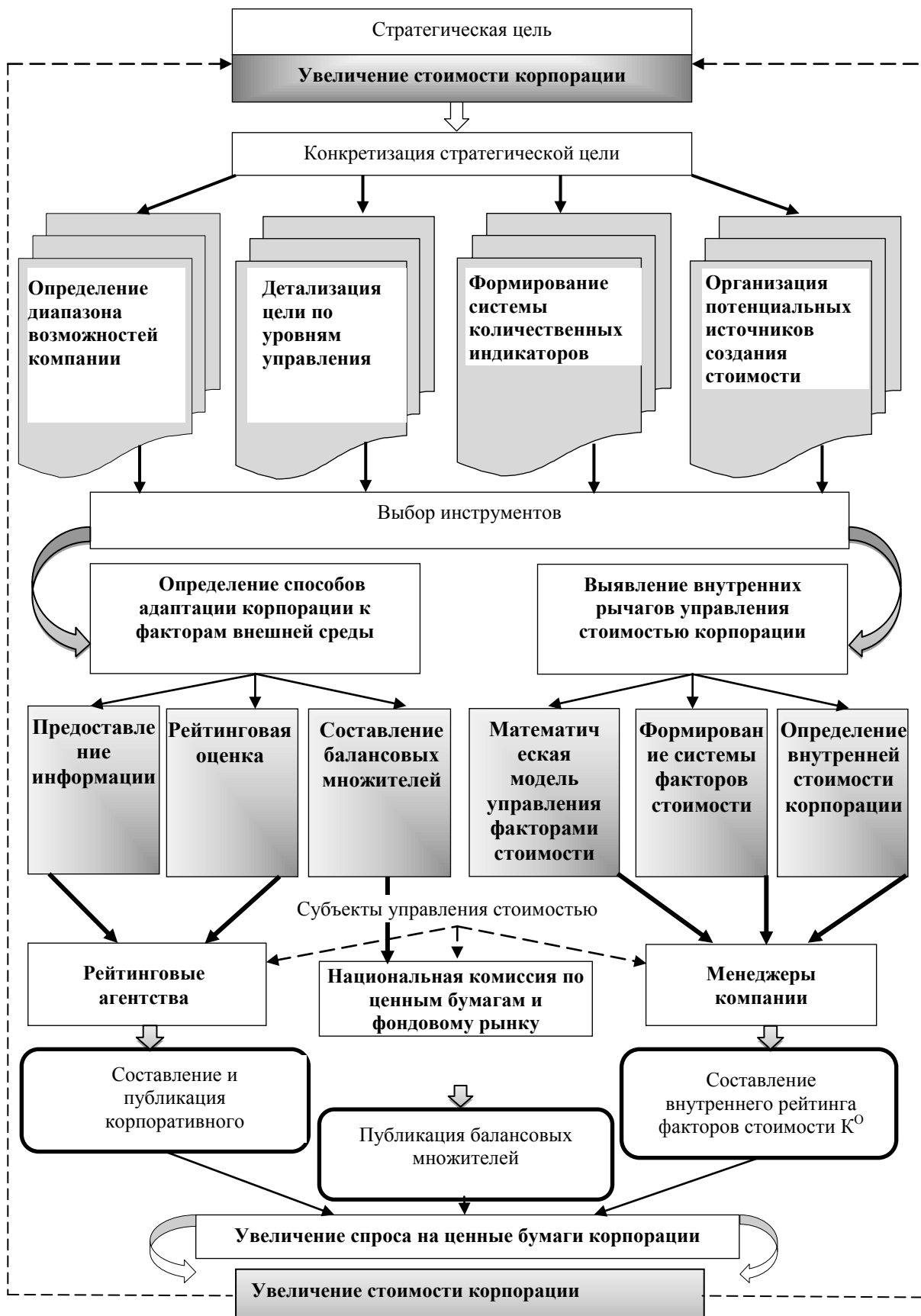


Рис. 1. Система управления стоимостью корпорации

Достижение поставленной цели предполагает наличие определенного инструментария, который используют менеджеры в процессе управления. Весь арсенал инструментов управления стоимостью корпорации подразделяется на внутренние рычаги управления стоимостью и внешние факторы, воздействующие на стоимость компании.

Внутренние стоимостные параметры управления стоимостью представляют собой набор инструментов, который менеджмент корпорации использует для управления изменениями, происходящими внутри корпорации. Современные бизнес-процессы свидетельствуют о том, что ни одна компания не может эффективно функционировать, изолируясь от других. Различные изменения в законодательстве, налоговой системе и политической ситуации непосредственно отражаются на финансовом положении компании. Поэтому все внутренние факторы, оказывающие воздействие на стоимость корпорации, должны быть взаимосвязаны с прогнозами макроэкономических показателей.

В связи с этим перспективным инструментом управления стоимостью компаний на современном этапе развития украинской экономики является процедура рейтингования корпораций, базирующаяся на учете внутренних и внешних факторов, оказывающих воздействие на стоимость предприятия (рис. 2).

Применение сводной рейтинговой оценки корпорации в качестве действенного инструмента управления ее стоимостью дает возможность не только расширить инструментальную базу, которая позволяет трансформировать систему стоимостных параметров управления в систему целевых нормативов, определяющих горизонт стратегического планирования, но и, что особенно важно, создает реальную основу для перехода к стоимостным принципам принятия решений на всех уровнях управления в режиме реального времени. Одним из основных достоинств применения сводной рейтинговой оценки корпорации является определение конкурентной позиции компании на отраслевом рынке, так как процесс определения рейтинга охватывает весь комплекс внутренних и внешних факторов, воздействующих на стоимость корпорации.

В условиях неопределённости внешнего окружения структура управления предприятием находится в состоянии постоянного обновления и усложнения, это, в свою очередь, отражается на качестве принимаемых управленческих решений. В сложившихся обстоятельствах наиболее рациональным решением является делегирование полномочий по определению и составлению сводной рейтинговой оценки корпорации сторонним организациям – рейтинговым агентствам. Корпоративная ориентация на максимизацию стоимости создала новое поле профессиональной деятельности – предоставление услуг по разработке, адаптации и внедрению «стоимостных» технологий управления [7].

Составление, публикация и постоянное обновление корпоративного рейтинга компании должно стать одной из ключевых функций рейтинговых агентств наряду с составлением кредитного рейтинга, то есть рейтинга надежности компании. Корпоративный рейтинг компании имеет принципиальное отличие не только от кредитного рейтинга, но и от других публикуемых рейтинговых оценок деятельности компании.

Этапы составления корпоративного рейтинга представлены на рис. 2. Корпоративный рейтинг – это позиция корпорации на отраслевом рынке в ранжированном по определенным критериям ряде, определяемая рейтинговыми агентствами на основе анализа внутренних и внешних факторов, воздействующих на стоимость компании.

Для того, чтобы рейтинги могли использоваться в качестве инструментов в практике управления компанией по критерию стоимости, они должны обладать следующими характеристиками:

- иметь количественное выражение, которое позволяет рассматривать рейтинг не как субъективное мнение экспертов, а реальную оценку положения компании в среде конкурентов в виде определенного ранга или места, которое занимает корпорация в ранжированном ряде;

- быть доступным, то есть информация о сводном рейтинге ключевых факторов стоимости корпорации должна не только публиковаться, но и регулярно обновляться, поскольку дефицит информации, с одной стороны, может дезориентировать рынок, а с другой – привести к недооценке компании;

- быть простым и понятным измерителем обобщенной позиции корпорации на рынке.

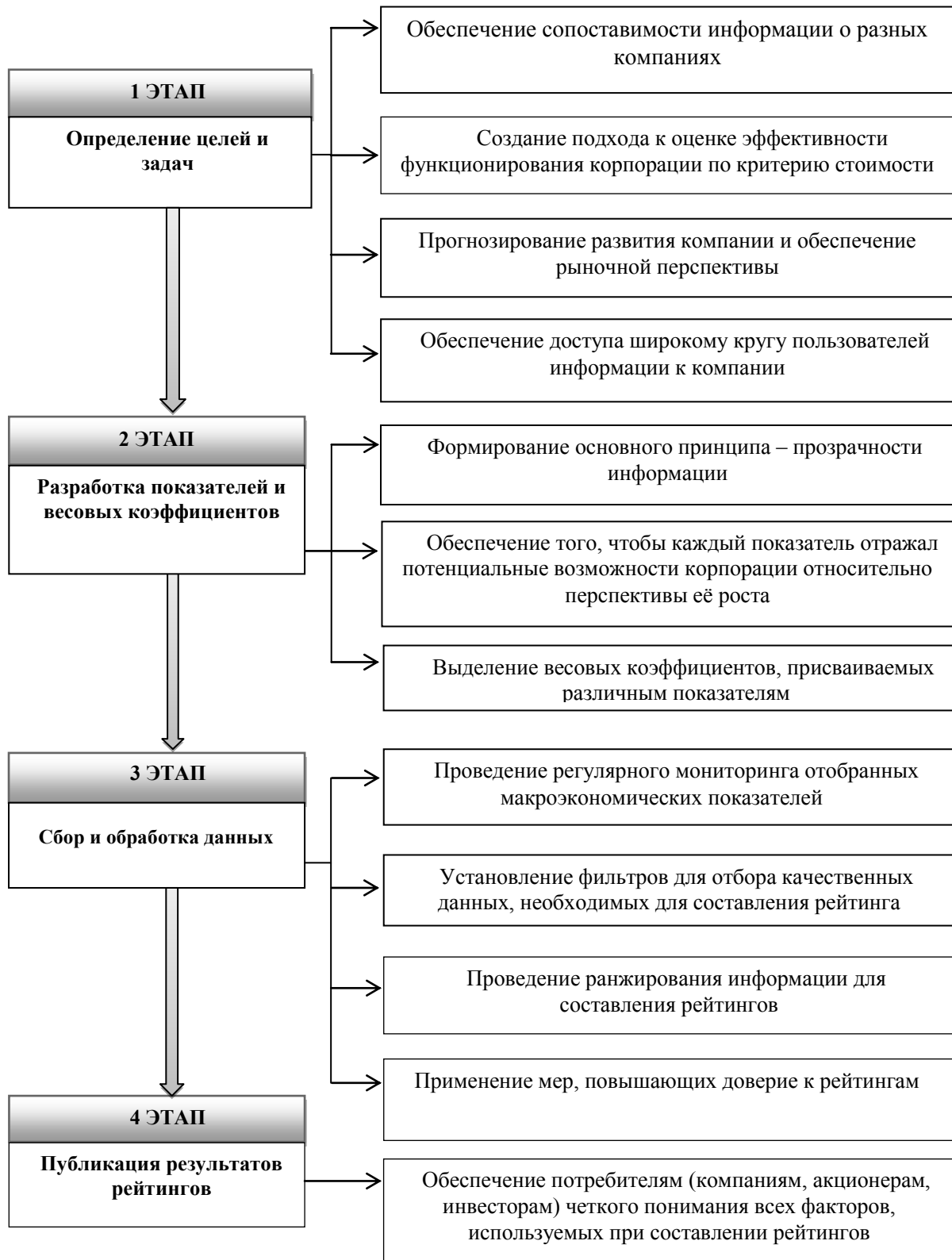


Рис. 2. Этапы формирования корпоративного рейтинга (авторский подход)

Выводы. Формирование и публикация корпоративного рейтинга имеет большое практическое значение для различных экономических субъектов: компании получают возможность использовать сводную рейтинговую оценку в качестве одного из основных инструментов управления стоимостью предприятием; акционерам публикация корпоративного рейтинга значительно упрощает процедуру определения конкурентной позиции компании на отраслевом рынке и позволяет контролировать работу менеджеров. Для крупных акционеров

нестабильное положение компании, которое она занимает в списке корпоративного рейтинга, может служить дополнительным аргументом для передачи полномочий по непосредственному управлению корпорацией профессиональным менеджерам; потенциальным инвесторам корпоративный рейтинг позволяет спрогнозировать будущую доходность компании (ведущие позиции в рейтинге занимают компании, обладающие большим потенциалом роста, и наиболее устойчивые к воздействию факторов внешней среды) и оценить возможные риски и издержки, связанные с вложением средств; для конкурентов корпоративный рейтинг, с одной стороны, является ориентиром, а с другой – рассматривается как сигнал, побуждающий к конкурентной борьбе за более высокие места в рейтинге; составление и публикация рейтингов расширяет поле для деятельности различных рейтинговых агентств и консалтинговых фирм, специализирующихся на предоставлении различных услуг по разработке и внедрению «стоимостных» технологий управления и «стоимостному» аудиту; партнерам и клиентам компании публикация корпоративного рейтинга позволяет определить степень востребованности предприятия как объекта продажи на мировых рынках и уровень его деловой репутации, так как позиция в рейтинге является наглядным отражением имиджа компании.

Позиция в рейтинге отражает не только степень устойчивости компании к внешним и внутренним изменениям, но и оценивает потенциал роста стоимости корпорации и её рыночную перспективу в конкурентной среде. Место в рейтинге – важная составляющая часть делового имиджа компании. Таким образом, сводный корпоративный рейтинг, с одной стороны, представляет собой инструмент управления стоимостью компании, а с другой – отражает уровень её деловой репутации.

Список использованных источников

1. Панков В.А. Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия: теория и практика / В.А. Панков. – К.: Наук. думка, 2003. – 424 с.
2. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: монографія / Т.В. Момот. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
3. Самохвалов В. Как определить ключевые факторы стоимости? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_2148/
4. Ивашковская И. Управляемая стоимость / И. Ивашковская // Секрет фирмы. – 2003. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.compass-r.ru/digest/novermber/d-3-05.html
5. Ермаков В. Крупнейшие компании Украины. Машиностроение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrrudprom.ua/digest/Krupneyshie_kompanii_Ukraini_Mashinostroenie.html
6. Ивакина И. Сбалансированная система показателей / И. Ивакина. – Х.: Фактор, 2007. – 176 с.
7. Есипов В.Е. Оценка бизнеса: полное практическое руководство / В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, С.К. Мирзажанов. – М.: Эксмо, 2008. – 352 с.

УДК 656.13.032

ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ТАРИФООБРАЗОВАНИЕМ НА УСЛУГИ ПАССАЖИРСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

ЛЕГКИЙ С.А.,
канд. экон. наук, доц.
каф. транспортных технологий
Автомобильно-дорожного института
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»

На основе существующего процесса тарифообразования на услуги пассажирского автомобильного транспорта, с использованием процессного подхода и методологии функционального моделирования IDEF0, разработана его функциональная модель, отображающая состав и структуру объекта управления. Данная модель позволит направить управленческие воздействия на ответственных за установление тарифов, учесть все факторы, влияющие на тарифообразование, и установить такой тариф на перевозку пассажиров, который принесет перевозчикам ожидаемую прибыль и повысит конкурентоспособность их услуг.

Ключевые слова: услуга; тарифообразование; объект; управление; формирование.

Based on the existing tariff setting process for passenger road transport services, using the process approach and the functional modeling methodology IDEF0, its functional model is developed, which reflects the composition and structure of the control object. The given model will allow to direct administrative influences on those responsible for establishing tariffs, take into account all factors affecting tariff formation and establish such a tariff for the transportation of passengers, which will bring the expected profit to carriers and increase the competitiveness of their services.

Keywords: service; tariff formation; object; management; forming.

Постановка проблемы. С развитием рыночных отношений и ужесточением конкурентной борьбы у предприятий пассажирского автомобильного транспорта возникают все новые проблемы в сфере установления тарифов на транспортные услуги. Эти проблемы связаны со сложностью учета многочисленных факторов тарифообразования при постоянно изменяющихся рыночных условиях, что приводит к определенному риску при установлении тарифов. Решение этих проблем можно достигнуть за счет применения эффективной гибкой тарифной политики и тарифообразования, способных быстро адаптироваться к изменениям факторов внешней и внутренней среды. При этом эффективность и гибкость тарифной политики и тарифообразования во многом будет определяться управлением, как процессом целенаправленного воздействия на объект с целью достижения желаемых результатов. Поэтому проблема обоснования объекта управления тарифообразованием на услуги пассажирского автомобильного транспорта является актуальной.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ последних исследований и публикаций [1-6] позволил сделать вывод, что на данный момент у ученых нет однозначного определения сущности понятия «ценообразование» (тарифообразование). При определении понятия «ценообразование» условно можно выделить два подхода.

Согласно первому подходу под сущностью понятия «ценообразование» понимают процесс формирования или установления цен на товары и услуги [1-3].

Это определение раскрывает сущность понятия «ценообразование», но является очень общим. Кроме этого, данный подход не учитывает изменение рыночных условий, в соответствии с которыми приходится постоянно адаптировать (корректировать) цену, что по своей сущности также является процессом формирования (установления) цены.

Согласно второму подходу под сущностью рассматриваемого понятия понимают не только процесс формирования цены, а и определенные действия с ней в соответствии с изменением рыночных условий [4-6].

В.Л. Коринев [4], А.Ф. Павленко [5] под сущностью понятия «ценообразование» понимают процесс формирования, корректирования и использования цены во время реализации продукции, включая разработку и внедрение необходимых ценовых мероприятий.

Так, И.П. Трацевский считает, что ценообразование – это процесс формирования уровней, структуры и динамики цен, образующих единую систему в целях обеспечения общественного воспроизведения теми темпами и пропорциями, которые соответствуют требованиям законов развития экономики в каждом конкретном периоде времени [6].

Определение сущности понятия «ценообразование» данной группы авторов является наиболее полным и отвечает маркетинговому подходу – учитывает изменение рыночных условий (динамику процесса ценообразования). Кроме этого, данное определение соответствует энциклопедическому [7]. Поэтому под «ценообразованием» мы будем понимать процесс формирования, корректирования и использования цены во время реализации продукции, включая разработку и внедрение необходимых ценовых мероприятий.

Также следует отметить, что в рассмотренных работах [1-6] не рассматривается подход к ценообразованию как объекту управления.

Цель статьи. Обоснование состава и структуры объекта при управлении тарифообразованием на услуги пассажирского автомобильного транспорта.

Изложение основного материала исследования. Вопрос тарифообразования на услуги пассажирского автомобильного транспорта рассматривался в работах [8; 9]. Так, в работе [9] автор представил разработанный процесс тарифообразования на услуги пассажирского автомобильного транспорта, который состоит из следующих этапов: маркетинговые исследования рынка; установление типа рынка услуг по перевозке пассажиров; определение потребительской ценности транспортной услуги; определение экономической ценности транспортной услуги; определение тарифа транспортной услуги с учетом потребительской и экономической ценности и их изменение по часам суток; учет влияния конкуренции; установление ценовой стратегии; определение тарифа транспортной услуги.

Состав и структуру объекта при управлении тарифообразованием предлагается формировать на основе процессного подхода [10] и методологии функционального моделирования IDEF0 [11], а также рекомендаций по формированию объектов при исследовании систем управления [12].

Описание тарифообразования как объекта управления начинается с формулирования проблемы управления. В соответствии с [8; 9] проблема управления тарифообразованием на услуги пассажирского автомобильного транспорта заключается в преобразовании информации, необходимой для анализа рынка (о маркетинговой среде, рыночных условиях), в тариф, учитывающий интересы пассажиров, перевозчиков и рыночные условия.

Далее определяются цели управления. Целью управления тарифообразованием на услуги пассажирского автомобильного транспорта является получение ожидаемой прибыли, улучшение финансовых результатов и повышение конкурентоспособности за счет формирования эффективного тарифообразования, способного быстро адаптироваться к изменениям факторов внешней и внутренней среды.

На следующем этапе задаются критерии размежевания объекта управления и внешней среды. К критериям следует отнести маркетинговую среду автотранспортного предприятия, предоставляющего услуги по перевозке пассажиров, состоящую из внешней среды прямого (конкуренты, потребители и др.) и косвенного воздействия (экономические, политико-правовые и др. факторы).

Далее определяется характер отношений объекта управления и внешней среды. В процессе формирования тарифообразования на услуги пассажирского автомобильного транспорта с внешней средой прямого воздействия существует двусторонняя связь. Так, конкуренция учитывается непосредственно при формировании тарифа, но и сам тариф также оказывает влияние на тарифы конкурентов. С внешней средой косвенного воздействия также существует двусторонняя связь.

Моделирование объекта управления начинается с построения контекстной диаграммы верхнего уровня, устанавливающей границы области моделирования, на которой указываем цель тарифообразования на услуги пассажирского автомобильного транспорта и его связь с внешней средой в виде соответствующих стрелок (рис. 1).

Приведенная контекстная диаграмма содержит следующие элементы: вход, выход, управление, механизм.



Рис. 1. Контекстная диаграмма процесса тарифообразования на услуги пассажирского автомобильного транспорта

«Вход» процесса тарифообразования на услуги пассажирского автомобильного транспорта представляет собой информацию, необходимую для анализа рынка.

«Выходом» этого процесса является оптимальная величина тарифа, учитывающая интересы пассажиров, перевозчиков и рыночные условия.

Управление процессом тарифообразования осуществляется субъектом управления – персоналом отдела маркетинга, планово-экономического отдела.

Механизм процесса тарифообразования представляет собой ресурсы предприятия, необходимые для осуществления этого процесса: трудовые (квалификация персонала, стаж работы, ответственность и т.д.) и информационные (информация о конъюнктуре рынка, спросе, конкурентах, внутренней среде предприятия, государственном регулировании и др.).

Следующим шагом является разработка функциональной модели IDEF0 или декомпозиционной диаграммы процесса тарифообразования (рис. 2), отображающей составляющие элементы этого процесса и взаимосвязи между ними.

Процесс тарифообразования на услуги пассажирского автомобильного транспорта начинается с подпроцесса проведения маркетинговых исследований рынка с целью сбора информации, необходимой для анализа рынка, на котором предоставляется или планируется предоставляться транспортная услуга по перевозке пассажиров. При этом «входом» в этот подпроцесс является следующая информация: об услугах, на которые имеется реальный или потенциальный неудовлетворенный спрос, и факторах, которые определяют их ценность; о потребителях реальных и потенциальных; о конкурентах реальных и потенциальных; о конъюнктуре рынка; о нормативной и законодательной базе; о государственном регулировании; о внутренней среде предприятия. «Выходом» данного подпроцесса являются следующие результаты анализа рынка: количество предприятий-перевозчиков, индекс концентрации, индекс Херфиндаля-Хиршмана, условия входа-выхода на рынок, степень контроля над тарифами, степень информированности, степень дифференциации услуги, результаты анализа спроса, анкетирования пассажиров и экспертов для определения факторов, определяющих ценность услуги, конкуренции, собственных затрат предприятия, нормативная база в сфере установления тарифов на услуги пассажирского автомобильного транспорта, законодательная база в сфере предоставления этих услуг и регулирования тарифов на них. Управляющее воздействие на подпроцесс маркетинговых исследований рынка осуществляется при помощи методики проведения соответствующих маркетинговых исследований.

