

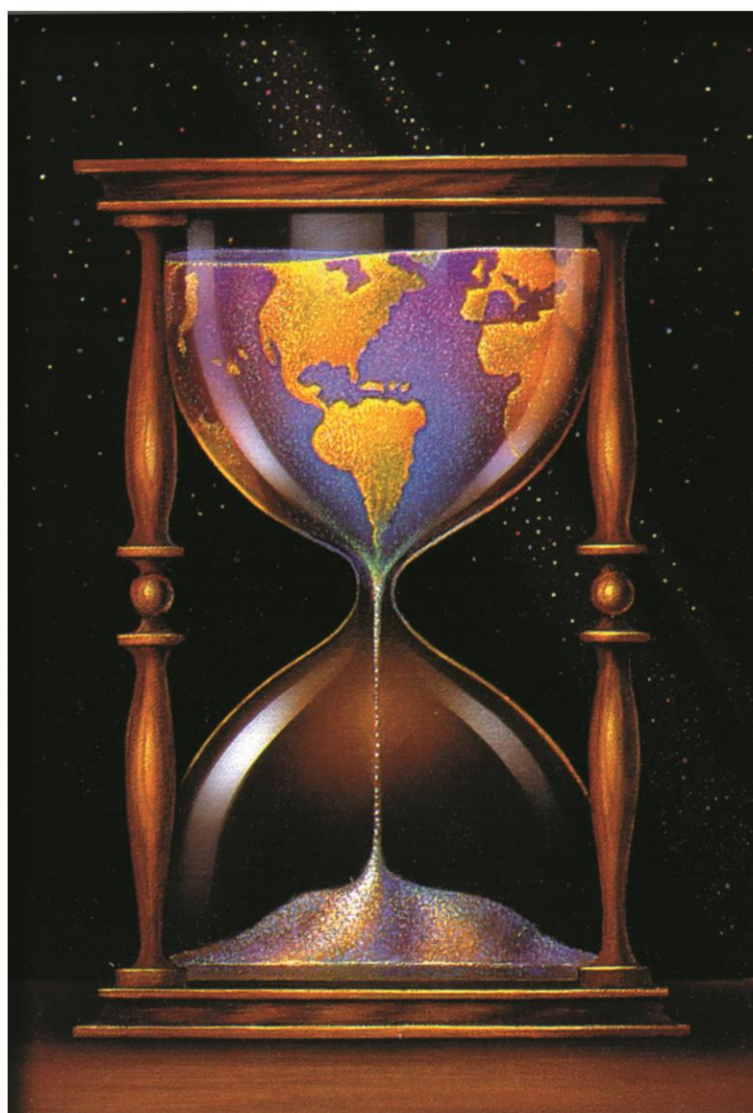
МЕНЕДЖЕР

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

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

4(82)'2017

ISSN 2308-104X



«Менеджер», научный журнал 4(82)'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
Белосусов 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
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 26.12.2017 г.

Рекомендовано к опубликованию решением

Учёного Совета ДонАУиГС, протокол № 5 от 26.12.2017 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. 29,3.

Периодичность изданий – 4 раза в год.

СО Д Е Р Ж А Н И Е

РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ

Дорофийенко В.В. Экономическая природа регионального развития и его значение в современной экономике.....	6
Гордеева Н.В. Инновационное развитие угледобывающих предприятий Донецкого региона.....	11
Захаров С.В. Методические подходы к повышению эффективности финансового обеспечения комплексных проектов развития территории	16
Лукьянченко Н.Д., Лукьянова К.К. Структурное несоответствие между спросом и предложением на рынке труда	20
Овчаренко Л.А. Разработка стратегии ускоренного развития региона на примере эффективного использования рекреационного потенциала	29
Петенко И.В., Петенко А.В. Конкурентоспособность – экономический принцип антикризисной политики развития неустойчивых территорий	38
Петрушевский Ю.А., Сичкар И.А. Содержание и структура механизма антикризисного управления промышленными предприятиями региона	44
Припотень В.Ю., Алферова И.Е. Особенности управления социально-экономическим развитием старопромышленных регионов	50
Рытова Н.А. Особенности функционирования и структуры управления электроэнергетической системы Донецкой Народной Республики	56
Чернецкий В.Ю., Бухтиярова А.А. Формирование механизмов государственного регулирования фармацевтического рынка в регионе	62
Шевченко М.Н. Основные подходы к формированию конкурентных стратегий предприятий мясоперерабатывающей промышленности	68

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Подгорный В.В. Государственный суверенитет: от методологии к технологии реализации	73
Рудченко Т.И., Дегтярев Д.И., Чегодаев В.В. Современные механизмы эффективной регуляторной политики государства: практические и фундаментальные принципы	84
Химченко А.Н. Развитие корпоративных отношений как фактор устойчивого развития государства	91

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Верзилов А. Н. Интеллектуальные информационные системы в открытом образовании	95
Дмитриченко А.И., Дмитриченко Л.А. Государственно-частное партнёрство как институт развития национальной экономики	99
Чаусовский А.М., Гончарова И.В., Дедух Т.М. Институциональная экономика: сущность, содержание и функции для экономик развивающихся рынков	104

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Стешенко И.В. Практическая реализация модели риска денежной массы	109
--	-----

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ

Борисенко А.М. Мотивация как фактор повышения эффективности трудовой деятельности персонала	116
Брадуд Н.В., Литвак Е.Г. Стандарты документирования требований к программным продуктам и их основные проблемы	122
Иванова Т.Л., Михайлова Е.В. Взаимосвязь инновационных процессов и конкурентоспособности фирмы.....	127
Лоскутова В.В. Кластеры как форма функционирования локальных производственных систем	133
Малахай С.Н. Анализ и классификация систем управления	138
Петенко И.В., Белявцев М.И. Трансформация концепций конкурентного маркетинга	143
Припотень В.Ю., Мова Е.В. Теоретические аспекты организационной культуры как фактора эффективной деятельности предприятия	150

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДИКИ И ПРАКТИКИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Поторочин С.О. Основные направления развития военного образования и науки в Донецкой Народной Республике	156
---	-----

ИССЛЕДОВАНИЯ МОЛОДЫХ

Рянгис Р.А. Перспективы социально-экономического развития России до 2020 г.	161
---	-----

**МАТЕРИАЛЫ I МЕЖВУЗОВСКОГО НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОГО СЕМИНАРА
«МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД»**

Секция 1. ПАРАДИГМА МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аборчи А.В. Финансовое обеспечение структурных трансформаций и инновационного развития промышленности Донецкой Народной Республики	165
---	-----

Бачурин А.А. Гибкие критерии определения малого и среднего предпринимательства	167
Гриневская С.Н. Алгоритм формирования концепции самостоятельного развития территории	169
Иванова Т.Л. Парадигма устойчивого социально-экономического развития Донецкой Народной Республики	170
Кононенко О.В. Налоговый механизм обеспечения устойчивого развития экономики.....	173
Котов Е.В. Противодействие социальному неравенству как новая парадигма концепции устойчивого развития	175
Матюшин А.В. Фонды развития промышленности как институты постконфликтного восстановления экономики ДНР	176
Павлий А.С. Земельное налогообложение в ДНР: фактическое состояние, проблемы и пути их решения	178
Синицына К.И., Половян А.В. Механизм применения налога на прибыль корпораций	180
Смирнов С.Н. Кадровая поддержка малого бизнеса	182
Химченко А.Н. Развитие корпоративных отношений как фактор устойчивого развития государства	184
Шматько А.Е. Экономическое пространство с точки зрения математического описания	186
Шемякина Н.В., Пономаренко А.А. Институциональные проблемы финансирования инновационно-инвестиционных процессов.....	188