На основании результатов анализа рынка устанавливается его тип. «Входом» этого подпроцесса является информация о количестве перевозчиков на рынке, индекс концентрации, индекс Херфиндаля-Хиршмана, условия входа-выхода на рынок, степень контроля над тарифами, степень информированности, степень дифференциации услуги («выход» предыдущего подпроцесса). Управление данным подпроцессом осуществляется при помощи методики определения типа рынка [13]. «Выход» этого подпроцесса представляет собой конкретный тип рынка (монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, совершенная конкуренция и т.д.).

Далее определяется потребительская ценность услуги. «Входом» этого подпроцесса является «выход» подпроцесса «маркетинговых исследований рынка» (результаты анкетирования пассажиров и экспертов для определения факторов, определяющих ценность услуги). Управление этим подпроцессом осуществляется на основе методики определения потребительской ценности услуг пассажирского автомобильного транспорта [14; 15]. «Выходом» данного подпроцесса является денежное выражение (величина) потребительской ценности автотранспортной услуги.

После расчета потребительской ценности услуги определяется ее экономическая ценность. «Входом» данного подпроцесса является «выход» подпроцесса (результаты анализа собственных затрат предприятия, нормативная база в сфере установления тарифов на услуги пассажирского автомобильного транспорта). Управляющее воздействие на подпроцесс осуществляется на основе определения экономической ценности услуг пассажирского автомобильного транспорта [16]. «Выходом» этого подпроцесса является денежное выражение экономической ценности услуги.

Далее определяется тариф на услуги пассажирского автомобильного транспорта с учетом потребительской и экономической ценности и их изменения по часам суток. «Вход» этого подпроцесса представляет собой «выходы» подпроцессов «определения потребительской ценности услуги», «определения экономической ценности услуги» и «маркетинговых исследований рынка» (результаты анализа спроса). Управление подпроцессом осуществляется на основании методики определения тарифа с учетом ценности услуги [8; 9]. «Выходом» этого подпроцесса является величина тарифа на услуги пассажирского автомобильного транспорта с учетом ее ценности.

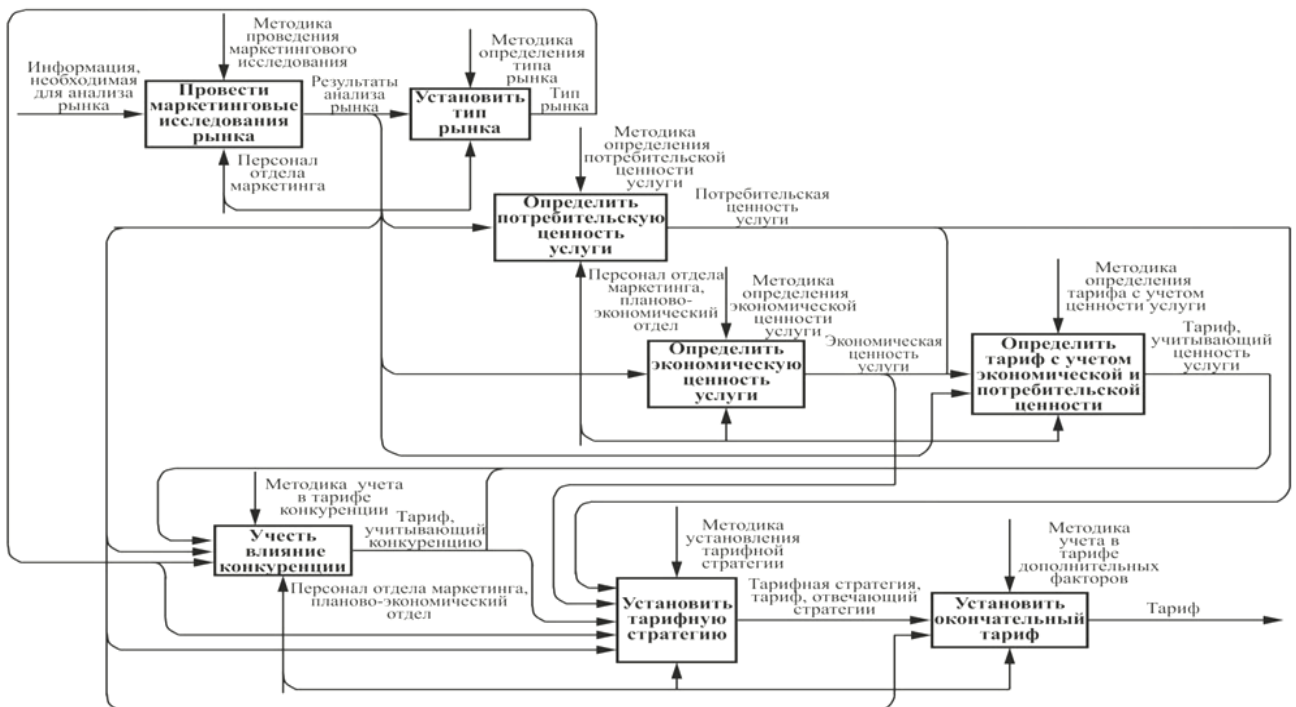


Рис. 2. Декомпозиционная диаграмма процесса тарифообразования на услуги пассажирского автомобильного транспорта

На следующем шаге производится учет в тарифе конкуренции с целью позиционирования своего предложения относительно предложения конкурентов на основе исследования соответствия уровней тарифов конкурентов качеству их услуг. «Входом» этого подпроцесса является «выход» предыдущего подпроцесса, а также выходы подпроцессов «установления типа рынка» и «маркетинговых исследований рынка» (результаты анализа конкуренции, законодательная база в сфере предоставления этих услуг и регулирования тарифов на них). Управление этим подпроцессом осуществляется на основании методики учета в тарифе конкуренции [9]. «Выходом» подпроцесса является величина тарифа с учетом конкуренции.

После установления величины тарифа с учетом конкуренции производится установление тарифной стратегии. «Входом» данного подпроцесса является «выход» предыдущего подпроцесса, а также выходы следующих подпроцессов: «установление типа

рынка», «определение потребительской ценности услуги», «определение экономической ценности услуги», «определение тарифа с учетом потребительской и экономической ценностей», «учета влияния конкуренции» и «маркетинговых исследований рынка» (результаты анализа конкуренции). Управляющее воздействие на подпроцесс осуществляется на основе методики установления тарифной стратегии услуг пассажирского автомобильного транспорта [17]. «Выходом» этого подпроцесса является тип тарифной стратегии (премиальная, нейтральная, ценового прорыва и т.п.), а также уровень тарифа, отвечающий этой стратегии.

Завершающим этапом процесса тарифообразования на услуги пассажирского автомобильного транспорта является установление окончательного тарифа в соответствии с выбранной ценовой стратегией, с учетом экономической и потребительской ценности, принятие решения о позиционировании, а также с учетом дополнительных факторов, которые не были учтены ранее (характер распределения пассажиропотока, эластичность спроса и т.п.). «Входом» данного подпроцесса является «выход» предыдущего подпроцесса, а также подпроцесса «маркетинговых исследований рынка». Управление подпроцессом осуществляется при помощи методики учета в тарифе дополнительных факторов [9]. «Выходом» этого подпроцесса является окончательная величина оптимального тарифа, учитывающего интересы пассажиров, перевозчиков, рыночные условия.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, получило дальнейшее развитие обоснование состава и структуры объекта при управлении тарифообразованием на услуги пассажирского автомобильного транспорта с использованием процессного подхода и методологии функционального моделирования IDEF0. Разработанная модель позволит направить управленческие воздействия на ответственных за установление тарифов, учесть все факторы, влияющие на тарифообразование и установить такой тариф на перевозку пассажиров, который принесет перевозчикам ожидаемую прибыль и повысит конкурентоспособность их услуг. Дальнейшие исследования будут направлены на разработку системы управления тарифообразованием на услуги пассажирского автомобильного транспорта.

Список использованных источников

1. Васюхин О.В. Основы ценообразования: учебное пособие / О.В. Васюхин. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2010. – 110 с.
2. Салимжанов И.К. Ценообразование: учебник / И.К. Салимжанов. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 304 с.
3. Баздникин А.С. Цены и ценообразование: учебное пособие для вузов / А.С. Баздникин. – М.: Юрайт, 2008. – 332 с.
4. Корінев В.Л. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / В.Л. Корінев, М.Х. Корецький, О.І. Дачій. – К.: Центр навч. літератури, 2007. – 200 с.
5. Павленко А.Ф. Маркетингова політика ціноутворення: монографія / А.Ф. Павленко, В.Л. Корінев. – К.: КНЕУ, 2004. – 332 с.
6. Трацевский И.П. Ценообразование: учебное пособие / И.П. Трацевский, И.Н. Грекова. – Минск: Новое знание, 2000. – 160 с.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева; под общ. ред. Б.А. Райзберга. – 6-е изд., перераб., доп. – М.: Инфра-М, 2013. – 512 с.
8. Легкий С.А. Визначення тарифів на перевезення пасажирів автомобільним транспортом / С.А. Легкий // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. статей. – 2012. – № 39. – С. 128-133.
9. Легкий С.А. Формування тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Сергій Анатолійович Легкий. – Харків, 2013. – 214 с.
10. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
11. РД IDEF0–2000. Методология функционального моделирования. – М.: Изд-во стандартов, 2000. – 75 с.
12. Шинкаренко В.Г. Формирование объектов при исследовании систем управления / В.Г. Шинкаренко, О.Н. Криворучко // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. праць. – 1999. – Вип. 4. – С. 5-11.

13. Смирнова Е.В. Методика определения типа структуры товарного рынка [Электронный ресурс] / Е.В. Смирнова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – № 8. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru>

14. Шинкаренко В.Г. Параметри споживчої цінності послуг пасажирського автомобільного транспорту / В.Г. Шинкаренко, С.А. Легкий // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 20. – С. 102-110.

15. Шинкаренко В.Г. Обґрунтування споживчої цінності послуг пасажирського автомобільного транспорту / В.Г. Шинкаренко, С.А. Легкий // Економіка транспортного комплексу: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 19. – С. 68-79.

16. Легкий С.А. Встановлення економічної цінності послуг пасажирського автомобільного транспорту / С.А. Легкий // Вісник Донецького національного університету. Науковий журнал. Серія «Економіка і право». – 2012. – Т.2 (спецвипуск). – С. 152-155.

17. Легкий С.А. Вибір цінової стратегії залежно від типу ринку послуг з перевезення пасажирів автомобільним транспортом / С.А. Легкий // Вісник Дніпропетровського університету. Науковий журнал. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 7 (4). – С. 92-98.

УДК 005.2:[658.589:[339.13:655.4/5]]

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ

МАНАЕНКО Е.И.,
ст. преподаватель кафедры
маркетинга и коммерческого дела
ГО ВПО «Донецкий национальный
университет экономики и торговли
им. М. Туган-Барановского»

В статье предложен механизм инновационного развития рынка книжной продукции как комплекс регулярных и последовательных действий инновационного, экономического и информационного характера, определяющих процесс достижения стратегических целей на основе использования инновационных подходов в сфере книжного дела. Автором определены проблемы развития рынка книжной продукции, факторы инновационной деятельности книготорговых предприятий и элементы инновационной инфраструктуры Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: книжная продукция; механизм; инновации; развитие; книгораспространение; книгоиздание; книготорговое предприятие.

The article defines the mechanism of innovation development of the book production market as a complex of regular and consistent actions of an innovative, economic and informational nature that determine the process of achieving strategic goals based on the use of innovative approaches in the field of book business.

Keywords: book production; mechanism; innovation; development; book distribution; book publishing; book-selling enterprise.

Постановка проблемы. Несмотря на особую роль книжной продукции в жизни общества, сегодня фактически отсутствует полная и достоверная информация о состоянии и тенденциях развития рынка книжной продукции в Донецкой Народной Республике. Актуальные трансформации для рынка книжной продукции – это насущная необходимость времени, которая приведет к увеличению книготорговой активности благодаря использованию новых технологий и сервисов.

Став необходимой и доступной каждому члену общества, книга не потеряет своего престижа и в будущем.

Анализ последних исследований и публикаций. Для основательного изучения данного вопроса, а также чтобы располагать необходимой теоретической базой, были приняты во внимание исследования российских и зарубежных специалистов, область деятельности которых – книжное дело и книжный маркетинг. Это А.Н. Федотова, А.А. Васькина, Э. Бейверсток, Р.Г. Саразетдинова, Н.Д. Эриашвили, А.Ф. Коган, Б.С. Есенькин, П. Форсайт.

Актуальность. Развитие культурной среды в Донецкой Народной Республике непосредственно связано с состоянием книготоргового и издательского дела. Книготорговая и издательская деятельность в каждой стране является приоритетной в государственной политике формирования ментальности населения и его общественного развития. Главной особенностью рынка книжной продукции Донецкой Народной Республики является то, что ему присущ высокий уровень неопределенности и риска, который является характерным для инновационной деятельности [6].

Цель статьи – разработать механизм инновационного развития рынка книжной продукции Донецкой Народной Республики, рекомендовать задачи инновационного развития рынка книжной продукции.

Важнейшие факторы, обуславливающие формирование перспективной модели рынка книжной продукции:

- демократизация общества,
- развитие рыночных отношений,
- усиление значимости книги во всех сферах жизнедеятельности человека,
- формирование информационного общества.

Реальными целями отечественных предприятий и книготорговых, в частности, является расширение масштабов деятельности, рост продаж и прибыли. Однако в условиях транзитивной экономики, в которых находятся предприятия Донецкой Народной Республики, рост объема продаж и прибыли ограничивается многочисленными факторами. Среди них можно выделить следующие:

- 1) разрыв старых хозяйственных связей, что приводит к необходимости поиска новых поставщиков и рынков сбыта;
- 2) конкуренция с производителями аналогичной продукции, предназначенной для того же рынка.

Трансформационные процессы в экономике не решили задач по обеспечению общества книжной продукцией. На сегодня государством не созданы благоприятные условия для эффективного функционирования и развития рынка книжной продукции, не сформированы механизмы его адаптации к динамическим изменениям внешней среды.

Проблемы развития рынка книжной продукции Донецкой Народной Республики связаны в первую очередь:

- с предельно низким уровнем доходов значительной части населения, которая является основным потребителем книжной продукции;
- отсутствием целостной государственной политики регулирования и поддержки рынка книжной продукции;
- противоречием нормативно-правовых документов, регулирующих деятельность субъектов рынка книжной продукции;
- отсутствием государственных комплексных программ развития, смежных с издательской и книготорговой отраслями, обеспечивающими развитие рынка книжной продукции.

Кроме общегосударственных, существует целый ряд территориально-отраслевых проблем развития рынка книжной продукции, к которым следует отнести:

- низкий уровень выпуска отечественных изданий, и в результате неудовлетворение потребности рынка в книжной продукции;
- увеличение импорта зарубежных изданий;
- уменьшение количества книготорговых предприятий;
- постоянное увеличение розничных цен на книжную продукцию;
- снижение рентабельности, и в результате убыточность книготорговых предприятий;
- моральный и физический износ основных фондов подавляющего большинства полиграфических предприятий;
- отсутствие единого стандарта книгоиздания.

Вместе с тем сегодня особую актуальность приобретают вопросы разработки теоретико-методических основ формирования республиканской книготорговой сети, определение конкретных путей и мер активизации факторов ее развития, разработки организационно-экономических механизмов повышения эффективности функционирования книготорговой сети.

Книжная продукция – специфический товар, в котором объединены не только материальные, но и духовно-художественные, интеллектуальные, образовательные, культурологические ценности, благодаря которым она влияет на социальные, общественные, производственные процессы. Ситуация на рынке книжной продукции является довольно сложной в связи с игнорированием специфики данного рынка, который объединяет три звена – издательство, полиграфию, книгораспространение и отрыв последней от двух первых.

Основываясь на утверждении ученых, что состояние рынка книжной продукции является зеркалом экономического и общественного развития страны, необходимо отметить, что ориентация книготорговых предприятий на инновационное развитие является жизненно необходимой стратегией в условиях перехода к информационному обществу и интеграции в мировое пространство. Переход на инновационный тип развития обусловлен тем, что мировой рынок товаров и услуг является высокоразвитым и заполненным, поэтому найти свою нишу можно только с конкурентоспособным продуктом, который обеспечивает устойчивое экономическое развитие отрасли в условиях рыночной среды [3].

Инновационное развитие рынка книжной продукции – это процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований, разработок либо иных научно-исследовательских достижений в новый или усовершенствованный процесс издания или в сферу реализации книжной продукции.

В общем виде механизм инновационного развития рынка книжной продукции может быть определен как комплекс регулярных и последовательных действий инновационного, экономического и информационного характера, определяющих процесс достижения стратегических целей на основе использования инновационных подходов в сфере книжного дела.

Торговля книжной продукцией является инновационно-малоактивной, однако перспективной сферой деятельности. Поэтому важное значение приобретает анализ деятельности книготорговых предприятий, основных мировых тенденций и проблем их развития. Нуждаются в доработке научные и практические аспекты внедрения интернет-технологий во все стадии процесса книгораспространения. Действенной мерой является аккумуляция капиталов и интеллектуальных ресурсов и внедрение соответствующих интернет-технологий, которые все активнее проникают во все сферы жизни населения. Скорость и уровень проникновения коммуникаций увеличивается. Такие изменения становятся возможными благодаря следующим техническим инновациям: мобильный интернет, веб-телевидение и генерирование контента в любом городе и в любое время.

Перспективы успешного развития имеют только те книготорговые предприятия, которые выбирают инновационный путь преобразований. Для полномасштабного и качественного осуществления инновационной деятельности и внедрения инвестиций в книгораспространение необходимы научное осмысление условий ее реализации и организационная поддержка данного процесса [4].

В современных условиях имеющиеся экономические трудности Донецкой Народной Республики не способствуют развитию инновационной сферы книготорговых предприятий. Особенно это касается инвестиционных аспектов инновационной деятельности. Высокая степень риска, характерная для инноваций, неразвитость экономики Донецкой Народной Республики, с одной стороны, и ограниченность собственных средств и поддержки государства, с другой, являются мощными сдерживающими факторами инновационной деятельности для всех субъектов хозяйствования рынка книжной продукции.

Развитие инновационных процессов в Донецкой Народной Республике сдерживается такими факторами, как:

– отсутствие системности в мероприятиях, осуществляемых государством по реализации инновационного потенциала экономики Донецкой Народной Республики;

– государственное управление инновационной деятельности осуществляется без четко сформулированной стратегии научно-технологического и инновационного развития и обеспечивается по отраслевому принципу;

– недостаточность финансовых ресурсов для обеспечения научных исследований и внедрения инновационных разработок в книготорговую деятельность.

Несмотря на проблемы и негативные факторы, следует отметить положительные элементы инновационной инфраструктуры Донецкой Народной Республики, которые уже созданы и успешно функционируют (рис. 1.).

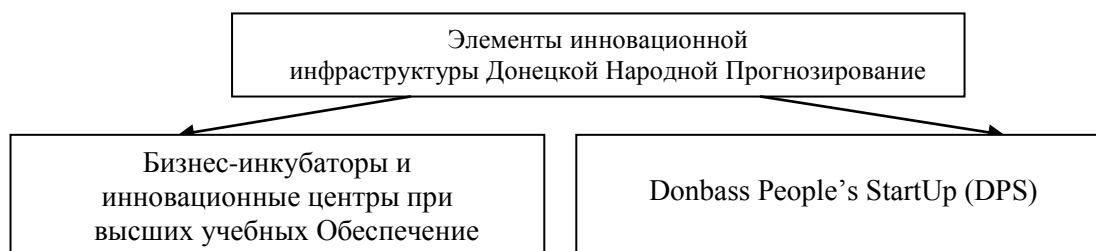


Рис. 1. Элементы инновационной инфраструктуры Донецкой Народной Республики

Donbass People's StartUp – это первый в Республике акселератор технологических проектов и первая платформа для создания и развития инструментов корпоративной акселерации на базе Ассоциации «Предприниматели Донецкой Народной Республики». Данный проект призван помогать перспективным инновационным решениям реализовываться, находя свое место в инвестиционном поле. Это модель поддержки бизнеса на ранней стадии, которая предполагает интенсивное развитие проекта в кратчайшие сроки. Для быстрого выхода на рынок проекту обеспечиваются инвестирование, инфраструктура, экспертная и информационная поддержка.

Отдельные элементы, такие как информационное и инструментальное обеспечение (маркетинг, технико-экономическое обоснование; поставка необходимого оборудования, подготовка кадров; сертификация и сервисное обслуживание), находятся в стадии формирования (рис. 2.).

В Донецкой Народной Республике еще не задействованы механизмы поддержки инновационной деятельности книготорговых предприятий. Для активизации инновационного развития книготорговых предприятий назрела необходимость формирования инфраструктуры рынка инновационной книжной продукции и услуг, стимулирования инновационно-активных книготорговых предприятий, изменения механизмов финансирования научных и научно-технических работ и др. Так, инвестирование капиталов в новые методы торговли книжной продукцией позволит существенно активизировать книготорговую активность и стимулировать инновационное развитие книготорговых предприятий, а следовательно, экономики Донецкой Народной Республики в целом.

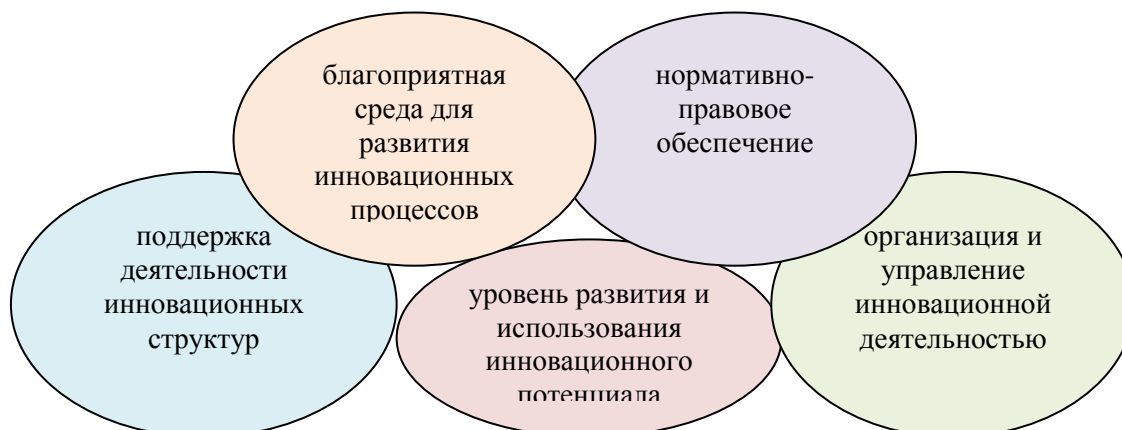


Рис. 2. Факторы инновационной деятельности книготорговых предприятий Донецкой Народной Республики

Успешное функционирование субъектов хозяйствования в условиях меняющейся рыночной ситуации зависит от уровня их экономической устойчивости, поэтому в последние годы устойчивое развитие предприятия стало одним из приоритетных стратегических задач. При формировании механизма обеспечения экономической устойчивости любого книготоргового предприятия необходимо решить проблему адаптации к внешним факторам воздействия. Для этого необходимо определить и оценить степень прямого или косвенного влияния таких факторов на деятельность предприятий.

В современных условиях хозяйствования предприятие находится под постоянным воздействием внешней среды, которая является нестабильной и изменчивой. Чертами внешней среды в условиях рыночных преобразований, изменчивости и неопределенности являются динамичность, интегрированность и разнообразие субъектов. Поскольку предприятие не может влиять на факторы внешней среды, оно должно к ним адаптироваться. На эффективное функционирование рынка книжной продукции влияют следующие факторы внешней среды: контрагенты, налоговая система, инвестиционная политика, нестабильная политическая ситуация (таблица 1) [5].

Таблица 1

**Факторы внешнего влияния на эффективное функционирование
рынка книжной продукции**

Факторы	Влияние		Мероприятия нейтрализации негативного влияния
	положительное	негативное	
1	2	3	4
Контрагенты	1. Содействие развития научно-технического прогресса. 2. Расширение производства. 3. Стимулирование качества продукции	1. Ценовая зависимость. 2. Торможение производства. 3. Недостаточная обеспеченность сырьем. 4. Уменьшение рынков сбыта	1. Освоение новых рынков сбыта. 2. Стабильная поддержка промышленных предприятий на государственном и региональном уровнях
Налоговая система	1. Право на налоговый кредит, налоговые льготы. 2. Стимулирование экономического развития. 3. Уменьшение количества налогов и ставки налога на прибыль	1. Увеличение налоговой нагрузки. 2. Неэффективная налоговая политика. 3. Тенизация экономики	1. Определение приоритетных отраслей и предоставление им налоговых льгот и стимулов. 2. Обеспечение тесной связи налоговой политики с бюджетной и денежно-кредитной политикой
Инвестиционная политика	1. Возможность обновления материально-технической базы. 2. Привлечение финансовых ресурсов иностранных инвесторов. 3. Создание новых рабочих мест	1. Несостоятельность обеспечения финансовыми ресурсами. 2. Несостоятельность обновления материально-технической базы. 3. Неблагоприятный инвестиционный и бизнес-климат	1. Введение системы страхования инвестиционных рисков для увеличения инвестиций в промышленность. 2. Улучшение инвестиционного климата

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
Нестабильная политическая ситуация	1. Зависимость от персональной воли субъектов политической власти. 2. Открытость информации	1. Перераспределение рынков влияния. 2. Высокий уровень тенезации экономики. 3. Неблагоприятные условия для инвестирования. 4. Создание административных барьеров	Введение антикризисных мероприятий

Рассмотрев факторы внешнего влияния на эффективное функционирование рынка книжной продукции, можно сделать вывод, что сильные стороны любого фактора дают определенные возможности для развития книготоргового предприятия, побуждают к укреплению его экономической устойчивости. При этом фактор имеет степень влияния – значительный, средний или незначительный.

Если все вышеперечисленные факторы рассматривать как составляющие макроокружения, то, безусловно, между ними можно проследить взаимосвязь, взаимообусловленность и влияние друг на друга. Так, изменение одного фактора приводит к изменению другого. Также степень воздействия будет зависеть от размера предприятия, его территориального расположения и т.п. Оценка влияния факторов внешней среды на экономическую устойчивость книготорговых предприятий позволяет определить и систематизировать внешние факторы экономической устойчивости, оценить их сильные и слабые стороны, последствия и средства реагирования. Итак, внешние факторы являются потенциальными носителями угроз. Для этого нужно на государственном или отраслевом уровне проводить мониторинг факторов внешней среды с целью своевременного устранения негативных тенденций. При данных условиях предприятие будет иметь возможность своевременно реагировать, адаптироваться и принимать правильные управленческие решения [1].

Книготорговая деятельность как социально-общественный институт является одной из стратегических и социально значимых отраслей экономики Донецкой Народной Республики и представляет область взаимоотношений субъектов, где формируются и совершенствуются специфические технологии по удовлетворению индивидуальных потребностей членов общества.

Следовательно, дальнейшее развитие рынка книжной продукции как социально-экономического института невозможно без целенаправленного воздействия на совершенствование инфраструктуры рынка, правовой и законодательной базы, трансформации взаимоотношений между субъектами книготорговой отрасли. Необходимы совместные усилия государственных органов, регулирующих рынок книжной продукции, направленные на совершенствование и реализацию единой комплексной программы развития рынка книжной продукции.

Механизм инновационного развития рынка книжной продукции должен действовать в условиях государственного регулирования, способного организовать и направить глобализационные процессы, придать им положительный характер. Вместе с тем нельзя отрицать значимость инструментов рыночного регулирования и саморегулирования операций субъектов рынка книжной продукции. Государственное управление оказывает прямое действие на издателей и книгораспространителей, и предполагает регулирование и управление со стороны государства. Рыночное саморегулирование подразумевает использование рыночных инструментов регулирования, при которых государство не влияет на принимаемые решения субъектами рынка книжной продукции. С учетом трансформации экономики Донецкой Народной Республики и военно-политической ситуации нами разработан и предложен механизм инновационного развития рынка книжной продукции Донецкой Народной Республики (рис. 3).

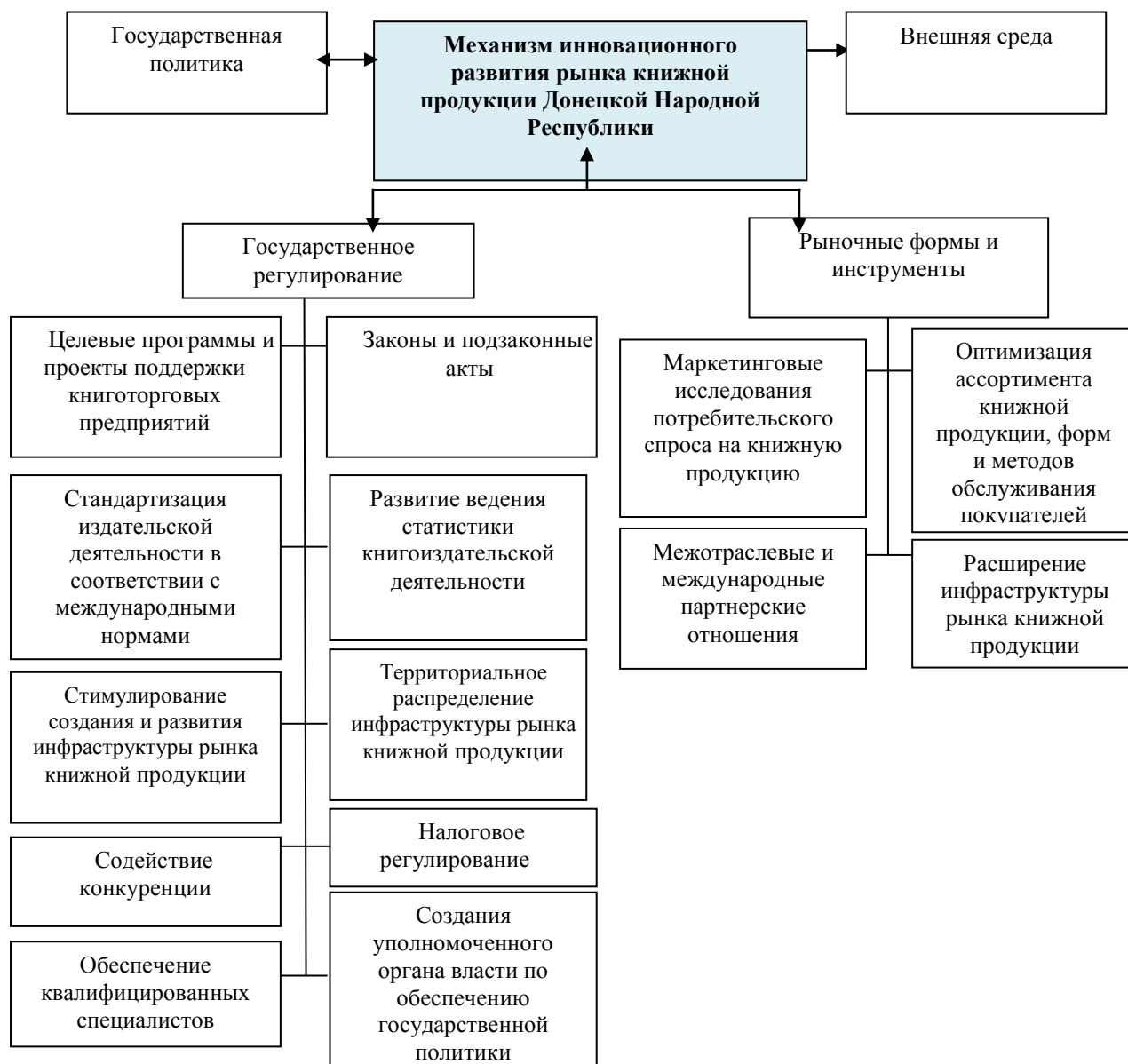


Рис. 3. Механизм инновационного развития рынка книжной продукции Донецкой Народной Республики

Выводы. Отсутствие целостной концепции развития инструментов государственного регулирования рынка книжной продукции создает для книготорговых предприятий определенные проблемы в формировании системного видения стратегических и инновационных ориентиров предпринимательской деятельности в динамичной рыночной среде. Только заручившись поддержкой государства, а именно конкретными действиями со стороны правительства, которые бы способствовали изменениям с положениями действующего законодательства относительно налогов, пошлин, тарифов, рынок книжной продукции имеет шанс выйти из кризисного состояния и стать надежной основой для развития отечественного информационного пространства.

Таким образом, с целью успешного инновационного развития рынка книжной продукции, нами рекомендуется реализовать взаимосвязанные задачи и мероприятия, осуществляемые в долгосрочной перспективе на основе стратегического управления по следующим направлениям:

- поддержка деятельности субъектов рынка книжной продукции, инновационных и научных структур;
- внедрение финансово-экономических и налоговых инструментов регулирования рынка книжной продукции;
- создание механизмов кредитования сферы книгораспространения и книгоиздания;

- создание благоприятной среды для развития инновационных процессов;
- системная политика государства, направленная на развитие рынка книжной продукции, а не только на поддержку отдельных его субъектов;
- нормативно-правовое обеспечение, организация и управление инновационной деятельностью;
- исследование и ориентация на потребности общества;
- комплексная оценка множества факторов, особенно внешних, обуславливающих динамичность и неопределенность ситуации, оказывающих влияние на функционирование и развитие рынка книжной продукции;
- повышение конкурентоспособности отечественной книжной продукции;
- увеличение экспортного потенциала отрасли;
- оздоровление конкурентной среды на рынке книжной продукции;
- освоение субъектами книготоргового бизнеса эффективных маркетинговых стратегий;
- налаживание сотрудничества с международными финансовыми организациями иностранных государств по вопросам привлечения финансовых ресурсов в экономику Донецкой Народной Республики, в частности, в книготорговый бизнес и смежные с ним отрасли;
- технологическое обновление имеющихся и создание новых книготорговых предприятий на основе использования научно-технологического потенциала;
- стандартизация издательской деятельности и издательской продукции с международными нормами;
- постоянный поиск и использование инновационного потенциала [2].

С учетом вышеприведенного анализа можно сделать вывод, что для эффективного функционирования механизма инновационного развития рынка книжной продукции предполагается использование методов и инструментов государственного и рыночного регулирования в соответствии с приоритетными направлениями развития экономики в целом и создание экономических стимулов активизации предпринимательской деятельности.

Список использованных источников

1. Махонько Г.А. Экономическая стойкость предприятий издательско-полиграфической отрасли: подходы к оцениванию / Г.А. Махонько [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbuv.gov.ua
2. Кайдаковский С. Несовершенство правового регулирования инновационной деятельности / С. Кайдаковский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://conf-cv.at.ua/forum/51-437-1>
3. Коган А.Ф. Предпринимательство в книжном деле: учебное пособие / А.Ф. Коган, Б.С. Есенькин. – М.: МГУП, 2003. – 284 с.
4. Эриашвили Н.Д. Книгоиздание. Менеджмент. Маркетинг / Н.Д. Эриашвили. – 5-е изд. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 350 с.
5. Форсайт П. Маркетинг в книгоиздании / П. Форсайт. – М.: Университетская книга, 2008. – 221 с.
6. Яремик Х.Я. Економічні особливості видавничого бізнесу / Х.Я. Яремик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – №1. – С. 13.

УДК 65.014.1

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОГО И ЭФФЕКТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

ОСИПЕНКО И.Н.,
канд. экон. наук, профессор
кафедры менеджмента
непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»;
МАНУИЛОВ И.А.,
аспирант кафедры МНС
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье анализируется управление производительностью и эффективностью организаций и предлагаются пути их повышения в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: управление; производительность; эффективность; предприятие; организация; экстенсивное развитие производства; интенсивное развитие производства; научно-техническое развитие; повышение.

The article analyzes the management of productivity and efficiency of organizations and suggests ways to improve them in the current conditions of management.

Key words: management; performance; efficiency; company; organization; extensive production development; intensive development of production; scientific and technical development; increase.

Постановка проблемы. Вследствие ухода от административно-плановой системы управления и перехода к рыночной экономике образовался вакуум в интеллектуальном бизнесе общественных отношений. Попытка заполнить этот вакуум идеями и рекомендациями зарубежных ученых у наших хозяйственных руководителей не вызывает особого интереса, а, скорее, обоснованный скептицизм. Такое отношение вызвано многими причинами, основными из которых являются:

- недостаточный уровень технической оснащенности предприятий;
- инертность руководителей и специалистов всех уровней управления в решении актуальных проблем развития предприятия;
- отставание от западных стандартов и ряд других.

Анализ последних исследований. Проблеме повышения производительности и эффективности управления организацией посвящено немало работ, в основном по отдельным отраслям и предприятиям, но и в настоящее время она остается актуальной.

Цель статьи. Предложить комплексный путь повышения производительного и эффективного управления организацией в современных условиях хозяйствования.

Основные результаты исследования. В современных условиях хозяйствования используется два пути развития производства – экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивное развитие производства в сложившихся хозяйственных связях ведет к появлению ряда нежелательных тенденций в развитии экономики.

Во-первых, преобладание экстенсивных факторов неизбежно обуславливает снижение темпов роста.

Во-вторых, экстенсивный путь экономического развития порождает и обуславливает частичные диспропорции в хозяйственном комплексе государства, что мешает нормальному функционированию производства, затрудняет социально-экономическое развитие региона, города, предприятия, организации.

Экстенсивное развитие экономики часто использовалось в административно-плановой системе экономики, которое заключается в том, что в широких масштабах вовлекались в

хозяйственный оборот новые земли, строилось большое количество основных фондов, предприятий, объектов городского хозяйства, быстрыми темпами возрастала численность занятых в сфере материального производства [1].

Интенсивное развитие производства тесно связано с повышением эффективности производства. Интенсификация производства выступает в качестве основного рычага повышения его эффективности, и от того, насколько быстро будет завершён поворот к эффективности, зависит достижение намеченных рубежей.

Поворот к интенсификации производства и росту эффективности экономики – это важнейшая составляющая экономической стратегии государства, региона, населённого пункта, предприятия, организации. Это мощный рычаг успешного развития стоящих социально-экономических задач любого коллектива в получении максимальной прибыли предприятия, увеличения заработной платы работающих, социально-экономического развития предприятия [1].

Непроизводственная сфера в лице городского хозяйства во взаимодействии с материальным производством обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей человека и общества, определяя уровень благосостояния и всестороннего развития личности.

Основные факторы развития интенсивного роста должны охватывать совокупные затраты как живого, так и прошлого труда, все виды вовлечённых в производственный процесс ресурсов, к числу которых относятся: производительность труда, снижение материалоёмкости, фондоёмкости и капиталоемкости производства, трудоёмкости и капиталоемкости продукта – это и означает, что экономика предприятия, организации развивается на интенсивной основе, с использованием преимущественно качественных факторов её роста.

Интенсификация производства находит свое выражение также и в ряде более конкретных показателей. В частности, технико-экономический уровень средств труда можно проследить по возрастному составу оборудования, коэффициенту его обновления, удельному весу активной части основных производственных фондов, единичной мощности машин, механизмов, оборудования. Важную роль играют характеристики технической вооружённости труда, а именно: его энерговооружённость, фондовооружённость, механовооружённость. Коэффициент сменности выражает степень использования основных производственных фондов, а профессиональный состав и уровень подготовки кадров определяет степень использования живого труда [4].

Для оценки и анализа интенсификации предприятий и организаций, отраслей применяется широкая система разнообразных показателей, что обуславливается как спецификой предприятия отрасли, так и отсутствием возможности использования какого-либо показателя. К ним можно отнести следующие показатели: уровень и темпы производительности труда; масштабы экономии трудовых, топливно-энергетических, материальных и других ресурсов; сроки строительства, реконструкции и ремонта основных фондов; выработка на одного работника; затраты на 1 рубль доходов; удельный вес рабочих, занятых механизированным трудом [2].

По отдельным подотраслям городского хозяйства показателями интенсификации их производства являются коэффициент использования подвижного состава; объём платных услуг на одного жителя; себестоимость 1 м³ питьевой воды, 1 Гкал в теплоснабжении, 1 койкосутки в гостиницах, выход цветочной продукции с 1 м² оранжереи, процент смертности от живущих и т.д.

При планировании эффективного развития предприятия, организации необходимо повышение их технического уровня, направленного на оптимальную организацию процессов производства и воспроизводства продукции, услуг, работ при рациональном использовании всех видов ресурсов на основе проектов и мероприятий научно-технического развития [2].

Поэтому мы можем определить, что эффективность – это совокупность производственных отношений в системе межотраслевых связей в изготовлении и предоставлении услуг, продукции, работ на основе рационального использования ресурсного потенциала всех подотраслей с целью удовлетворения населения и других потребителей в этих услугах, работах, продукции.

Экономический эффект от совершенствования организационно-экономического механизма управления возрастает при сокращении времени внедрения запланированных мероприятий. Однако расчетные оценки времени реализации мероприятий и их расчетный эффект не всегда соответствуют действительным после внедрения, так как это зависит от различных факторов, связанных с условием внедрения, экономической обстановкой данного периода времени, стоимостью материальных и топливно-энергетических ресурсов и т.д.

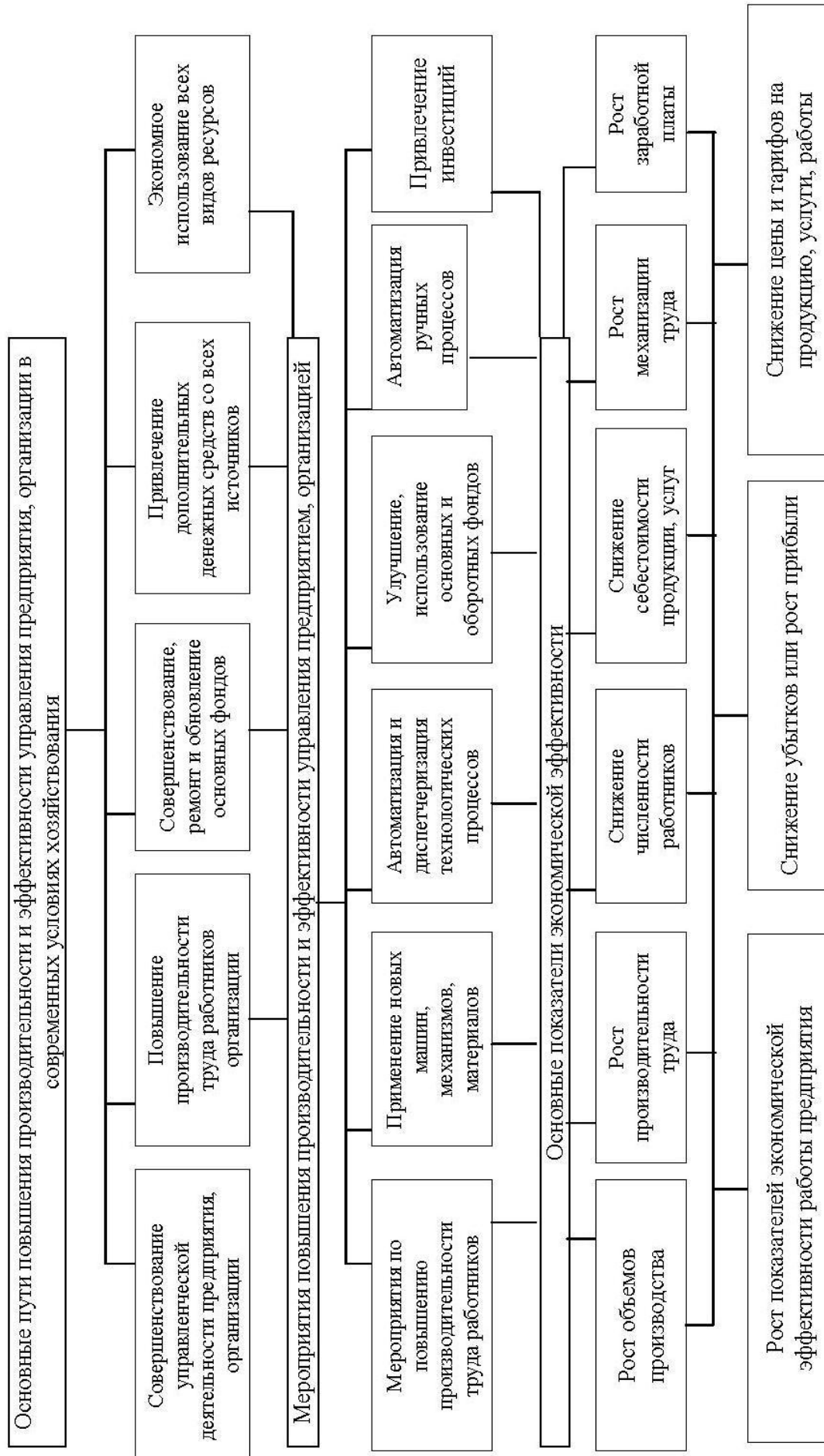


Рис. 1. Предлагаемая организационная схема основных путей повышения производительности и эффективности управления предприятием и организаций

В процессе разработки плана совершенствования организационно-экономического механизма управления предприятия, организации, отрасли необходима увязка и сбалансированность плановых заданий по развитию системы управления, показателей и мероприятий других разделов программы экономического и социального развития на основе научно-технического развития и с учетом внутренних и внешних факторов [3].