Секция 2. ИМПЕРАТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Андриенко И.А., Акименко О.В., Василенко Т.Е., Тарасевич Е.А. Императивы стратегического планирования устойчивого развития дорожно-транспортной отрасли Донецкой Народной Республики	190
Городничая Е.В., Иванова Т.Л. Методические подходы к оценке уровня устойчивого развития	193
Лошинская Е.Н. Стратегия развития инновационной деятельности малого предпринимательства	195
Погребняк Ю.В. Развитие механизмов межрегионального и трансграничного сотрудничества в условиях современных вызовов	196
Ярембаш А.И. Направления и принципы формирования проектов и программ регионального развития	198

Секция 3. ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ, ИНСТРУМЕНТОВ И МОДЕЛЕЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Баранник Ю.Г., Романинец Р.Н. Обоснование необходимости реализации методологии и моделей институционализма в хозяйственной практике Донецкой Народной Республики	202
Возиянов Д.Э. Институционализация взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса в сфере торговли со стейкхолдерами	203
Возиянова Н.Ю., Возиянов Д.Э. Анализ деятельности парламента по формированию условий развития экономики ДНР	205
Доронина И.Е. Институт среднего профессионального образования как инструмент обеспечения развития Донецкой Народной Республики	208
Кудинов Э.А. Транзакционные издержки торговых предприятий в современных условиях хозяйствования	210
Лоза Н.Н. Маркетинг территорий как фактор социально-экономического развития города Донецка	212
Лошинская Е.Н. Институциональная система регулирования инновационной деятельности малых предприятий	214
Моисеев А.М., Шестов С.Н. Специальные исследования в документировании событий общественного значения	216
Рубин С.В. Формирование правовой системы Донецкой Народной Республики в современных условиях	217
Светличная Т.В. Процесс капитализации мирового фондового рынка	219
Чаусовский А.М. Институциональная экономика: сущность, содержание и функции для экономик развивающихся рынков	221

Секция 4. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Жидченко В.Д., Рыбак О.Е. Механизм эффективного использования трудовых ресурсов на фирмах	223
Криковцева Н.А. Позиционирование мощных средств детского ассортимента с учетом экологических аспектов	224
Лукьяненко Е.Ю. Экономическое развитие как важнейший фактор обеспечения экономической безопасности Донецкой Народной Республики	227

Светличная Т.В., Федорченко В.В. Анализ демографических процессов в ДНР	228
Секция 5. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ: ДОМИНАНТЫ, ВЫЗОВЫ И РИСКИ	
Борисенко А.М. Стимулирование инновационной активности предприятий как доминанта устойчивого социально-экономического развития Донецкой Народной Республики	230
Криковцев А.А. Социальная ответственность предприятия в системе интегрированных бизнес-взаимодействий	232
Овчаренко Л.А. Выбор модели социально-экономического развития ДНР на основе тенденций развития мировой экономики	234
Саркисян Л.Г., Казымова Е.В. Особенности сбытовой деятельности производственного предприятия в условиях конкурентной экономики	236
Секция 6. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	
Иванова Т.А., Глущенко В.Ю. Социокультурный аспект как органическая составляющая устойчивого развития экономики	238
Лазаренко Н.В. Социально-экономические технологии развития системы управления трудовым потенциалом промышленных предприятий Донецкой Народной Республики	241
Мешкова В.С. Сущность социальной ответственности как основополагающей стратегии корпоративного управления в компании	242
Секция 7. СОЦИАЛЬНЫЙ ДИАЛОГ И СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	
Бегункова Т.Н. Основные принципы формирования регионального менеджмента в условиях современных вызовов	244
Дмитриченко Л.И. Государственно-частное партнёрство как институт развития национальной экономики	246
Межедова Т.Н. Социальное партнёрство: проблемы становления	248
Омельянович Л.А. Взаимодействие образовательных организаций в системе социального партнёрства	250
C O N T E N T S	
REGIONAL GOVERNMENT AND LOCAL SELF-GOVERNMENT	
Dorofiyenko V.V. Economic nature of regional development and its importance in the modern economy	6
Gordeeva N.V. Innovative development of coal extracting regions of Donetsk region	11
Zakharov S.V. Methodical approaches to increasing efficiency financial support for integrated development projects	16
Lukianchenko N.D., Lukianova K.K. Structural disparity between demand and supply on the labour market	20
Ovcharenko L.A. Working out the strategy of the accelerated development of the region with effective use of recreation potential as an example	29
Petenko I.V., Petenko A. V. Competitiveness as the economic principle of anti-crisis policy of developing unstable areas	38
Petrushevskiy Yu.L., Sichkar I.A. Contents and structure of mechanism of anti-crisis management of industrial enterprises in the region	44
Pripoten V. Yu., Alferova I. Ye. Peculiar features of social and economic management of old industrial regions development	50
Rytova N.A. Peculiar features of functioning and structure of electric power system of Donetsk People's Republic	56
Chernetskiy V. Yu., Bukhtiiarova A.A. Formation of mechanisms for state regulation of the pharmaceutical market in the region	62
Shevchenko M.N. Basic approaches to creating competitive strategies of enterprises of the meat-processing industry	68
MECHANISMS OF GOVERNMENT MANAGEMENT	
Podgornyi V.V. State sovereignty: from methodology to technologies of implementation	73
Rudchenko T.I., Degtiarev D.I., Chegodaev B.V. Contemporary mechanisms of effective regulatory policy of the state: practical and fundamental principles	84
Khimchenko A.N. Development of corporate relations as factor for sustainable progress of the state	91
SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF PUBLIC ADMINISTRATION	
Verzilov A.N. Intellectual information systems in the open education	95