Для совершенствования управленческой деятельности предприятий и организаций в условиях рыночных отношений является внедрение маркетинг-менеджмента с его концепциями, социально-ответственного отношения и является именно той модификацией, внедрение которой в деятельности организации позволит им стать рыночно ориентированной, направленной на увеличение производительности труда инженерно-технических работников, улучшение организации управления производственным процессом в изготовлении и реализации продукции, услуг, работ [3].

Важное значение в повышении производительности и эффективности управления организацией является повышение деловой квалификации работающих, механизации и автоматизации технологических процессов, применение новых машин, механизмов, оборудования, материалов, механизации ручных процессов, новых технологий и рациональное использование всех видов ресурсов.

Основные пути повышения производительности и эффективности управления предприятием или организацией приведены на рисунке 1.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Главным условием повышения темпов и эффективности экономического роста является всесторонняя и исследовательская интенсификация производства. Необходимость перехода к интенсивному расширению воспроизводства определяется прежде всего уровнем создания в государстве производственного и научно-технического потенциала.

Имеющиеся в настоящее время основные производственные фонды, вовлеченные в производство трудовые, топливно-энергетические и материальные ресурсы выступают в качестве главной предпосылки, обеспечивающей дальнейший экономический рост за счет всех факторов интенсификации производства. В этом находят проявление общие закономерности расширенного воспроизводства. Необходимость интенсификации производства определяется возрастающими потребностями государства и населения. Экономический рост путем количественного наращивания, вовлечения в экономику дополнительных ресурсов сужает возможности фонда потребления, развития непромышленной сферы. В этих условиях значительно возрастает роль ускоренного и сбалансированного с потребностями основного производства развития социальной инфраструктуры народного хозяйства.

Перевод экономики на преимущественно интенсивный путь развития позволяет полнее и результативнее использовать имеющийся производственный потенциал, ускорить темпы экономического роста, создать новые возможности для дальнейшего подъема всей экономики и повышения на этой основе благосостояния людей.

Интенсивное развитие экономики тесно связано с повышением эффективности общественного производства. Интенсификация общественного производства выступает в качестве основного рычага повышения его эффективности, а от того, насколько быстро будет завершён поворот к эффективности, зависит достижение намеченных рубежей [3; 4].

Поворот к интенсификации производства и росту эффективности экономики – важнейшая составляющая экономической стратегии государства, мощный рычаг успешного решения стоящих социально-экономических задач.

Список использованных источников

1. Черволенко И.Ф. Процессы и эффективность управления организацией / И.Ф. Черволенко, В.В. Дорофиев, Н.Л. Санельникова. – Харьков: Основа, 1999. – 80 с.
2. Гринев А.В. Оценка инновационного потенциала / А.В. Гринев // Проблемы науки. – 2003. – № 12. – С. 12-17.
3. Колосюк В.П. Проблемы менеджмента в научно-технической деятельности / В.П. Колосюк, В.В. Дорофиев. – Донецк: ДонГУУ, 2003. – 152 с.
4. Информационные источники показателей работы предприятий и организаций Донецкой области.

УДК 331.44

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ МАРКЕТИНГОВОЙ ОРИЕНТАЦИИ

САВЕЛЬЕВА О.А.,**канд. экон. наук, доцент;****ЗАБАВИНА Е.Ю.,****канд. экон. наук, доцент,****ГОУ ВПО «Донецкий национальный
технический университет»**

Современные условия существования требуют от предприятий своевременной реакции на изменения, происходящие во внешней среде. Сегодня, чтобы адаптироваться и усилить конкурентные преимущества, предприятиям необходимо мобилизовать свой интеллектуальный потенциал, разрабатывая систему управления знаниями. В статье обоснована концепция стратегического управления знаниями, в том числе определены сущность и принципы организационных знаний, а также стратегия управления знаниями. Предложены основные виды стратегий управления знаниями в соответствии с маркетинговыми стратегиями современного предприятия.

***Ключевые слова:** знания; организационные знания; управление знаниями; стратегия управления знаниями; маркетинговая ориентация; стратегическое маркетинговое управление знаниями.*

The modern terms of existence require from the enterprises of timely reaction on changes what be going on in an environment. Today, in order to adapt and strengthen competitive advantages, enterprises need to mobilize their intellectual potential by developing a knowledge management system. The article substantiates the concept of strategic knowledge management, including the essence and principles of organizational knowledge, as well as the knowledge management strategy. The main types of knowledge management strategies are proposed in accordance with the marketing strategies of the modern enterprise.

***Keywords:** knowledge; organizational knowledge; knowledge management; knowledge management strategy; marketing orientation; strategic marketing knowledge management.*

Постановка проблемы. В современных условиях мировая экономика переходит в качественно-новое состояние, которое требует повышение роли нематериальных активов предприятия, важнейшими из которых являются знания. Сегодня именно знания становятся основным ресурсом экономического развития и роста, увеличивают стоимость товаров и услуг, а отрасли, основанные на знаниях, занимают ведущие позиции. Ситуация на мировом рынке вынуждает современные предприятия мобилизовать свой интеллектуальный потенциал и разрабатывать системы управления знаниями, рассматривая данные процессы как показатели усиления конкурентоспособности в условиях адаптации к факторам маркетинговой среды [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Методологические основы исследования стратегического управления заложены в работах И. Ансоффа, Р.Л. Дафта, К. Боумана, Е.А. Уткина, А.Г. Горшнева и др. Научные исследования различных аспектов управления знаниями нашли отражение в работах К. Джанетто, Э. Уиллера, К. Виига, К. Крога, М. Кене, П. Друкера, И. Нонака, Х. Такеучи, Дж. Стоунхауса, С. Бобрышева, М. Мареничевой, Б.З. Мильнера, А.Л. Гапоненко, В.А. Дресвянникова, Н.Ю. Андреевой, И.В. Карташовой и др. Однако в современной экономической литературе вопросы стратегического управления знаниями на предприятии в условиях маркетинговой ориентации освещены недостаточно.

Цель статьи состоит в определении особенностей стратегий управления знаниями, соответствующих генеральным и маркетинговым стратегиям современного предприятия в рыночных условиях хозяйствования.

Изложение основного материала исследования. По мнению К. Виига, организационные знания состоят из истин и представлений, точек зрения и концепций, суждений и предположений, методологий и ноу-хау. Б.З. Мильнер трактует организационные знания как

практические, теоретические, стратегические, коммерческие и производственные знания каждого сотрудника предприятия, которые состоят из принципов, правил, методов, навыков, фактов, обеспечивающих деловую активность предприятия. М. Мареничева определяет организационное знание как совокупность профессиональных навыков, умений, способностей, жизненного опыта и мудрости, деловых и личных контактов, которые используются людьми для достижения поставленных целей, а управление знаниями – как создание организационных, технологических и коммуникационных условий, при которых знание и информация будут способствовать решению стратегических и тактических заданий по принципу четырех «Н»: создания условий, при которых необходимые люди смогут получать необходимую информацию и знание в необходимое время для выполнения необходимых заданий [2, с. 207; 3, с. 12]. По мнению В.А. Дресвянникова, в рыночных условиях хозяйствования, с точки зрения управления предприятием, знания являются тем фактором, который обеспечивает эффективность использования ресурсов предприятия, создает и развивает его отличительные особенности, в том числе конкурентные преимущества [3].

Также целесообразно отметить, что управленческую стратегию следует трактовать как концепцию того, каким образом предприятие достигает цели и задачи, решает возникающие проблемы и распределяет необходимые для этого ресурсы. При этом стратегия должна быть внутренне целостной, совместимой с внешней средой, сбалансированной по ресурсам, реальной, в меру рискованной, а также органично соединяющей стратегические и тактические цели предприятия.

Таким образом, стратегию управления знаниями целесообразно рассматривать как специфический набор принципов, правил, целей и задач работы с интеллектуальными или основанными на знаниях организационными активами, заранее спланированную реакцию предприятия на изменение маркетинговой среды, линию его поведения, выбранную для поиска новых возможностей в конкурентной борьбе и повышении результативности работы.

В условиях рыночной экономики одной из важнейших стратегий функционирования, связанной с поведением предприятия на рынке, является стратегия управления знаниями.

Так, основными организационными принципами деятельности по управлению знаниями являются:

- направленность на дальнейшее развитие и продвижение предприятия на рынке, генерацию новых идей и внедрение инноваций;
- в результате накопленных знаний гибкое реагирование на непредвиденные обстоятельства, тенденции развития рынка и возможность реализовывать открывающиеся при этом новые возможности в собственных интересах;
- повышение результативности работы предприятия за счет использования зафиксированного в базах знаний предыдущего опыта;
- формирование культуры передачи знаний между сотрудниками внутри предприятия, поскольку накопление знаний осуществляется без отрыва от основной работы.

В условиях маркетинговой ориентации стратегия управления знаниями должна учитывать сферы деятельности предприятия, где могут быть использованы основные принципы деятельности по управлению знаниями; способы управления знаниями; систему внутренних стандартов по управлению качеством знаний, используемых на предприятии; существующие финансовые, временные и прочие ограничения, а также условия для изменения стратегии.

Стратегия управления знаниями, в первую очередь, должна соответствовать генеральным стратегиям предприятия [4]. Также современные условия деятельности предприятий требуют качественно нового подхода к созданию механизма реализации стратегий предприятия, основанного на интеграции системного, ситуационного, функционального и маркетингового подходов.

Маркетинговый подход к реализации стратегии управления знаниями на предприятии способен обеспечить наилучшее объединение интересов самого предприятия, интересов рынка, адаптацию к изменениям внешней среды, а также должен стать основой управления интеллектуальным потенциалом в системе управления предприятием.

В таблице 1 приведены основные виды маркетинговых стратегий, относящихся к определенной группе генеральных стратегий функционирования и развития. Для каждой из маркетинговых стратегий представлен соответствующий вид стратегии управления знаниями на современном предприятии.

Таблица 1

Основные виды стратегий управления знаниями на предприятии

Группы генеральных стратегий	Виды маркетинговых стратегий	Общие характеристики маркетинговых стратегий	Стратегии управления знаниями	Рекомендуемый вид обучения
Стратегии функционирования	Стратегия лидерства в низких издержках	Ориентирует предприятие на получение дополнительной прибыли за счет экономии на постоянных расходах (в результате увеличения объемов продаж стандартных товаров повседневного спроса и освоения новых рынков путем снижения цен)	Ориентация на увеличение результативности работы за счет использования зафиксированного в базах знаний предыдущего опыта	Сохраняющее обучение
	Стратегия дифференциации	Предприятие концентрирует свои усилия на нескольких приоритетных направлениях для достижения конкурентных преимуществ	Ориентация на превращение информации в действенные знания для предоставления в удобной форме тем сотрудникам, которые могут эти знания использовать	Сохраняющее обучение
	Стратегия фокусирования	Предприятие выбирает определенный сегмент рынка и реализует на нем стратегии лидерства в низких издержках или стратегии дифференциации	Ориентация на процесс накопления активов на основе зафиксированного в базы знаний предыдущего опыта	Сохраняющее обучение
Стратегии развития	Стратегия роста	Обеспечивает наращивание конкурентных преимуществ за счет проникновения на новые рынки, диверсификации, постоянных нововведений	Ориентация на увеличение или создание ценности путем более активной поддержки опыта, связанного с ноу-хау и знанием как в пределах предприятия, так и вне его	Инновационное обучение
	Стратегия умеренного роста	Свойственна предприятиям, которые имеют устойчивые позиции на рынке и функционирующим в традиционных сферах	Ориентация на постоянное обновление знаний (в т.ч. создание соответствующих организационных структур, фасилитацию для сотрудников и использование таких IT-инструментов, которые делают акцент на командной работе и обмене знаниями)	Инновационное обучение
	Стратегия сокращения	Необходима в периоды перестройки деятельности предприятия, когда нужно осуществить его «санацию», избавиться от всего устаревшего	На основе накопленных знаний и опыта реагирование на непредвиденные обстоятельства, тенденции развития рынка и реализации при этом новых возможностей	Инновационное обучение
	Комбинированная стратегия	Включает элементы стратегии роста, умеренного роста, сокращения	Включает в зависимости от ситуации элементы трех предыдущих стратегий	Инновационное обучение

На основании представленных в таблице взаимосвязанных маркетинговых стратегий и стратегий управления знаниями целесообразно отметить, что предприятие в условиях маркетинговой ориентации может использовать достаточно широкий инструментарий для управления знаниями, а именно: от ориентации своей деятельности на увеличение результативности работы за счет использования зафиксированного в базах знаний предыдущего опыта до активного реагирования на непредвиденные обстоятельства, тенденции развития рынка и реализацию при этом новых возможностей с учетом банка знаний.

Для реализации стратегий управления знаниями возможно использование двух видов обучения, а именно: сохраняющее и инновационное.

Для генеральных стратегии функционирования целесообразно использовать так называемое «сохраняющее обучение», состоящее в усвоении фиксированных взглядов, методов и правил для того, чтобы действовать в известных и повторяющихся ситуациях. По мнению А.А. Бовина [5], на многих современных предприятиях поддерживающее обучение хорошо разработано и внедрено в организационную структуру. При этом работа сегодня сравнивается только с работой в прошлом.

При реализации стратегий развития необходимо ориентированное на подготовку предприятия к работе в новых условиях «инновационное обучение». При этом требуется предугадать, каким будет окружение, которое еще не существует. Не существует и более или менее точного описания будущей ситуации, в которой должно действовать инновационное обучение. Более того, конкретное представление таких ситуаций и служит одной из задач данного обучения. Инновационное обучение имеет дело с возникающими проблемами:

Стратегическое маркетинговое управление знаниями является совокупностью логичной последовательности действий, которую можно представить в виде модели.

Модель стратегического управления знаниями включает такие элементы:

- стратегическое маркетинговое планирование управления знаниями, а именно: стратегический анализ, выбор стратегического направления, формирование стратегического набора;
- стратегическая маркетинговая организация управления знаниями, т.е. реализация стратегий управления знаниями и проведение стратегических изменений;
- стратегический маркетинговый анализ управления знаниями, включающий анализ влияния факторов внешней и внутренней среды;
- стратегический маркетинговый контроль и регулирование управления знаниями, в том числе: аудит системы стратегического маркетингового управления знаниями, диагностика процесса стратегического маркетингового управления знаниями, оценка эффективности и проведение корректирующих действий [6].

Взаимодействие стратегий управления знаниями с маркетинговыми стратегиями предприятия обеспечивают синергетический эффект. Как отмечает Шконда В.В. [7, с. 53], в основе принципа синергетического эффекта лежат объединенные в систему компоненты, действующие на комбинированной основе и обеспечивающие больший результат, чем суммарные возможности их индивидуальных бессистемных действий. Вне системы эффект взаимодействия невозможно достичь. Эффект синергии стратегического маркетингового управления знаниями формируется на основе взаимодействия факторов макросреды, среды непосредственного окружения и внутренней среды, включающей цели и задачи предприятия, организационную структуру, персонал, управление качеством, маркетинговую деятельность, организационную культуру.

Таким образом, на современном этапе знания становятся основой эффективного развития и одним из факторов повышения конкурентоспособности предприятия в условиях маркетинговой ориентации. Стратегии управления знаниями являются необходимым инструментом достижения генеральных и маркетинговых целей современного предприятия как основных механизмов повышения конкурентоспособности и результативности работы предприятия при условии обеспечения комплексного подхода к оптимизации организационной структуры управления предприятия и выбора соответствующего вида стратегии управления знаниями, отвечающего состоянию предприятия с учетом влияния факторов внешней среды.

Список использованных источников

1. Дудяшова В.П. Понятие и структура организационных знаний / В.П. Дудяшова, Н.А. Кипень, Е.В. Сизых // Вестник Костромского государственного технологического университета. – 2010. – № 24. – С. 119-122.

2. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
3. Дресвянников В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии: учебное пособие / В.А. Дресвянников. – М.: КНОРУС, 2008. – 344 с.
4. Агафонова В.В. Стратегия управления знаниями на предприятии / В.В. Агафонова // Российское предпринимательство. – 2006. – № 3(75). – С. 14-21.
5. Бовин А.А. Управление инновациями в организации: учебное пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – М.: Омега-Л, 2009. – 415 с.
6. Балабанова Л.В. Стратегическое маркетинговое управление сбытом предприятий: монография / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохина. – Донецк: ДонНУЭТ, 2009. – 245 с.
7. Шконда В.В. Феномен синергетики: наука – общество – образование: монография / В.В. Шконда, А.В. Кальянов, П.Г. Давыдов. – Донецк: Норд-Пресс, 2009. – 156 с.

УДК 338.43

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПОДКОМПЛЕКСА

ШЕВЧЕНКО М.Н.,
канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической теории и маркетинга
ГОУ ЛНР «Луганский национальный
аграрный университет»;
ЛЫХОБАБА Ю.А.,
аспирант
ГОУ ЛНР «Луганский национальный
аграрный университет»

В статье выделены особенности пищевой промышленности ЛНР, определены этапы формирования стратегий перерабатывающего подкомплекса, предложена система стратегического управления предприятиями перерабатывающей промышленности, а также разработан план маркетинга, основанный на стратегии управления предприятием.

Ключевые слова: пищевая промышленность; предприятия перерабатывающего подкомплекса; маркетинговая стратегия; система стратегического управления.

The article deal with the peculiarities of the food industry of the LPR, stages forming of strategies of a processing subcomplex of the proposed control system of the enterprises' strategy of processing industry, marketing plan based on the strategy of enterprise management.

Keywords: food industry; enterprises of a processing subcomplex; marketing strategy; strategic management system.

Постановка проблемы. В условиях глобализации мировой экономики, которая характеризуется жесткой конкуренцией в пищевой промышленности, перерабатывающие предприятия не могут ограничиваться оперативным планированием. В условиях динамичного изменения факторов внутренней и внешней среды, влияющих на деятельность пищевых предприятий, формирование стратегии является обязательным элементом участия в конкурентной борьбе.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам обеспечения продовольственной безопасности посвящены работы Андрийчука В.Р.[1], Миркина Б.М., Саблука П.Т. и других учёных-экономистов.

Проблемы стратегического управления и формирования стратегии предприятия подробно исследовали известные зарубежные и отечественные ученые: И. Анфосов [2], Р. Бест, П. Друкер, Ф. Котлер, М. Портер [11], А. Томпсон, А. Чандлер.

Однако в практической деятельности предприятий перерабатывающего подкомплекса отмечается недостаточная реализация теоретических разработок.

Актуальность исследуемой темы. В настоящее время предприятия перерабатывающего подкомплекса часто принимают управленческие решения по поводу выпуска продукции в соответствии с имеющимися возможностями, ограниченными ресурсами и желаниями собственников, а не на основе маркетинговых исследований, таким образом решая задачи оперативного управления. Но в условиях жесткой конкуренции необходимым является стратегическое планирование хозяйственной деятельности и его практическая реализация.

Основной задачей формирования стратегии предприятия перерабатывающего подкомплекса является получение в качестве конечного результата программы действий, которая реализуется по средствам практических мероприятий, имеющих конкретных исполнителей и сроки реализации, а также ответственность по принятым управленческим решениям и возможность их последующей корректировки относительно выбранного курса.

Обеспечение продовольственной безопасности государства осуществляется предприятиями мясоперерабатывающего подкомплекса, который создает условия насыщения рынка мясopодуктами. Предприятие должно адекватно реагировать на запросы внешней среды и принимать эффективные решения по максимальному удовлетворению потребностей потребителей в рыночных условиях.

Изложение основного материала. Пищевая промышленность в ЛНР обладает некоторыми следующими особенностями:

- ограниченная сырьевая база;
- широкий ассортимент продукции, тесная взаимосвязь с иными отраслями;
- жесткая конкуренция продукции мясоперерабатывающего подкомплекса;
- износ основных производственных фондов предприятий перерабатывающей отрасли;
- отсутствие программ поддержки мясной отрасли со стороны руководства Республики и, как следствие, низкий уровень инвестиционной привлекательности предприятий

и реализации внедрения последних научных разработок.

О.С. Виханский и А.И. Наумов рассматривают стратегию как долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся ее сферы деятельности, средств и форм ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации во внешней среде, приводящее организацию к ее целям [4].

И.А. Ансофф [2] рассматривает стратегическое управление как двухкомпонентную систему, которая состоит из стратегического позиционирования предприятия и оперативного управления в реальном времени, то есть основной упор осуществляется на изменения внешнего окружения.

В процессе планирования хозяйственной деятельности фирмы осуществляется комплексный выбор рыночных стратегий предприятия. Множество ученых применяют различные подходы к классификации стратегий, в основу которой входит, зачастую, один фактор. По нашему мнению, больший интерес составит обобщенная многофакторная схема по формированию стратегии предприятий перерабатывающего подкомплекса, представленная на рис. 1.

Учитывая содержание различных видов маркетинговых стратегий, определено, что успешная стратегическая концепция может являться результатом неправильного выбора одной из них. То есть каждое предприятие должно из многих предложенных в стратегической сети стратегий сформировать свой уникальный стратегический профиль, соответствующий возможностям и целям предприятия, с обязательным присутствием одной или нескольких стратегий.

Выбор той или иной маркетинговой стратегии зависит от множества факторов и параметров, среди которых важнейшим является действие конкурентов и стадии жизненного цикла товара. Цели маркетинга меняются по мере продвижения товара от одной стадии к другой, меняется и стратегия маркетинга. [3, с. 26].

Среди других стратегий маркетинга нередко используются стратегии «проталкивания» или «вытягивания». Первая стратегия предполагает концентрацию основных усилий на сохранении и развитии «своей» доли рынка за счет «своего товара» на основе гибкой системы цен, специального сервиса, рекламной распродажи, которые проталкивают товары через систему распределения. Стратегия «вытягивания» предусматривает создание у потребителя устойчивого представления о торговой марке, под которой можно реализовывать группы товаров.

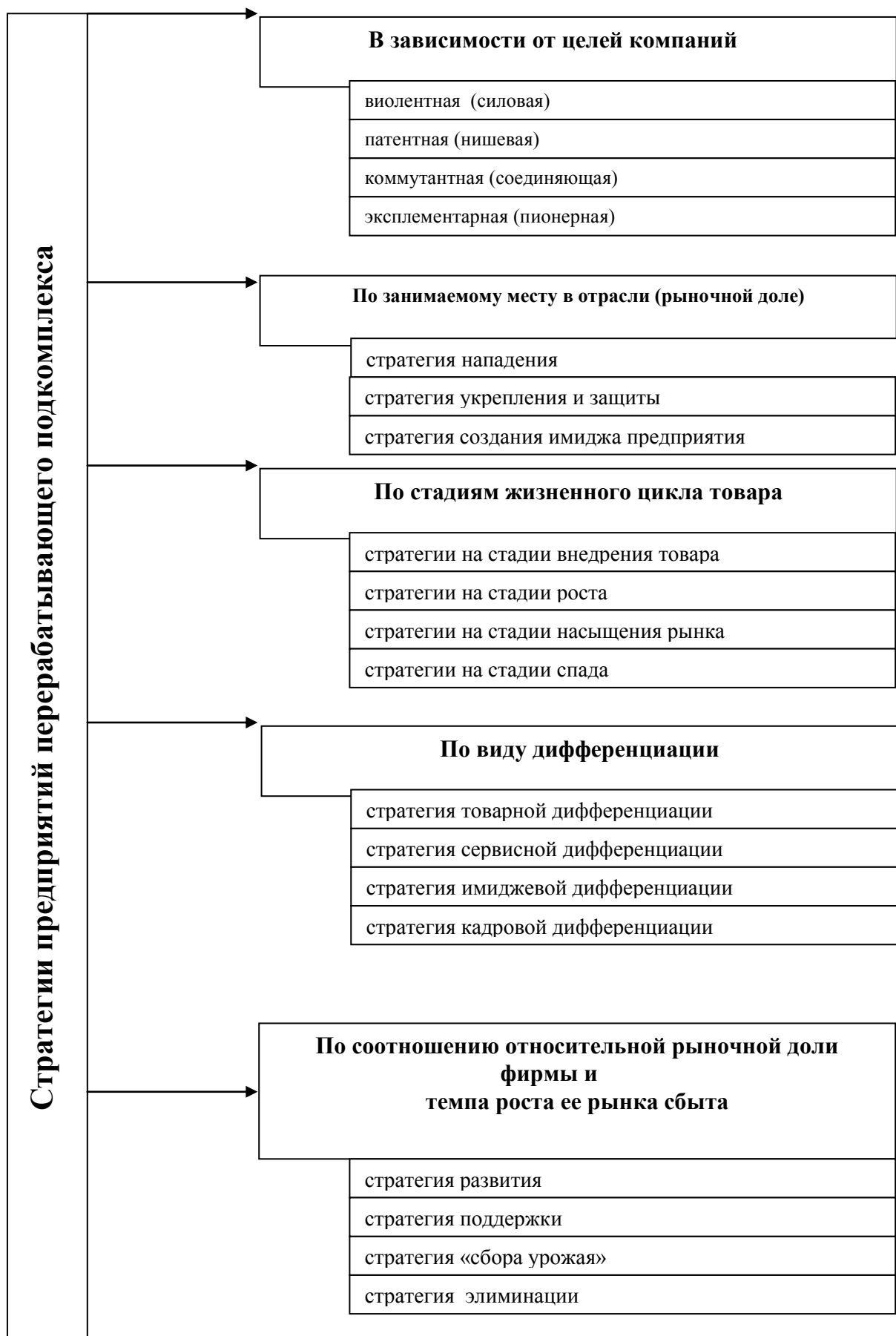


Рис. 1. Направления по формированию стратегии предприятий перерабатывающего подкомплекса

Большое значение имеют стратегии распределения и ценообразования. Системы распределения тесно связаны со стратегиями интеграции предприятия и принадлежат одновременно к системе организационного обеспечения процессов стратегического управления. Устанавливая цены, тщательно исследуют расходы, рыночную конъюнктуру и определяют соотношение «цена-качество».

Система маркетинга играет роль формирования тактики, стратегии поведения предприятия на рынке. От того, насколько маркетинговая деятельность готова и имеет возможности реализовывать поставленные перед ней задачи, зависит успешность предприятия, динамика его развития. Процессы глобализации требуют от предприятий АПК и предприятий мясоперерабатывающей отрасли, в частности, взвешенной оценки поведения в условиях конкуренции, поэтому возможности и состояние маркетинговой деятельности являются фактором успешности поведения предприятия на рынке [7, с. 88].

Формирование стратегии предприятия осуществляется после его стратегического анализа, в результате которого выявляются возможности, проблемы и перспективы развития с помощью выбранного курса, она может быть конкретизирована с точки зрения выбора оптимального комплекса маркетинга и отдельных его элементов (стратегии в области 4P).

Общая схема разработки стратегии, последовательность ее основных этапов и процедур, а также логика взаимосвязи задач – это трудоемкий процесс, требующий значительных затрат времени, умения правильно анализировать ситуацию и творчески подходить к ее решению. Этот процесс начинается с анализа внешней и внутренней среды и заканчивается анализом эффективности принятых решений. Причем на последней стадии необходимо узнать, насколько запланированные действия выполнены точно, корректно и в срок, насколько эти действия правильно выбраны для достижения поставленной цели в условиях конкуренции (рис. 2) [5, с. 178].

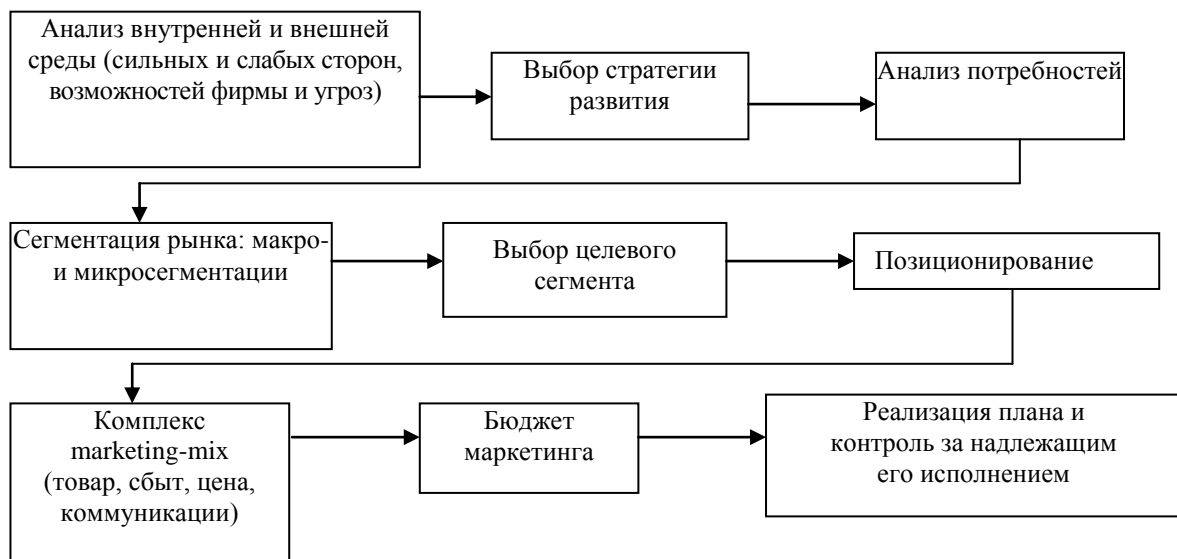


Рис. 2. Этапы формирования конкурентной стратегии

На рис. 2 представлены основные этапы формирования конкурентной стратегии, каждый из которых может быть расширен на усмотрение руководства предприятия. Обязательным элементом является реализация плана, определение ответственных лиц и сроков его реализации.

Конкурентоспособность предприятия на рынке непосредственно оказывает влияние на формирование стратегии. Клиентская база предприятия определяет уровень его конкурентоспособности. Положение предприятия на рынке труда, а также его привлекательность в глазах потенциальных работников, является фактором обеспечения конкурентоспособности. По нашему мнению, предложенная Фатхутдиновым Р.А. классификация конкурентных преимуществ актуальна в перерабатывающем подкомплексе, она состоит из следующих признаков [12]:

- среда возникновения;
- содержание фактора;
- время реализации;

- место реализации;
- вид получаемого конечного результата.

К проблемам стратегического управления [9, 13] на предприятиях перерабатывающего подкомплекса можно отнести:

1. Сезонность продукции, неравномерное распределение загруженности производственных мощностей.
2. Высокие затраты сырья и материалов ввиду ограниченной сырьевой базы, качество которой не соответствует выдвигаемым требованиям.
3. Небольшой срок реализации продукции ввиду скоропортящегося характера.
4. Прямо пропорциональная зависимость объемов продаж продукции перерабатывающего подкомплекса от благосостояния населения.
5. Проведение эффективной ассортиментной политики удержания своей рыночной доли, при сильной конкуренции со стороны импортных производителей продукции.
6. Обучение и повышение квалификации персонала, работающего на предприятиях пищевой промышленности.

Система стратегического управления для предприятия перерабатывающего подкомплекса послужит решением проблем пищевой отрасли. Эта система состоит из следующих компонентов, представленных на рис. 3.



Рис. 3. Система стратегического управления на предприятиях перерабатывающего подкомплекса

На первых двух этапах системы выбирают конкретное направление деятельности предприятия и взаимоувязывают с миссией и целями осуществления хозяйственной деятельности. Следующий этап реализуется через составление стратегической карты, компонентами которой являются финансовая сфера, квалификация персонала, клиентская база (отражение потребительских ценностей покупателей) и осуществление внутренних бизнес-процессов. Заключающим этапом является построение управленческой системы предприятия перерабатывающего подкомплекса.

Данная система отображает обобщенные этапы стратегического управления, которые могут быть конкретизированы для анализируемого предприятия. Адаптированная система стратегического управления повысит конкурентные позиции предприятия на рынке, а также поможет оперативно отвечать на динамические изменения внешней среды [8].

Основываясь на проведенном исследовании маркетинговой деятельности перерабатывающих предприятий региона, ООО «Луганский мясокомбинат» – лидер рынка, который занимает доминирующую позицию среди конкурентов. Следующим шагом его развития на данном этапе жизненного цикла должна быть переориентация маркетинговой деятельности, направленной на выбор стратегии лидерства за счет экономии на расходах.

То есть предприятие, согласно предлагаемой стратегии, должно вести действенный контроль за постоянными расходами, инвестициями в производство, направленными на реализацию эффекта опыта, разработку новых прогрессивных товаров, снижение сбытовых и рекламных расходов, поскольку предприятие уже завоевало расположение постоянных потребителей, пользуется популярностью, имеет раскрученный бренд, а главное, что и фирмы-конкуренты признают его как лидера и следуют за ним. В связи с этим можно предложить предприятию следующий план маркетинга как концепцию общей стратегии (таблица 1).

Таблица 1

Предлагаемый план маркетинга ООО «Луганский мясокомбинат»

Раздел плана	Маркетинговые мероприятия	Исполнитель
1	2	3
Цели маркетинговой деятельности	1) увеличение степени удовлетворенности потребителей продукцией предприятия путем комплексной реализации инструментов маркетинга; 2) увеличение объемов продаж продукции предприятия за счет совершенствования его системы сбыта; 3) расширение рыночной доли предприятия за счет выхода на региональные рынки	Отдел маркетинга
Стратегии маркетинговой деятельности	1) расширение существующих рынков; 2) выход на новые рынки через эффективный комплекс маркетинга; 3) поддержание уровня сбыта на существующих рынках; 4) инвестирование средств в новые технологии и новые товары; 5) товарная дифференциация	Зам. директора по коммерческим вопросам (совместно с отделами маркетинга и сбыта)
Программа маркетинговой деятельности Исследование Товар Цена Распределение Продвижение	1) анкетирование потребителей для выявления их преимуществ; 2) систематическая дегустация продуктов конкурентов и анализ их деятельности; 3) увеличение производства товара, пользующегося спросом по результатам продаж за текущий период; 4) снятие с производства товарных позиций, допустивших спад производства по результатам текущего периода; 5) улучшение товарного вида продукции (упаковка, натуральная оболочка, нанесение логотипа); 6) обеспечение комплектации партий товара для его реализации в розничной сети (супермаркеты); 7) поддержание высокого уровня качества товара; 8) выпуск опытных образцов нового товара для пробных продаж с целью определения оптимальной цены товара; 9) отслеживание затрат на производство и реализацию продукции с целью недопущения их увеличения; 10) формирование системы скидок для крупных посредников; 11) разработка фиксированных цен для оптовых и розничных торговцев;	Исследовательская группа Группа управления товаром Группа разработки товара Группа управления товаром Группа планирования маркетинга

Продолжение табл. 1

1	2	3
	12) увеличение числа фирменных магазинов; 13) расширение торговых площадей действующих фирменных торговых точек (открытие новых отделов, распределение фасованной и колбасной продукции); 14) размещение рекламных материалов в торговых точках города Луганска и области; 15) открытие фирменных магазинов в крупных городах; 16) открытие торговых точек на условиях франчайзинга (поиск партнеров, аренда помещений); 17) разработка оптимальных схем доставки товаров в регионы; 18) определение единого фирменного стиля для всей продукции предприятия; 19) проведение дегустаций нового товара в фирменных магазинах и супермаркетах; 20) проведение поощрений торговых агентов по итогам их работы за квартал (за наработки крупнейших объемов продаж, за реализацию товара по минимальной скидке, получение высокой реализации по региону) с вручением награды; 21) проведение конкурсов между однотипными магазинами; 22) создание информационной системы данных о клиентах предприятия	Зам. директора по коммерческим вопросам Группа планирования маркетинга Коммуникационная группа Группа мерчандайзинга Коммуникационная группа

В таблице отражены цели маркетинга в рамках общей стратегии развития для ООО «Луганский мясокомбинат», стратегии его маркетинговой деятельности и направления соответствующей программы с указанием ее конкретных исполнителей. На основе такого плана можно осуществить контроль по всем направлениям маркетинговой деятельности предприятия.

Выводы. По результатам проведенного исследования были:

- выявлены особенности пищевой промышленности ЛНР;
- обобщена многофакторная схема формирования стратегии предприятий перерабатывающего подкомплекса;
- выделены этапы формирования стратегии предприятий перерабатывающего подкомплекса;
- предложена система стратегического управления для предприятия пищевой промышленности;
- разработан план маркетинга для предприятия-лидера мясоперерабатывающей отрасли ЛНР.

Выбор стратегии определен с учетом влияния совокупности факторов внешней и внутренней среды, приоритетными направлениями государственной политики экономического роста, фактическим состоянием развития научно-технического и кадрового потенциала в экономике.

Список использованных источников

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
3. Бурцева Т.В. Маркетинговый анализ потенциальных возможностей предприятия / Т.В. Бурцева // Маркетинг. – 2014. – № 2. – С. 26-35.
4. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 3-е изд. – М.: Экономистъ, 2003. – 528 с.
5. Градов А.П. Эффективность стратегии фирмы / под ред. А.П. Градова. – СПб.: Специальная литература, 2006. – 41 с.
6. Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации: учебное пособие / И.Б. Гурков. – М.: ТЕИС, 2007. – 325 с.
7. Климова И.Г. Разработка эффективной маркетинговой стратегии предприятия и управление процессом ее реализации / И.Г. Климова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2013. – № 5. – С. 115-118.

8. Котлер Ф. Стратегический менеджмент по Котлеру: лучшие приемы и методы / Ф. Котлер, Р. Бергер, Н. Бикхофф; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 143 с.
9. Минко И.С. Переход на принципы открытых инноваций в пищевой промышленности [Электронный ресурс] / И.С. Минко, Л. Шамина // Университет ИТМО. – 2012. – №1. – Режим доступа: <http://www.open-mechanics.com/journals>
10. Петров А.Н. Стратегическое планирование развития предприятия / А.Н. Петров. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1993. – 108 с.
11. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.
12. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М., 2000. – 223 с
13. Шамина Л. Особенности внедрения технологических инноваций [Электронный ресурс] / Л. Шамина, О. Самсонова // Университет ИТМО. – 2011. – № 1. – Режим доступа: <http://www.open-mechanics.com/journals>

УДК 615.1:005.11.12

К ВОПРОСУ О РЕГИОНАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЮ

БУХТИЯРОВА А.А.,
аспирант кафедры менеджмента
непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной службы
при Главе ДНР»

В статье рассмотрены теоретические вопросы сущности регионального управления фармацевтикой. Проанализированы экономические отношения в контексте фармацевтической отрасли. Изучен потенциал развития региона, который характеризует его возможности при использовании всего комплекса ресурсов фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: регион; региональная система; фармацевтика; управление фармацевтической отраслью.

The article deals with theoretical issues of the essence of regional management of pharmacy. The signs and concepts of the region are investigated. Economic relations in the context of the pharmacological industry are analyzed. The region's development potential has been studied, which characterizes its potentialities when using the entire range of resources of the pharmaceutical industry.

Keywords: region; regional system; pharmacy; administration of the pharmaceutical industry.

Постановка проблемы в общем виде. Региональный рынок фармацевтики – это совокупность экономических отношений, возникающих между его субъектами, сфера деятельности которых ограничивается преимущественно одним городом, районом или определенной их частью по вопросу купли-продажи и назначения-потребления лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальность данной проблемы обусловлена повышенным интересом ученых-экономистов и практиков в сфере управления фармацевтической отраслью. Этим вопросом занимается много отечественных и зарубежных специалистов, таких как Громовик Б.П., Городецкая И.Я. [1], Лин А.А., Соколова С.В. [3], Демченко Н.В. [4], Кузнецов Д.А., Коржавых Э.А. [5]. Если речь идет о региональной экономической системе, то она будет выступать как подсистема национального хозяйства страны. С другой стороны, должен соблюдаться ряд принципов построения динамического критерия для анализа функционирования экономической системы на уровне региона, в том числе, и в сфере фармацевтики.

Цель статьи. Основной целью является формирование методической и теоретической базы для развития механизма управления фармацевтической отраслью.

Изложение основного материала исследования. Интерпретации понятия «регион», которые предлагаются специалистами в области науки государственного управления, очень разнятся между собой, и с имеющимися существенными признаками их можно отнести как к географии, так и к экономике, политологии или праву. Поскольку предмет исследования науки государственного управления в определенной степени связан с экономическими, политическими, социальными и иными процессами в обществе, целесообразно дать определение понятию «регион», обращая при этом к теории социального управления. Об этом, кстати, говорится в ссылке на словарь-справочник «Государственное управление»: «учитывая ее (сферы науки государственного управления) междисциплинарный характер, этот процесс (государственного управления) во многом опирается на идеи, принципы, концепции, законы и теории, открытые и разработанные, прежде всего, теорией социального управления» [1].

Общим принципом исследования в теории социального управления является, как известно, принцип системного подхода, что позволяет совместить всю совокупность методов и средств, которые помогают не только исследовать свойства и структуру объекта в целом, но и

осуществить комплексное его отображение. Исходя из указанного, а также используя определенные наработки специалистов и учитывая особенности предмета исследования, регион как социально-экономическую систему можно представить схематично (рисунок).

Главным признаком любой системы является цель. Без видимой цели система теряет свою сущность. Рассматривая регион как социальную систему, считаем, что целью ее существования является не только постепенное развитие элементов системы, а именно из-за их количественно-качественных изменений решения системой своих внутренних противоречий, относительно жизнеобеспечения граждан и достижения соответствующих стандартов качества жизни.

Поскольку «регион» – это административно-территориальная единица, то она должна иметь функциональные (вертикальные) и организационно-управленческие (горизонтальные) связи, и именно через оптимальное установление делегированных полномочий обеспечивать сбалансированное управление и паритет интересов государства и территории [2].

Следующий тезис подтверждается современной синергетикой. Система из-за сбалансированности своих параметров (стремление к порядку) обеспечивает пропорциональное развитие элементов, которые ее составляют, не допуская диспропорций в социально-экономическом развитии. При этом регион, как сложная социально-экономическая система. Ведь только благодаря интеграции социальных институтов достигается «открытость» системы.



Рисунок. Общая характеристика понятия «регион» как социально-экономической системы

С точки зрения системного анализа, фармацевтическая отрасль является разновидностью социально-экономических систем. Система – это комплекс элементов и их свойств, взаимодействие между которыми предопределяет появление качественно новой целостности.

Система может быть частью (подсистемой) системы высшего иерархического порядка. Каждая из подсистем состоит из технических, технологических, организационных, социальных и экономических элементов.

Определение системы предусматривает более сложную систему, в которой, кроме элементов, могут возникать связи между определенными комплексами элементов, которые образуют подсистему. В экономических и других сложных системах в пределах подсистем выделяют не только элемент как самое простое структурное образование, но и компонент.

Исходя из вышесказанного, можно дать развернутое определение системы как комплекс подсистем, элементов, компонентов и характерных их свойств, взаимодействие между которыми и средой предопределяет качественно новую интегративную целостность. Любая система имеет такие наиболее общие свойства, как целостность, относительная самостоятельность, переменчивость, целенаправленность, определенность и наблюдательность.

Для существования системы необходимо, чтобы все ее элементы были связаны между собой. Совокупность элементов системы образуют внутреннюю структуру целого (целостность).

Относительная самостоятельность системы – это выделение того или другого признака элемента или части системы (внутренняя самостоятельность). Сама же система, как целое – самостоятельная относительно других систем. Поэтому фармация как система является самостоятельной и, вместе с тем, не изолированной, а связанной с другими системами, которые образуют большие системы. Упорядоченность таких связей приводит к многостепенному иерархическому целому. В фармацевтической системе это аптечные заведения и организации – районный (городской), областной, республиканский уровень управления ими. И в середине аптечных заведений действует иерархический принцип, который определяет подчиненность подразделений и должностных лиц.

Переменчивость системы – это состояние ее количественного и качественного содержания ежесекундно. Путь движения системы определяется последовательностью состояний системы в разные моменты времени. Содержание изменения системы – это изменение информации под воздействием человека или с ее участием.

Ключевой проблемой государственного управления в регионе в настоящее время является вопрос обоснования и становления современных принципов и механизмов государственного управления. Данные категории являются основополагающими в теории и практике государственного управления, именно эти понятия синтезируют в себе закономерности управления и характерные черты практики государственного управления.

Сейчас проблеме системного обоснования принципов и механизмов государственного управления не уделяется достаточного внимания, как и проблеме прикладного характера – науки и практики государственного управления фармацией, что является одной из важных отраслей экономики региона.

Вместе с этим решение современных проблем государственного управления фармацией должно базироваться на следующих теоретических положениях:

использование системного подхода в формировании (реформировании) как государственного, так и регионального управления отраслью;

механизм государственного (регионального) управления фармацией как определяющая категория должен быть направлен на решение объективных социально-экономических противоречий, возникающих при формировании национальной лекарственной политики;

социально-экономическая эффективность развития отрасли может быть обеспечена только на основе реализации принципа обратной связи между государственными органами управления (субъекты влияния) и фармацевтическими предприятиями и организациями (объекты влияния).

Для отечественной фармацевтической отрасли, учитывая определенную правительством стратегию интеграции в процессе адаптации мирового опыта необходимо учитывать такие характерные признаки, как:

социальная ориентация и государственные гарантии лекарственного обеспечения граждан и других законодательных и нормативно-правовых актов (НПА);

комплексный подход к решению проблем как фармацевтической, так и медицинской помощи населению.

Проблемы регионального управления социально-экономическими процессами трактуются по-разному. Одна группа ученых (Некрасов Н., Морозова Т. и др.) исходят из отождествления региональной экономики только с размещением производительных сил,

другие – с выделением региона как части территории государства (Чумаченко Н. и др.), третьи исходят из определения регионального управления по отраслевому признаку – промышленность, медицина и фармацевтика, и тому подобное, при этом такие ученые, как Гранберг А., Воротилов В. считают основным в совершенствовании государственных механизмов управления регионом сочетание принципов централизма и демократии, отраслевого и территориального планирования. Однако, по нашему мнению, эти определения не учитывают всех элементов регионалистики, учитывая специфику развития национальной экономики, ее отраслей на пути перехода к рыночной экономике [1].

Региональное управление социально-экономическими процессами целесообразно классифицировать как скоординированное воздействие местных органов власти на сбалансированное развитие территории, воспроизводственные процессы улучшения благосостояния людей, к которому относится уровень лекарственного обеспечения населения.

Сущность регионального управления заключается в решении стратегических (предотвращение кризисов и устойчивый социально-экономический рост) и тактических задач (определение приоритетов региональной политики, формирования конкурентной среды, и тому подобное).

Приоритетные направления и программные задачи по формированию НЛ(Ф)П (национальной лекарственно-фармацевтической политики) [3]:

1. Систематический мониторинг лекарственного обеспечения населения, который должен включать оценку доступности основных лекарственных средств на основе сравнения показателей спроса и потребности в ЛС (лекарственные средства) по основным нозологиям заболеваний с фактическим потреблением лекарств; мониторинг системы цен и тарифов на лекарственные средства (оптовых цен производителей, таможенной стоимости, оптово-отпускных цен звена, розничных цен); оценку качества ЛС и ее рациональное использование; оценку финансирования лекарственного обеспечения населения; оценку нормативно-правовой базы по регулированию фармацевтической деятельности.

2. Оптимизация системы управления фармацевтической отраслью путем создания закона о фармацевтической деятельности, кодекса фармацевтического работника; восстановления иерархии фармууправлений для координации деятельности предприятий, фирм, аптек.

3. Обоснование регулирующих перечней и обоснование основных лекарственных средств, включая критерии формирования Национального перечня основных лекарственных средств, его приоритетность относительно других перечней, регулирующих обращение ЛС; разработку и внедрение формулярной системы, стандартов фармакотерапии и страховой рецептуры; проведение фармакоэкономических исследований эффективности действующих и новых лекарств; внедрения концепции самолечения и безрецептурных лекарств, а также фармацевтической опеки больных.

4. Совершенствование ценовой политики и расширения экономической доступности лекарственных средств, а именно: осуществление перехода к единому для региона механизма государственного регулирования и контроля цен на ОЛП, гласной и прозрачной системы декларирования цен производителей и ее публикации; создание информационной базы данных отечественных и мировых цен основных производителей ЛС и изделий медицинского назначения.

5. Оптимизация системы налогообложения производства и реализации ЛС: исследование влияния политики налогообложения на систему цен на ЛС с учетом уровня доступности медикаментозной помощи и покупательной способности населения; обоснование льгот на основные налоги: НДС, плату за землю и др.

6. Финансирование лекарственного обеспечения населения, которое предусмотрено усовершенствованием тендерных механизмов финансирования закупки ЛС за бюджетные и внебюджетные средства; использованием норматива ВОЗ – 15-30 % на ЛС при составлении смет расходов на здравоохранение и разработкой механизмов финансирования в условиях страховой рецептуры как важной составляющей медицинского страхования.

7. Развитие современных, экономически обоснованных форм медицинского и фармацевтического обеспечения населения (система медицинского страхования; развитие концепции ответственного самостоятельного лечения и тому подобное).

8. Создание соответствующей международным нормам и требованиям современной законодательно-нормативной базы.

На макро- и микроэкономическом уровне реализация НЛ(Ф)П зависит от действия комплекса факторов внешнего и внутреннего характера. Для успешного выполнения основной цели НЛ(Ф)П необходимо решить ряд проблем в таких направлениях, как:

- систематический мониторинг лекарственного обеспечения населения;
- обоснование и выбор ОЛП;
- формирование ценовой политики и экономической доступности ЛС;
- оптимизация системы налогообложения производства и процесса реализации ЛС;
- развитие научного и инновационного потенциала фармацевтической отрасли, а также поддержка специального образования;
- совершенствование и рационализация финансирования процесса лекарственного обеспечения населения;
- государственная поддержка развития аптечной службы через разработку и внедрение соответствующих государственных программ, например, поддержка производственной функции аптек, инфраструктуры аптечной службы в стране и др.

Характеристика комплекса проблем, влияющих на реализацию НЛ(Ф)П в регионе. Систематический мониторинг лекарственного обеспечения населения:

- оценка доступности ОЛС (обеспечение лекарственными средствами) на основе сравнения показателей спроса и потребности в ЛС по основным нозологиям заболеваний с фактическим потреблением лекарств;

- мониторинг системы цен и тарифов на ЛС (оптовых цен производителей, таможенной стоимости оптово-отпускных цен звена, розничных цен);

- оценка качества ЛС и их рационального обеспечения населения;

- оценка нормативно-правовой базы по регулированию фармацевтической деятельности [4].

- Оптимизация системы налогообложения производства и процесса реализации ЛС:

- исследование влияния политики налогообложения на систему цен на ЛС с учетом уровня доступности медикаментозной помощи и покупательной способности населения;

- обоснование льгот на основные налоги: НДС, плату за землю и др.

- Развитие научного и инновационного потенциала фармацевтической отрасли, а также поддержка специального образования:

- обоснование бюджетного финансирования научных исследований, которые проводятся в области государственных научных программ.

- Усовершенствование и рационализация финансирования процесса лекарственного обеспечения населения:

- совершенствования тендерных механизмов финансирования закупки ЛС за бюджетные и внебюджетные средства;

- составление смет расходов на здравоохранение исходя из норматива;

- разработка механизмов финансирования в условиях страховой рецептуры как важной составляющей медицинского страхования.

- Государственная поддержка развития аптечной службы:

- разработка нормативной документации по ЛС, которые изготавливаются экстенпорально (непосредственно перед применением) или про запас, а также о требованиях к технологии изготовления ЛС в асептических условиях;

- организационные и структурные мероприятия по совершенствованию производственной функции аптек;

- внесение в учебные планы подготовки медицинских и фармацевтических кадров, изучение нормативно-правовых вопросов лекарственного обеспечения населения (выписка рецептов), а также современных дисциплины – основ доказательной медицины, фармакоэпидемиологии, фармакоэкономики [5].

- Принципы государственного управления фармацевтической отрасли – основополагающие идеи, руководящие начала, лежащие в основе управленческой деятельности и раскрывающие ее сущность.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок. В настоящее время отсутствует целостный, комплексный подход к определению системы принципов и механизмов при создании и изменении государственных структур управления в фармации. За годы происходили многочисленные, порой противоположные изменения. В результате этих непоследовательных изменений было потеряно «вертикаль» в управлении и, как следствие, появились существенные проблемы государственного и регионального управления фармацией.

Необходимо отметить, что отступление от того или иного принципа, как правило, вызывает деформации всей системы управления. Например, в фармацевтической отрасли, как результат нарушения принципов государственного управления, имеют место явления: сочетание централизации и децентрализации; двойного подчинения; линейно-функционального управления; сочетание единоначалия и коллегиальности; саморегулирование.

Вместе с этим в нашем регионе научные исследования по проблемам государственного и регионального управления фармацевтической отраслью практически не проводились. Учитывая изложенную научно-практическую проблему, которая исследуется нами, является особенно актуальной в условиях реформирования отрасли. Создание единого регуляторного органа управления фармацевтикой, что на сегодня является вопросом открытым для дискуссии как в научной, так и в практической плоскостях. От рациональной организации государственного управления фармотраслы зависит эффективность ее региональной деятельности.

Список использованных источников

1. Сучасні аспекти фармацевтичної практики в Україні : колективна монографія / за наук. ред. Б.П. Громовик, А.В. Горілик, І.Я. Городецька та ін. – Львів: Ліґа-Прес, 2014. – 386 с.
2. Кузнецов А.О. Поняття регіону в державному управлінні / А.О. Кузнецов // Актуальні проблеми державного управління: зб.наук.праць. – Х.: Вид-во ХарРІНАДУ «Магістр», 2004. – № 3 (22). – С. 39-46.
3. Лин А.А. Фундаментальные особенности – фармацевтический рынок. Статья 1, ч.1. / А.А. Лин, С.В. Соколова // Проблемы современной экономики. – 2012. – №1. – С. 371-375.
4. Демченко Н. В. Стратегія імпортозаміщення у фармацевтичній галузі: особливості і перспективи реалізації / Н. В. Демченко // Вісник Одеського нац. університету ім. І. І. Мечникова. Сер. Економіка. – 2014. – Т. 19, вип. 2/2. – С. 56-60.
5. Кузнецов Д.А. Разработка системы управления финансовой безопасностью фармацевтической организации / Д.А. Кузнецов, Э.А. Коржавых // Наука молодых (Eruditio Juvenium). – 2016. – Т. 4, №4. – С. 33-41.

УДК 378.1:316.3

ПРИНЦИПЫ И ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ВЗАИМОСВЯЗИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВА

**ВИНОКУРОВА Л.А.,
аспирант
ГОУ ВПО «Донецкая академия
управления и государственной
службы при Главе ДНР»**

В статье отмечено, что в современных условиях становления системы образования в ДНР и применение проектного подхода позволяет достичь цели – создания модели интегрированного образовательного пространства, организованной и педагогически управляемой благоприятной среды для обучения и воспитания молодежи. Предложено расширить принципы системы образования ДНР, которые учитывают местные особенности социально-экономического развития территории. Отмечается, что особой угрозой для ДНР является состояние здоровья и образ жизни современной молодежи. Поэтому только с помощью программного метода и комплексного подхода с учетом деятельности организаций в сферах образования, здравоохранения, социальной защиты детей и молодежи, физической культуры и спорта возможно реализовать целевую программу «Здоровое население ДНР».

Ключевые слова: система образования; принципы; комплексный и проектный подходы; научно-практический подход; здоровье; здоровый образ жизни.

In the article the modern conditions of the formation of the educational system in the Donetsk People's Republic, the use of the projector approach allows achieving the goal of creating a model of an integrated educational space, an organized and pedagogically-managed enabling environment for the education and upbringing of young people are notes. It is to expand the principles of the education system of the Donetsk People's Republic, which take into account local features of the socio-economic development of the territory. The health and lifestyle of modern youth is a particular threat to the Donetsk People's Republic proposed are noted. Therefore, only through the program method and the integrated approach, taking into account the activities of organizations in the fields of education, health, social protection of children and youth, physical culture and sports, it is possible to implement the target program «Healthy Population of the Donetsk People's Republic».

Keywords: *education system; principles; complex and project approaches; scientific-practical approach; health; healthy lifestyle.*

Постановка проблемы. Современный этап развития общества характеризуется инновационными образовательно-педагогическими изменениями в контексте становления системы образования в Донецкой Народной Республике (ДНР). Но успешное осуществление новых преобразований вполне будет зависеть от решения вопросов по формированию новых типов взаимосвязи образования и общества, человека и окружающей его действительности. Главной целью и содержанием системы образования в ДНР должна быть гармонично развитая личность.

В контексте радикальной гуманизации образования усиливаются динамические процессы становления системы учебно-воспитательной деятельности образовательных учреждений ДНР. На пути новых образовательных преобразований уже традиционными стали партнерские отношения средних специализированных учреждений для способных учеников (лицеи, гимназии) и образовательных организаций высшего профессионального образования, которые используют возможности совместной деятельности в обеспечении профориентации и довузовской подготовки молодежи.

Главной целью таких проектов является создание модели интегрированного образовательного пространства, организованной и педагогически управляемой благоприятной среды для обучения и воспитания молодежи.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению комплекса проблем, связанных с формированием системы образования в ДНР, активно способствовала научная и научно-практическая деятельность отечественных ученых: В. Гончарова, Г. Губерной, В. Дорофиевко, Л. Костровец, Л. Поляковой, В. Севки. Огромное множество российских ученых разрабатывают направления по модернизации системы образования, в том числе и по подготовке педагогических работников в России: Е. Вахрушева, К. Крапивина [1], Н. Лебедев [8], В. Иркутская [6], Ю. Германова [2], З. Закарьяева [4], А. Конюховский [7], А. Новикова [9], О. Олейникова [11], Е. Пушкарева [12] и другие. Все больше появляется образовательных порталов и информационных баз данных с инновационной направленностью [10,13]. Однако большинство принципов и методов построения взаимосвязи системы образования и общества не всегда работают в условиях нестабильной экономической и политической обстановки.

Актуальность. Существующая структура учебных заведений, которые в, свою очередь, состоят из определенных элементов (подсистем) взаимодействуют в направлении достижения общей основной цели – воспитание целостной личности. Структурные подразделения (подсистемы) университета (факультеты, институт последипломного образования, библиотека, спортивный комплекс, исследовательские лаборатории и т.п.) и учебно-воспитательного комплекса (специализированная школа эстетического профиля, гимназия, центр внешкольной работы, спортивно-оздоровительный центр, учебно-производственное объединение учащихся) создают общее образовательное пространство, которое определяет структурную модель объединенной совместной деятельности, комплексную конструкцию интегрированной системы образования.

Главными особенностями создания интегрированной системы образования является то, что, *во-первых*, все ее элементы включены в процесс взаимодействия, все они не только взаимодействуют, но и содействуют достижению главной цели обучения, воспитания и развития личности; *во-вторых*, интегрированная система образования функционирует как система целостности, единства и взаимодействия учебной, трудовой, физкультурно-оздоровительной, технической и художественно-творческой деятельности учащихся и студентов. Она противостоит традиционному, к сожалению, уже сформированному опыту сотрудничества высших и средних учебных заведений, который воплощается на уровне

функционального подхода в рамках профессиональной ориентации старшеклассников и соответствующей ей довузовской подготовки; *в-третьих*, ядром целостности предлагаемой системы являются следующие главные направления: гражданское, духовно-ценностное и нравственное воспитание личности на основе ее самоопределения и самореализации.

Однако такая интегрированная система образования должна адаптироваться к внешним и внутренним условиям, но с учетом выполнения главной ее цели. Поэтому данная тема исследования является актуальной, так как необходимо вырабатывать новые принципы и методы взаимосвязи системы образования и общества в современных условиях становления и развития Донецкой Народной Республики.

Целью статьи является обоснование основных принципов и подходов к формированию новых направлений взаимосвязи системы образования и общества в условиях становления и развития Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. В условиях, когда продолжают боевые действия на территории Донецкой Народной Республики, проявляются дестабилизационные процессы в экономической и социальной сферах, органам исполнительной власти в рамках своих компетенций необходимо вырабатывать соответствующие мероприятия по достижению своих целей и задач. Так, с позиции Министерства образования и науки ДНР одной из задач стоит обеспечение процесса взаимосвязи системы образования и общества для воспитания и развития личности молодых граждан ДНР. Поэтому автором предлагается применять комплексный и проектные подходы, в рамках которых можно реализовать такие проекты, как:

1. Организация системы психолого-педагогического патронажа воспитанников, составление программ их личностного развития.

2. Проведение комплексного мониторинга с целью изучения эффективности влияния интегрированного образовательного пространства на целостное развитие личности и выявление профессиональных интересов выпускников и их определение в выборе дальнейших путей образования.

3. Совершенствование деятельности школьного учителя – главного проводника новых идей гуманизации образования, научно-методическая поддержка его роста как творческой индивидуальности.

В свою очередь для реализации последнего проекта предлагается внедрить научно-практический подход к подготовке будущих учителей, который включает в себя:

1. Планирование и проведение процесса обучения, педагогической практики в системе привлечения студентов к участию в новейших педагогических технологиях. Такие проекты создания интегрированной системы образования будут способствовать:

- целенаправленному развитию взаимосвязи в образовательном конструктиве «Дошкольное заведение – школа – гимназия – педагогическое училище – университет – институт последипломного образования»;

- согласованию планов и программ среднего, среднего специального и высшего учебных заведений для обеспечения преемственности содержания, форм и методов образования на основе их оптимальной интеграции и оптимизации;

- разработке и апробации личностно ориентированных инновационных педагогических технологий.

2. Улучшение процесса выявления и развития творческих способностей у школьников, обеспечение системного образования и воспитания одаренных детей и молодежи.

3. Реальное использование возможностей совместной деятельности учреждений общего образования (основное, среднее), среднего профессионального образования (СПО) и высшего профессионального образования (ВПО) в системе становления современного учителя, совершенствование единства теории и практики в его подготовке.

4. Улучшение жизненного кризисного положения субъектов учебно-воспитательного процесса, на которых деструктивно влияет современная социально-экономическая среда.

Исходя из вышеизложенных подходов, главу 1, ст. 3 Закона ДНР «Об образовании» [5] следует расширить принципами организации системы интегрированного образования, а именно:

- принцип общественно-ценностной целеустремленности. Организация учебно-воспитательной деятельности направлена на всестороннее развитие личности, ориентируется в современных социокультурных обстоятельствах и готовится к участию в перестройке общества в условиях жизни правового государства;

- принцип культуросообразности регулирует становление личности в процессе интеграции мировой и национальной культуры, способствует созданию предпосылок для воспитания личности на основе культурно-исторических традиций и одновременного обогащения ее другими культурами;

- принцип осуществления комплексного подхода к организации взаимодействия различных видов деятельности, проявляется в связях учебной, трудовой, спортивно-оздоровительной, художественно-творческой деятельности учащихся и студентов с формированием у них мировоззрения, общественно значимых мотиваций поведения, воспитанием нравственного отношения к своей деятельности, к себе, к другим – к процессу своего жизненного становления в целом;

- принцип практической направленности действует как необходимая потребность практического применения учащимися и студентами приобретенных знаний и умений в реальной жизни, которые выводят их на уровень принятия самостоятельных решений в зависимости от жизненных обстоятельств;

- принцип единства социализации и индивидуализации как необходимое условие развития личности в интегрированной системе образования предполагает сочетание двух противоположных процессов социализации и индивидуализации, в результате которых осуществляется субъективное выявление социального опыта каждого воспитанника;

- принцип преемственности и непрерывности способствует совершенствованию подходов к организации образовательной системы и формированию ее содержания на разных уровнях: от дошкольного до среднего и высшего; от высшего до уровня совершенствования и повышения квалификации;

- принцип научности обеспечивает разработку учебных планов, программ и пособий на основе учета современных достижений науки, определяет целенаправленное планирование развития личности;

- принцип единства теоретической и практической подготовки выпускников СПО и ВПО, воспитание потребности в систематическом обновлении своих знаний и их применение в практической деятельности;

- принцип создания развивающейся образовательной среды должен быть многофакторным, многоуровневым, таким, чтобы каждый воспитанник нашел свое индивидуальное место, взаимодействуя с ним.

Формирование новых направлений взаимосвязи образования и общества, человека и окружающей его действительности невозможны без формирования концептуальных основ здоровой нации.

В условиях продолжения боевых действий на территории ДНР, нестабильная социально-экономическая среда оказывают непосредственное влияние на устойчивые тенденции к снижению уровня здоровья населения ДНР. Неудовлетворительное состояние здоровья негативно влияет на качество и производительность труда, реализацию основных функций жизнедеятельности населения. Рост макроэкономических показателей, к сожалению, не сопровождается улучшением здоровья населения, а это в конечном итоге приводит к экономическим и социальным потерям.

Особой угрозой для ДНР является состояние здоровья и образ жизни современной молодежи. Сейчас каждый пятый ребенок рождается с отклонениями в состоянии здоровья. У 90% школьников диагностируются различные заболевания. Существенно возросла частота нарушений осанки у детей. Резко прогрессируют в среде подрастающего поколения хронические болезни сердца, гипертония, неврозы, остеопороз, артрит, ожирение и тому подобное.

Анализ причин возникновения проблемы позволил обосновать необходимость ее решения программным методом. Нынешнее кризисное состояние общественного и индивидуального здоровья обусловлено следующими факторами:

1. Отсутствует общественное осознание ценности здоровья, преобладает общественное безразличие к здоровью нации и не сформирована эффективная система стимулирования населения к сохранению своего здоровья.

2. Не установлена персональная ответственность руководителей местных органов власти за состояние здоровья населения и реализацию мероприятий по его улучшению. Неудовлетворительный уровень компетентности, знаний и умений руководителей местных органов власти по эффективности реализации государственной политики по охране общественного здоровья. Не налажена система подготовки кадров по вопросам повышения потенциала здоровья людей, трудоустройство таких специалистов на предприятиях, учреждениях и организациях различных форм собственности.

3. Ограниченная двигательная активность – это один из основных факторов снижения уровня здоровья населения. Среди лиц, занимающихся физической культурой и спортом, значительно меньше распространены табакокурение, употребление алкоголя, наркотиков [3].

4. Табакокурение. Ежегодно от табачного дыма умирает более 100 000 жителей Земли, из них более 10% – пассивные курильщики [3]. Табакокурение распространено среди подростков, а уже седьмая выкуренная подростком сигарета вызывает никотиновую зависимость.

5. Употребление алкоголя. С алкоголем связано большое количество не только болезней, но и преступлений, и социальное напряжение в семье и быту. Проблемами являются распространенность наркомании и асоциального поведения молодежи.

6. Нерациональное и несбалансированное питание. Оно является одним из важнейших факторов риска возникновения сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний, диабета, остеопороза и других патологических состояний.

Решение выше указанных проблем невозможно осуществить в рамках ныне действующего законодательства в сферах здравоохранения, образования, социальной защиты детей и молодежи, физической культуры и спорта, поскольку они направлены на решение специфических отраслевых вопросов совершенствования государственной политики.

Комплексный подход к сохранению и укреплению здоровья людей на основе использования программно-целевого метода требует разработки, утверждения и исполнения целевой социальной программы «Здоровое население ДНР».

Целью программы может быть создание условий для снижения заболеваемости, инвалидности и преждевременной смертности, улучшение качества и продолжительности активной жизни населения ДНР благодаря внедрению здорового образа жизни, что предусматривает оптимальную двигательную активность, рациональное питание, здоровый сон, соблюдение гигиенических правил, отказ от курения, употребления наркотиков и злоупотребления алкоголем, снижение уровня травматизма. Данная программа должна быть интегрирована в образовательный процесс дошкольного, школьного СП и ВП образования.

Реализация программы должна занять не менее пяти лет посредством усовершенствования организационного и нормативно-правового механизмов взаимосвязи системы образования и общества с помощью реализации комплекса мероприятий, направленных на:

1. Формирование новых ценностей и ориентаций общества и государства на сохранение и укрепление здоровья людей путем:

- внедрения в практику результатов специальных научных исследований по вопросам формирования общественной настроенности на приоритет здорового образа жизни;
- популяризации здорового образа жизни и преодоления состояния общественного равнодушия к здоровью нации;
- развития национальных и семейных традиций здорового образа жизни и воспитания здорового ребенка с широким привлечением родителей к этому процессу;
- широкого внедрения социальной рекламы различных аспектов здорового образа жизни во всех средствах массовой информации и запрета всех прямых и скрытых видов рекламы алкоголя, табака, насилия и тому подобное.

2. Формирование социальной и личностной мотивации к сохранению и укреплению здоровья путем:

- установления материальных и моральных видов поощрения для лиц, ведущих здоровый образ жизни, и тех, кто должным образом заботится о сохранении здоровья своих детей, формировании семейных традиций;
- введения действенной системы штрафов и запретов для уменьшения влияния вредных факторов здоровья.

3. Создание кадрового потенциала для сохранения и укрепления здоровья людей посредством:

- налаживания системы подготовки специалистов для кадрового обеспечения по внедрению в практику технологий здорового образа жизни в образовательных и других организациях;
- введения в классификатор профессий новых специальностей – фитнес-тренера, консультанта по вопросам здорового образа жизни, специалиста по рекреации, врача по оздоровительно-превентивной медицине.

4. Содействие рациональному питанию населения ДНР путем:
 - информирования населения о составе и безопасности пищевых продуктов;
 - обеспечения доступности безопасных пищевых продуктов в достаточном количестве и ассортименте для каждого человека, удовлетворения его потребностей в полноценном питании;
 - повышения уровня культуры питания с учетом национальных традиций, увеличения в рационе питания доли овощей, фруктов, растительных жиров, белого мяса и рыбы;
 - разработки и принятия комплексных мер по улучшению качества и повышению культуры питания населения;
 - информационной поддержки преимуществ здорового образа питания.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, в современных условиях становления системы образования в ДНР применение проекторного подхода позволяет достичь цели – создания модели интегрированного образовательного пространства, организованной и педагогически управляемой благоприятной среды для обучения и воспитания молодежи. Так, предложены наиболее актуальные проекты: организация системы психолого-педагогического патронажа воспитанников, составление программ их личностного развития; проведение комплексного мониторинга с целью изучения эффективности влияния интегрированного образовательного пространства на целостное развитие личности на территории ДНР; совершенствование деятельности школьного учителя. Для реализации последнего проекта детализирован научно-практический подход к подготовке будущих учителей.

Реализация предложенных подходов будет иметь существенное значение, когда будут расширены принципы системы образования ДНР, которые учитывают местные особенности социально-экономического развития территории.

В статье отмечается, что особой угрозой для ДНР является состояние здоровья и образ жизни современной молодежи. Поэтому только с помощью программного метода и комплексного подхода с учетом деятельности организаций в сферах образования, здравоохранения, социальной защиты детей и молодежи, физической культуры и спорта возможно реализовать целевую программу «Здоровое население ДНР». Данная программа должна быть интегрирована в образовательный процесс дошкольного, школьного СП и ВП образования. Сама процедура интеграции такой программы и выработка мероприятий в рамках образовательной части становятся следующими направлениями исследования автора статьи.

Список использованных источников

1. Вахрушева Е.В. Изменения в системе национального Российского образования / Е.В. Вахрушева, К.Н. Крапивина // Молодой ученый. – 2013. – № 1. – С. 326-328.
2. Германова Ю. Концептуальные основы мониторинга качества образовательного процесса / Ю. Германова // Учитель. – 2011. – № 2. – С. 28-31.
3. Глобальные рекомендации по физической активности для здоровья. Всемирная организация здравоохранения, 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/44399/3/9789244599976_rus.pdf
4. Закарьяева З.М. Управление современным образованием: организационные механизмы / З.М. Закарьяева // Философия хозяйства. – 2011. – № 2 (74). – С.161-166.
5. Об образовании: Закон ДНР № 55-ИНС от 19.06.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-obrazovanii/>
6. Иркутская В.И. Развитие системы образования в России (настоящее и будущее) / В.И. Иркутская // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2010. – Вып. 10 (100). – С. 31-33.
7. Конюховский А. Образование в контексте объединяющей национальной идеи / А. Конюховский // Ректор ВУЗа. – 2011. – № 7. – С. 24-33.
8. Лебедев Н.Б. Система образования в Российской Федерации: современное состояние, проблемы и тенденции развития / Н.Б. Лебедев // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26).
9. Новикова А.Г. Вклад учительства в становление и развитие образования России XIX века / А.Г. Новикова // Сибирский учитель. – 2011. – № 1. – С. 68-70.

10. Образовательный портал «Виртуальная образовательная среда» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-learning.usue.ru/>

11. Олейникова О.Н. Инновационная модель развития профессионального образования в Москве / О.Н. Олейникова // Качество образования. – 2010. – № 9. – С. 56-59.

12. Пушкарева Е.А. О современных проблемах развития теории и практики образовательного процесса / Е.А. Пушкарева, Ю.В. Пушкарев // Философия образования. – 2010. – № 4 (33). – С. 45-51.

13. Специализированный образовательный портал «Инновации в образовании» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sincom.ru/content/reforma/index.htm>

УДК 331.522.4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

**ИВАНОВА О.К.,
аспирант кафедры
менеджмента
непроизводственной сферы
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»**

В статье рассматриваются теоретические положения в области исследования кадрового потенциала, его соотношение с трудовым потенциалом. Изучены основные проблемы управления кадровым потенциалом на предприятиях. Предложен механизм управления кадровым потенциалом организации, отличительной особенностью которого является стратегический характер управления, рассмотрены современные методы развития кадрового потенциала в зарубежных странах.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, человеческий потенциал, кадровый потенциал, трудовой потенциал, управление кадровым потенциалом, механизм.

The article deals with theoretical positions in the field of research of human resources potential, its correlation with labor potential. The main problems of human resources management at enterprises have been studied. The mechanism of management of the personnel potential of the organization is proposed, the distinctive feature of which is the strategic nature of management, and modern methods of developing human resources in foreign countries are considered.

Keywords: human resources, human potential, human potential, labor potential, human resources management, mechanism.

Постановка проблемы. Изменение экономической и политической систем на территории Донецкой Народной Республики несет в себе как возможности, так и угрозы, способные дестабилизировать, увеличивает риск и степень неопределенности в жизни каждого человека, общества. Подобные условия заставляют организации следовать законам инновационного развития экономики, где одну из важнейших ролей выполняет кадровый потенциал, своевременные процессы формирования, развития, управления и использования которого способны вывести организацию на новый уровень и обеспечить устойчивое развитие.

В таких условиях деятельность руководителей организаций должна быть направлена на формирование такой системы управления человеческими ресурсами, при которой сотрудники в кризисных условиях могли бы наращивать свой потенциал, реализовать его и максимально быстро адаптироваться к условиям внешней и внутренней среды.

Практически во всех предприятиях Донецкой Народной Республики существует проблема в области управления персоналом, требующая полной перестройки существующей системы. Сегодня кадровый менеджмент характеризуется слабой функциональной определенностью структур по работе с персоналом; недостаточной квалификацией сотрудников кадровых служб; отсутствием стратегического направления по подготовке персонала в соответствии с потребностями общества,

которое предусматривает квалифицированное осуществление прогнозирования, планирования; осуществлением исключительно учетных функций при работе с персоналом, состоящих в ведении документации, учете движения и высвобождения кадров; формальном характере процессов обучения и повышения квалификации персонала.

Анализ последних исследований и публикаций. Ранее изучением вопросов управления кадровым потенциалом занимались такие российские ученые, как: В.Р. Веснин, Л.С. Дегтярь, А.Я. Кибанов, Ю.Г. Одегов, Л.С. Чижова, Е.В. Бережняк, И.В. Вотякова, А.В. Артемьев, Н.А. Аксенова, Г. И. Коноплева, А.С. Борщенко, Т.П. Зорина, Р.Ю. Болдырева, Л.А. Третьякова, Т.В. Целютина, Н.Р. Балынская, Н.В. Кузнецова, О.Н. Сеницына, Т.Г. Пчельникова и др.

Среди украинских ученых, которые занимались исследованием кадрового потенциала, следует отметить А.С. Головки, С.С. Гринкевича, А.Г. Семенова, Л.И. Михайлова, А.В. Величко, Ю. Ковбасюк, И. М. Дашко, С.Б. Иваницкую.

В Донецкой Народной Республике изучением вопросов управления человеческими ресурсами ранее занимались В.В. Дорофиев, Л.Б. Костровец, Г.К. Губерная, И.Ю. Беганская, А.Д. Шемяков, Н.И. Гончаров, Н.И. Хромов, Н.Л. Стрельцова, Е.А. Юрманова, И.А. Кондаурова.

Актуальность. Для эффективной работы любой организации необходимо вкладывать средства не только в производственный процесс, но и в работников, как носителей человеческого потенциала. Управление человеческими ресурсами, в том числе кадровым потенциалом, сегодня признано одним из ведущих направлений в области стратегического управления современной организацией в условиях инновационной экономики, обуславливающих высокие требования к работникам.

В связи с этим актуальным является изучение кадрового потенциала, проблем управления и разработка рекомендаций по совершенствованию существующих механизмов управления кадровым потенциалом.

Цель статьи: поиск путей совершенствования механизмов управления кадровым потенциалом региона в рамках концепции управления человеческими ресурсами.

Изложение основного материала исследования. Исследования в области кадрового потенциала (КП) свидетельствуют об отсутствии единого подхода к определению понятия и соотношению кадрового и трудового потенциалов. Коноплева Г.И. и Борщенко А.С. считают кадровый потенциал более узким понятием, являющимся составной частью трудового потенциала. По их мнению, кадровый потенциал, в отличие от трудового, не включает в себя потенциальные возможности неквалифицированных рабочих, штатных работников [1].

Некоторые ученые отождествляют кадровый и трудовой потенциалы, ставя между ними знак равенства. В таком контексте кадровый потенциал рассматривается как качественная оценка человеческих ресурсов в рамках организации, а трудовой потенциал в рамках региона.

Вотякова И.В. рассматривает трудовой потенциал как потенциальную способность к труду каждого индивида, в отличие от кадрового потенциала, который представляет из себя обобщенную характеристику системы управления кадрами, включающую как занятых, так и не занятых человеческих ресурсов, способных к труду [2].

Анализ литературных источников позволяет сделать вывод, о том, что кадровый потенциал – обобщающая характеристика потенциальных возможностей и способностей сотрудников организации, имеющих соответствующую специальность и квалификацию, профессиональную подготовку, опыт работы, которым присущи специальные профессиональные знания, умения, навыки в соответствующей сфере трудовой деятельности, что способствует эффективному выполнению трудовых и профессиональных обязанностей, а также достижению краткосрочных и долгосрочных целей предприятия [3].

Развитие кадрового потенциала выступает важным стратегическим направлением развития каждого предприятия и средством достижения устойчивых конкурентных преимуществ в условиях жесткой конкурентной борьбы. Для того, чтобы деятельность отдельного предприятия была успешной и прибыльной, чтобы предприятие имело устойчивую позицию на рынке среди конкурентов, нужно постоянно развиваться и совершенствоваться; надо планировать и поддерживать высокий кадровый потенциал развития; также следует обращать внимание на то, чтобы развитие кадрового потенциала предприятий-конкурентов не был выше и быстрее.

Современные предприятия в своем большинстве имеют проблемы в области управления кадровым потенциалом, а именно: отсутствие инновационной направленности кадровой политики и неиспользование удачного опыта зарубежных предприятий; также это отсутствие

баланса на отечественном рынке труда; не всегда отделы кадров учитывают личностные характеристики каждого отдельного рабочего и имеют четкую систему развития и совершенствования кадрового потенциала работников; отсутствие четкой системы социальных гарантий и тому подобное.

Кадровая служба, как правило, не имеет ни прогноза кадровых потребностей, ни средств оценки персонала. Как правило, отражена на уровне информационной справки о персонале без должного анализа кадровых проблем и причин их возникновения, и соответственно, без вариантов решения данных проблем.

Развитие кадрового потенциала является неотъемлемой частью кадровой политики каждого современного предприятия, независимо от вида и особенностей его деятельности [4].

В широком смысле кадровая политика представляет из себя нормативно установленную совокупность целей, задач, принципов, методов, технологий, средств и ресурсов по отбору, обучению, использованию, развитию профессиональных знаний, умений, навыков, возможностей специалистов, руководителей, других участников профессионально-трудовых отношений.

В узком смысле – это набор конкретных правил, пожеланий и ограничений во взаимоотношениях людей и организации: в этом смысле, например, фраза «кадровая политика нашей фирмы состоит в том, чтобы брать на работу людей только с высшим образованием» может использоваться в качестве аргумента при решении конкретного кадрового вопроса [5].

К сожалению, в современных условиях сложилась тенденция, когда на предприятии отсутствует не только кадровая стратегия, но и кадровая политика. Как правило, в условиях кризиса на предприятии кадровая работа сводится в лучшем случае к ликвидации негативных последствий, речь идет о «пассивной» кадровой политике, что приводит к уменьшению производительности труда, соответственно, ухудшению качества производимой продукции, сокращению конкурентоспособности предприятия [6].

В условиях кризиса и быстроменяющейся внешней среде особо актуальным становится стратегическое управление персоналом, в связи с чем в мировой практике наблюдается тенденция переноса акцента в деятельности служб управления персоналом на стратегические функции. Стратегическая направленность предполагает ориентацию кадровой работы на реализацию стратегических целей предприятия, соответствие кадровой политики стратегии предприятия. На стадии спада важнейшими направлениями кадровой политики становятся оптимизация персонала и его развитие, социальная адаптация и поддержка корпоративной культуры, которые позволяют опережать развитие кризисных явлений, уменьшать социальную напряженность, преодолевать сопротивление изменениям, активизировать инновационную деятельность и достигать главной цели – выживание организации с наименьшими потерями кадрового потенциала.

В связи с этим нами предложен механизм управления КП организации, отличительной особенностью которого является стратегический характер управления, состоящий в определении степени готовности организации к реализации программ стратегической деятельности, анализе факторов, влияющих на кадровый потенциал; прогнозировании тенденций изменений кадрового потенциала организации; видении будущего организации и людей, работающих в ней; формировании целей, задач и стратегий в рамках стратегических установок организации (рисунок 1).

Таким образом, предложенный механизм разработан в рамках теории управления человеческими ресурсами, возникшей с развитием стратегического подхода к менеджменту, предполагает формирование стратегической кадровой политики активного характера, что уже противоречит существующему традиционному подходу к управлению персоналом на отечественных предприятиях.

Определение степени готовности организации к реализации программ стратегической деятельности состоит в наличии стратегического мышления управленческого персонала, которое в рамках любого предприятия отображено в понятии «стратегический уровень». Стратегический уровень предприятия (организации) – это уровень его готовности к эффективным действиям в среде его функционирования благодаря разработке и реализации обоснованных стратегических решений, которые учитывают возможности и ограничения развития этого предприятия.

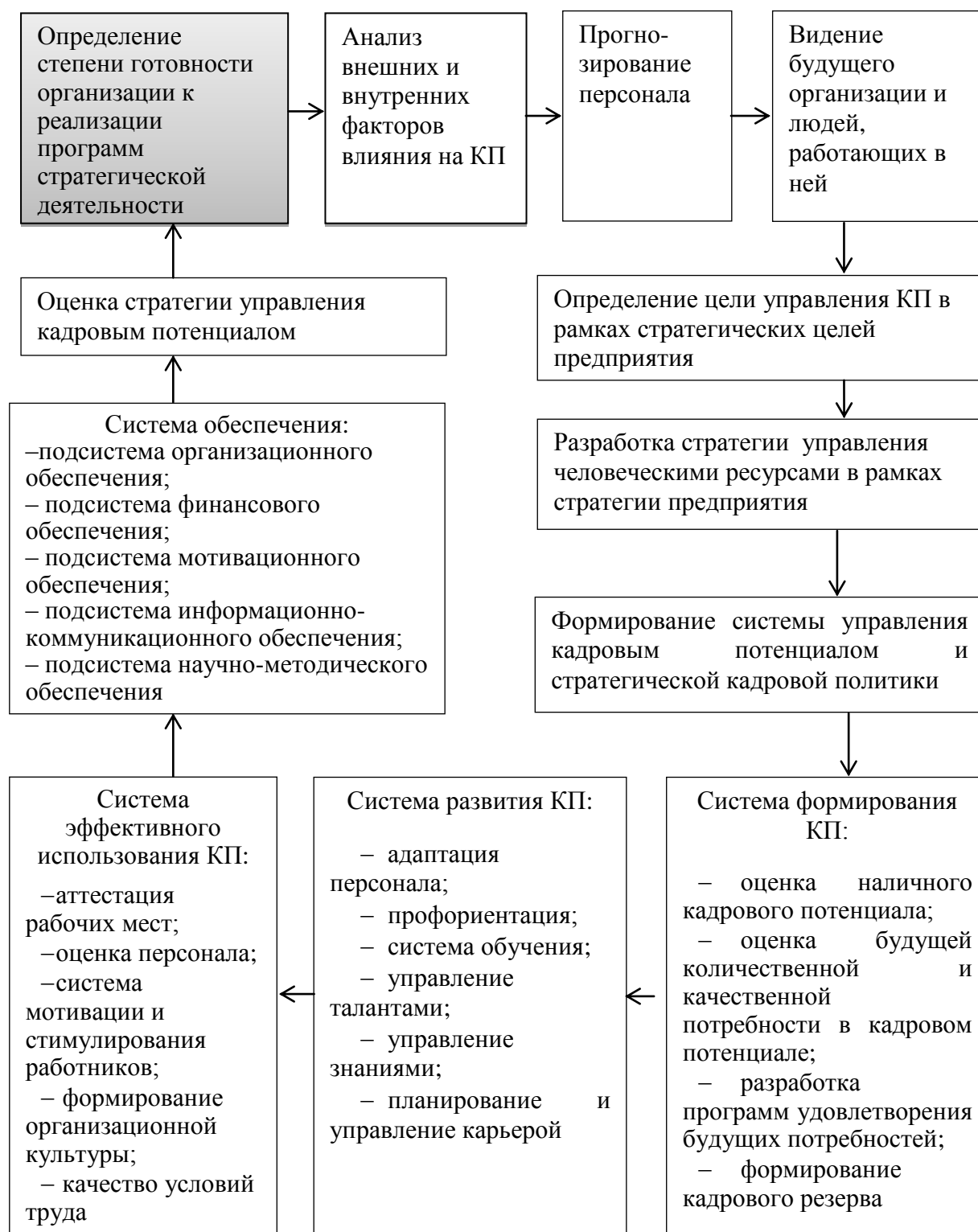


Рис. 1. Механизм управления кадровым потенциалом организации

Для определения стратегического уровня предприятия необходимо выявить, насколько для данного предприятия характерны факторы, формирующие его стратегический уровень. К таким факторам относят: прогрессивные системы мотивации персонала, стратегически ориентированные системы контроля и анализа, использование достижений НТП и создание новых знаний, наличие эффективной системы финансирования, высокие результаты деятельности в долгосрочном периоде, общие цели, политику и стратегию предприятия, наличие эффективной и гибкой производственной системы и т.д. Также существуют так называемые анкеты для выявления характера деятельности предприятия, результаты которых позволяют дать более точный ответ: стратегически ориентированное предприятие или сориентировано на текущую деятельность.

На наш взгляд, эффективный механизм управления кадровым потенциалом должен предполагать комплексное развитие не только потенциала работников, но и потенциала руководителей организации, потенциала работников служб по управлению человеческими ресурсами. Стратегическое мышление руководителей организации определяет эффективность деятельности предприятия в долгосрочной перспективе, определяет стратегию управления человеческими ресурсами и кадровую политику. Потенциал работников служб по управлению человеческими ресурсами воплощает стратегию управления кадровым потенциалом, является непосредственным участником процессов развития кадрового потенциала, поэтому от потенциала сотрудников кадровой службы зависит успех реализуемой стратегии. Кадровый потенциал работников является объектом управления, от его сегодняшнего состояния зависят комплекс мероприятий, который необходимо реализовать руководству и работникам службы управления человеческими ресурсами.

Прежде чем перейти к разработке стратегии управления человеческими ресурсами, необходимо определить, какие внешние и внутренние факторы оказывают давление или окажут давление в будущем на кадровый потенциал. К внешним факторам следует отнести экономические, демографические, социальные, культурные, политические, научно-технологические, экологические и правовые. Анализ внешних факторов, как правило, проводится на основе PEST-анализа.

Анализ внешних факторов предполагает изучение индивидуальных характеристик конкурентов, что позволит выявить конкурентное преимущество организации, выявить узкие места в кадровой политике.

К факторам анализа внутренней среды относят принципы, методы, стиль управления; структуру персонала, текучесть кадров; уровень ротации, структуру знаний и навыков персонала, загруженность работников, производительность труда, организационную культуру и т.д. Исследование данных факторов можно осуществить с помощью методов анкетирования, опроса, анализа цепочки ценностей и т.д.

Зорина Т.П. и Коноплёва Г.И. к внутренним факторам относят личностные (психофизиологические факторы), статусный потенциал (реализация потребностей работников трудовой деятельности), мотивационный фактор (каждый сотрудник может мотивированно работать, когда знает чётко поставленную цель и считает ее достижимой) [7].

На основе проведенного анализа факторов влияния на кадровый потенциал необходимо осуществить прогнозирование угроз и возможностей, тенденции изменений, которые могут повлечь необратимые последствия и потери кадрового потенциала. Руководитель всегда должен быть на шаг впереди и готовым к любым изменениям внешней среды.

Для формирования стратегии управления человеческими ресурсами руководитель должен представить, каким хочет видеть в будущем предприятие и людей, которые там работают. С помощью и на основе его стратегического видения будут формироваться цели и задачи в области управления человеческими ресурсами, которые согласовываются с целями и стратегиями предприятия.

Стратегия управления человеческими ресурсами разрабатывается руководством как приоритетное направление действий, необходимых для достижения долгосрочных целей по созданию высокопрофессионального, ответственного и сплоченного коллектива и учитывающих стратегические задачи организации. Стратегия управления человеческими ресурсами может определяться общей стратегией, разрабатываться одновременно или являться центральной.

Формирование системы управления кадровым потенциалом и стратегической кадровой политики предполагает разработку системы управления, состоящей из трех взаимосвязанных блоков: система формирования кадрового потенциала; система развития кадрового потенциала; система обеспечения эффективного использования кадрового потенциала.

Главной целью системы управления кадровым потенциалом является четкая организация взаимодействия всех функциональных подсистем. Данная цель может быть достигнута за счет эффективной кадровой политики, соответствующих принципов и методов управления персоналом, а также инновационной кадровой стратегии [3].

Система формирования кадрового потенциала включает в себя планирование человеческих ресурсов на предприятии и состоит из трех процессов: оценка наличного кадрового потенциала; оценка будущей количественной и качественной потребности в кадровом потенциале; разработка программ удовлетворения будущих потребностей; формирование кадрового резерва.

Система развития кадрового потенциала предполагает формирование кадровой политики, которая способна обеспечить непрерывное обучение персонала организации, разработку систем адаптации новых сотрудников, профориентации, систем обучения персонала, планирования и управления карьерой, создание системы управления знаниями и талантами. Управление человеческими ресурсами предполагает вложение средств и инвестирование в наиболее ценный ресурс в процессе производства благ, формирующий в будущем конкурентоспособность как предприятия, так и региона. Многие руководители предприятий относятся к системе повышения квалификации и обучению лишь формально, однако опыт зарубежных стран свидетельствует об актуализации направлений по обучению персонала как внутри организации, так и за ее пределами. Среди распространенных методов обучения выделяют самообразование, производственный инструктаж, наставничество, ротацию, чтение лекций, коучинг.

В практике зарубежных стран можно выделить некоторые современные методы развития человеческих ресурсов в рамках организации, среди них *secondment*, *budding*, *shadowing*. *Secondment* (в переводе «командирование») – разновидность ротации персонала, при котором сотрудника отправляют на определенное время в другое структурное подразделение или организацию для освоения необходимых знаний и навыков. Особенность данного метода развития персонала состоит в том, что сотрудника могут «командировать» в организацию не только смежной области, но и совершенно иной сферы деятельности. На Западе данный метод считается одним из самых действенных и эффективных.

Budding – это своего рода наставничество, однако обоюдное и равноправное. Данный метод позволяет оптимизировать обмен информацией внутри организации за счет осуществления поддержки сотрудниками друг друга через передачу обучающей и развивающей информации (как личной, так и корпоративной).

Shadowing (в переводе «быть тенью») – метод, использующийся для обучения выпускников высших учебных заведений. Суть его состоит в том, что студенту предоставляется право на 1-3 дня погрузиться в жизнь человека определенной профессии. За студентом закрепляется наставник, который может показать, с чем придется столкнуться студенту в своей профессиональной деятельности. Данный метод получил свое распространение в Англии, его используют около 70% английских компаний. Данный метод является недорогим средством привлечения высокомотивированных, молодых, энергичных людей.

Система эффективного использования кадрового потенциала включает в себя аттестацию рабочих мест, оценку персонала, систему мотивации и стимулирования работников, формирование организационной культуры и создание условий эффективного труда.

Система обеспечения реализации стратегии управления человеческими ресурсами включает в себя подсистему организационного обеспечения, подсистему финансового обеспечения, подсистему мотивационного обеспечения, подсистему информационно-коммуникационного обеспечения и подсистему научно-методического обеспечения [8].

Из рисунка видно, что подсистема организационного обеспечения представляет взаимосвязанную совокупность внутренних структурных служб и подразделений предприятия, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным аспектам его кадровой деятельности и несущих ответственность за результаты этих решений. Основу данной подсистемы составляет действующая на предприятии структура управления его кадровой деятельностью, элементами которой являются отдельные менеджеры, службы, отделы и другие организационные подразделения управленческого аппарата.

Финансовое обеспечение может быть представлено в виде совокупных средств, направляемых на финансирование деятельности в области кадрового управления. На предприятии необходимо создать надежную систему аккумуляции и привлечения средств, направленных на развитие профессиональных качеств ведущих сотрудников и осуществление мотивирующих выплат персоналу. Ее эффективное использование обеспечит возврат капитала в будущем и стимулирование экономического роста.

Информационное обеспечение – совокупность реализованных управленческих решений по объему, размещению и формам организации информации, циркулирующей в системе управления персоналом. Оно включает оперативную информацию, информацию по планированию численности кадров и профессионального подбора персонала, нормативно-справочную информацию, которая связана с регламентацией должностных обязанностей, охраной труда, нормированием труда, применением эффективных систем материального и морального стимулирования труда и тому подобное.

Научно-методическое обеспечение заключается в построении единой системы документов организационно-методического характера, которые определяют нормы, правила, требования, применяемые для решения задач, связанных с развитием человеческих ресурсов. Оно направлено на обеспечение эффективности процессов повышения квалификации и профессиональной подготовки кадров предприятия; внедрение современных учебных и управленческих технологий, стимулирование профессионального роста кадров, повышение их профессионального мастерства и компетентности, в частности, через эффективное применение современных форм и методов обучения.

Мотивационная подсистема является составляющей механизма заинтересованности в достижении максимальных экономических и социальных результатов деятельности. Это могут быть следующие факторы: содержание труда, осознание своих достижений, объективная оценка руководством, стремление к служебному росту, чувство ответственности, самореализация в работе [8].

Завершает механизм управления кадровым потенциалом оценка стратегии управления кадровым потенциалом. В рамках данного этапа необходимо подвести итог, насколько выбранная стратегия и кадровая политика была эффективна, к каким результатам она привела и сравнить отклонение от заданных параметров.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении (по данной проблеме). Таким образом, кадровый потенциал определяет уровень конкурентоспособности организации, экономическую эффективность и перспективность долгосрочного и надежного присутствия организации на рынке.

Список использованных источников

1. Коноплёва Г.И. Понятие кадрового потенциала и стратегия его развития / Г.И. Коноплёва, А.С. Борщенко // Альманах современной науки и образования. – 2014. – № 2 (81). – С. 86-88.
2. Вотякова И.В. Управление кадровым потенциалом предприятия в современных условиях: учебное пособие / И.В. Вотякова. – Северск: СТИНИЯУ МИФИ, 2015. – 120 с.
3. Бальнская Н.Р. Система управления кадровым потенциалом современной организации [Электронный ресурс] / Н.Р. Бальнская, Н.В. Кузнецова, О.Н. Сеницына // Вопросы управления. – 2016. – № 2 (39). – Режим доступа: <http://vestnik.uara.ru/ru/issue/2016/02/28/>. – (Дата обращения: 18.04.2017)
4. Іваницька С.Б. Кадровий потенціал підприємства: фактори формування та використання [Електронний ресурс] / С.Б. Іваницька, Н.В. Анісова, А.О. Петрова. – Режим доступа: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=2405>
5. Одогов Ю.Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах: учебник / Ю.Г. Одогов. – М.: Академический Проект, 2010. – С. 345-352.
6. Пчельникова Т.Г. Особенности управления кадровым потенциалом современной организации [Электронный ресурс] / Т.Г. Пчельникова // Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века. – 2012. – С. 52-58. – Режим доступа: <http://bgscience.ru/lib/10906/>. – (Дата обращения: 18.04.2017)
7. Зорина Т.П. Понятие кадрового потенциала / Т.П. Зорина, Г.И. Коноплёва // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4. – С. 43-45.
8. Дашко І.М. Кадровий потенціал: сутність та фактори його розвитку / І.М. Дашко // Економіка та держава. – 2017. – № 1. – С. 65-68.

УДК 351.82:332.2

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

**ГУСЕВ А.С.,
аспирант кафедры
хозяйственного права
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»**

Изучены основные требования к экономическому механизму регулирования земельных отношений. Рассмотрена система экономических регуляторов, а также рычаги и инструментарий. Приведена отличительная характеристика основных видов ренты: дифференциальной, абсолютной и монопольной.

Ключевые слова: земля; рента; экономический механизм; регулирование земельных отношений.

The main requirements to the economic mechanism of regulation of land relations are studied. The system of economic regulators, as well as levers and tools, is considered. The distinctive characteristic of the main types of rent is given: differential, absolute and monopoly.

Key words: earth; rent; economic mechanism; regulation of land relations.

Постановка проблемы. Экономическое регулирование земельных отношений согласно законам рынка и специфики их проявления в сельском хозяйстве непосредственно должно сформировать соответствующие стимулы интенсификации и эффективного пользования землей, создать сельскохозяйственным товаропроизводителям одинаковые условия воспроизводства. Но все же современные научные исследования проблем ренты достаточно слабы от требований современной рыночной экономики, в особенности от исследований концепции рентных отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. В научной литературе, которая посвящена процессу проведения аграрной и земельной реформ в стране, рассматриваются проблемы государственного регулирования земельных отношений в сельском хозяйстве, формирования стратегии и тактики развития экономической политики относительно сельскохозяйственных земель. Данные отражения можно увидеть в научных работах А. Булатова, Э. Сагайдака, К. Панковой, В. Милосердова, И. Буздalова, Э. Крылатых, В. Овчинникова, И. Сулова, А. Мурзаева, О. Белокрыловой, Н. Конокотина, В. Кузнецова, А. Петракова, М. Гусейнова и др.

Актуальность. Перспективные земельные преобразования научно обеспечиваются в связи с тем, что необходимо: практическое осуществление мер по разработке управляемого рыночного оборота земли; развитие аренды земельных участков и усовершенствование экономического и правового механизма земель; развитие государственного механизма, касающегося обеспечения целевого пользования земли и предотвращения необоснованного аккумуляирования земли и долей в собственности физических и юридических лиц.

Целью статьи является изучение сущности экономического механизма государственного регулирования земельных отношений и его составляющих.

Изложение основного материала исследования. В процессе перехода к рыночной экономике основное место занимают проблемы развития экономического механизма регулирования земельных отношений, его содержания на современных этапах формирования и развития земельной реформы [1].

Реализация экономических интересов страны, землевладельцев и землепользователей происходит в ходе государственного и рыночного регулирования земельных отношений. С помощью государственного регулирования можно создать организационный и правовой базис, такое регулирование регулирует экономические действия и ответственность субъектов земельного права. Благодаря спросу и предложению на земельные участки, труду, средствам производства и результатам труда происходит рыночное регулирование. Из этого следует, что рыночное регулирование не может включать абсолютно всю систему земельных отношений, потому что территориальная и продовольственная безопасность Российской Федерации требует от государства определенного вмешательства, которое не связано с экономической целесообразностью.

Экономический механизм регулирования земельных отношений представляет собой систему мер экономического воздействия, связанных с формированием и развитием земельной политики государства, обеспечением прав землевладельцев и землепользователей, утверждением социально справедливых платежей за земельные участки, экономическим стимулированием эффективного и рационального землепользования, введением экономических санкций за нецелесообразное пользование землями и ухудшение экологического состояния земельных участков, охраной земельных участков сельскохозяйственного назначения от какой-либо порчи, снижения качества плодородия почв, самозахвата и разбазаривания [2].

В систему экономических регуляторов земельных отношений в современных обстоятельствах перехода к рынку включены прежде всего рыночная и залоговая цена земли. Также к ним относятся арендная плата за землю и земельный налог. К ним также причисляются компенсационные выплаты при консервации земель, а также компенсационные платежи при изъятии земель. В анализируемую систему на сегодняшний день помимо вышперечисленного также внесены платежи за улучшение качества земли, штрафные платежи за экологический ущерб, налоговое обложение при гражданском земельном обороте, и, наконец, плата за право аренды [3].

Требования, касающиеся экономического механизма регулирования земельных отношений [4]:

- обеспечить одинаковые начальные возможности по проведению воспроизводственного процесса для всех существующих субъектов земельных отношений;
- разграничить как объективные, так и субъективные факторы данного процесса;
- использовать земельную ренту как основу для развития системы экономических регуляторов, а также взаимодействия рентных регуляторов с остальными экономическими рычагами;
- необходимо учесть интересы и равноправие разных социальных групп в осуществлении прав собственности и различных существующих форм пользования землей;
- создать определенные стимулы для целесообразного распределения и специализации производства в сельскохозяйственной сфере;
- усилить экологическую защиту земельных участков.

Механизм платы за землю выступает одним из главных рычагов экономического регулирования земельных отношений. Благодаря ему государство влияет на экономические интересы землевладельцев и землепользователей, стимулируя их увеличивать результативность использования земли, имеющейся в их распоряжении. Плата за землю, с экономической точки зрения, выступает основным типом издержек, обусловленным получением ренты (дохода).

Рента представляет собой стабильный доход, который напрямую не связан с предпринимательской деятельностью. Существует некоторое количество видов рент, в частности государственная и банковская ренты, связанные с займами, по данным рентам в виде процента оплачиваются рентные доходы. Земельной ренте свойственна другая природа [5].

Несомненно, земельный собственник может осуществлять хозяйствование лично или у него есть возможность передать свое право пользования землей в аренду предпринимателю. Согласно условиям арендного договора предприниматель на время обретает право монопольного хозяйствования на оговоренном участке, за что и платит арендную плату землевладельцу. Обращение доли прибыли арендатора в земельную ренту определено именно наличием монополии.

Предприниматель принимается за деятельность, когда намеревается получить вместе со средней прибылью и добавочный доход, который будет оплачен в качестве земельной ренты собственнику земли. Таким образом, земельная рента представляет собой форму экономической реализации собственности на землю. Она включает в себя абсолютную и дифференциальную, а также монопольную ренту.

Дифференциальная (разностная) рента появляется из-за монополии на землю как объект хозяйствования, потому что всякий предприниматель принимает в свое распоряжение определенный, ограниченный в натуре участок. Они могут существенно отличаться качественно и при одинаковых затратах обеспечивать получение различного объема продукции, а, таким образом, и прибыли.

С повышением спроса на сельскохозяйственный товар в хозяйственный оборот втягиваются худшие участки земли, с которых зарабатывают обычную прибыль, а на средних и лучших – более высокую. Дополнительная прибыль и оборачивается потом в дифференциальную ренту.

Существование частной собственности на землю определяет появление абсолютной ренты как доли прибавочной стоимости, причисляемой государству и прочим землевладельцам из-за монополии собственности на землю. Источником ее формирования выступает излишек над средней прибылью прибавочной стоимости, которая возникает в сельском хозяйстве из-за более слабого органического состава капитала, межотраслевой конкуренции, тяжести перелива капитала из промышленной отрасли в сельское хозяйство, уравнивания нормы прибыли капитала сельскохозяйственных товаропроизводителей с общей нормой прибыли. Оттого, а также из-за ограниченности лучших и средних по качеству и расположению земель как объекта хозяйствования, цены на товары сельскохозяйственных товаропроизводителей устанавливаются условиями производства на худших участках, другими словами данные цены превышают общую цену производства.

Обретаемую разницу между стоимостью и ценой производства (добавочная прибыль) необходимо передавать государству и прочим собственникам земли в качестве абсолютной ренты.

Абсолютная рента стягивается со всех земель, несмотря на их качество, расположение и производительность. Небольшие землевладельцы не могут получить абсолютную ренту по причине того, что получаемые ими издержки на производство сельскохозяйственных продуктов внушительно превышают складывающийся общественно приемлемый уровень издержек.

С помощью абсолютной ренты можно повысить размер платы за землю. Абсолютная рента выступает одной из оснований зарождения противоречий между землевладельцами и землепользователями, включая арендаторов и государство. В тоже время, не важно общественное признание либо непризнание бытия абсолютной ренты, т.к. ее величина и изъятие могут скрываться и находить свое отражение в общем объеме выплат за землю. Национализация земли устранит монополию частной собственности на землю и связанную с ней абсолютную ренту, однако не решает основоположных проблем, в частности речь идет о результативном и целесообразном землепользовании.

При экономическом регулировании земельных отношений данный аспект требуется принимать во внимание с определенной степенью полноты.

Следующим значимым аспектом экономического регулирования земельных отношений выступает дифференциальная рента, подразумевающая долю прибавочной стоимости, которая принадлежит землевладельцам из-за их монопольного права на такой объект хозяйствования как земля.

Экономическим основанием ее формирования выступает превышающая часть прибавочной стоимости над средней прибылью. Это образуется благодаря большей производительности труда рабочих сельского хозяйства и дополнительно вложенному капиталу на сравнительно лучших и средних по плодородию и расположению земельных участках. В обстоятельствах ограниченности вовлекаемых в общественное производство лучших и средних по плодородию и расположению земель применяются и худшие массивы земель. Это определяется повышением населения и его надобностей в сельскохозяйственных товарах, потребностью удовлетворения промышленной отрасли в сельскохозяйственном сырье.

Как объект хозяйствования монополия на землю определяет характеристику ценообразования на сельскохозяйственные товары в обстоятельствах ограниченности площадей по качеству высоких и средних земельных массивов при принятии на применение худших из них. Таким образом, землепользователю для обеспечения возможности хозяйствования необходимо обладать собственной ценой производства, формирующейся из индивидуальных издержек и средней прибыли (в противном случае становится безрезультативным процесс производства на худших участках и их применение останавливается). Следовательно, землепользователь-арендатор худших земель надеется на получение средней прибыли, в свою очередь на получение добавочной прибыли сверх средней рассчитывает землепользователь-арендатор, осуществляющий хозяйствование на лучших и средних земельных участках (в первую очередь, благодаря более производительному применению труда и капитала).

Выводы по данному исследованию. Отношения собственности подразумевают собой фундаментальный базис всей системы экономических отношений, в общем, в свою очередь земельная собственность и механизмы ее правовой, а также экономической реализации выступают базисом именно аграрных отношений.

Список использованных источников

1. Филонич В.В. Экономический механизм регулирования земельных отношений в переходной экономике России: дис. ... кандидата экон. наук: 08.00.01 / Филонич Валентин Васильевич; Ростовская государственная экономическая академия. – Ростов-на-Дону, 2000. – 185 с.
2. Бухтояров Н.И. Организационно-экономический механизм регулирования земельных отношений в аграрной сфере: монография / Н.И. Бухтояров. – Воронеж: Воронежский ГАУ, 2017. – 134 с.
3. Бухтояров Н.И. К вопросу о сущности механизма регулирования земельных отношений / Н.И. Бухтояров. – Инновации в АПК: проблемы и перспективы. – 2016. – №4(12). – С.30-39.
4. Воронкова О.Ю. Экономический механизм государственного регулирования земельных отношений в АПК: дис. ... кандидата экон. наук: 08.00.05 / Воронкова Ольга Юрьевна; Алтайский государственный аграрный университет. – Барнаул, 2002. – 171 с.
5. Даузова А.М. Теоретические и методические основы формирования экономического механизма рационального использования и охраны сельскохозяйственных земель / А.М. Даузова. – Вестник КРСУ. – 2016. – Том 16. – № 2. – С.15-18.