Dmitrichenko L.I., Dmitrichenko L.A. Public and private partnership as the institute of developing national economy.....	99
Chausovskiy A.M. , Goncharova I.V., Dedukh T.M. Institutional economy: essence of developing markets	104
PROBLEMS OF FINANCIAL, CREDIT AND BANKING SYSTEM	
Steshenko I.V. Practical implementation of the risk model for money resources	109
BUSINESS, MANAGEMENT, MARKETING	
Borisenko A. M. Motivation as the factor for increasing the effectiveness of the staff labour activities	116
Bradul N.V., Litvak Ye.G. Standards of documentation referred to requirements for programme products and their major problems	122
Ivanova T.L., Mikhailova Ye.V. Inter relation of innovative processes and competitiveness of a firm	127
Loskutova V.V. Clusters as a form of functioning of local production systems	133
Malakhai S.N. Analysis and classification of controlling systems	138
Petenko I.V., Beliavtsev M.I. Transformation of concepts of competitive marketing.....	143
Pripoten V.Yu., Mova Ye.V. Theoretical aspects of organizational culture as factor of effective enterprise performance	150
PROBLEMS OF METHODS AND PRACICE OF SPECIALISTS' TRAINING	
Potorochin S.O. Principal directions of developing military education and science in Donetsk People's Republic	156
RESEARCH WORKS OF YOUNG SCIENTISTS	
Ringis R.A. Prospects for the socio-economic development of Russia until 2020	161
MATERIALS OF 1ST SCIENTIFIC AND PRACTICAL SEMINAR OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS «MECHANISM OF SUSTAINABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC: INTERDISCIPLINARY APPROACH»	
WORKSHOP 1. PARADIGM OF MECHENISM OF SUSTAINABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC	
Aborchi A.V. Financial provision of structural transformation and innovative development of industries in Donetsk People's Republic	165
Bachurin A.A. Flexible criteria of determining small and middle business	167
Grinevskaya S.N. Algorithm of forming the concept of self-dependent development of a territory	169
Ivanova . L.T. Paradigm of sustainable social and economic development of Donetsk People's Republic	170
Kononenko O.V. Fiscal mechanism of ensuring sustainable development of national economy	173
Kotov Ye. V. Counteraction to social inequality as the innovative paradigm of concept of sustainable development.....	175
Matiushin A.V. Funds of industrial development as institutes of the post-conflict restoration of the DPR's economy	176
Pavliy A.S. Land taxation in DPR: actual conditions, problems and ways of their solution	178
Sinitsina K.I., Polovian A.V. Mechanisms of applying the corporate tax	180
Smirnov S.N. Support of small business on the part of human resources.....	182
Klimchenko A.N. Development of corporate relations as the factor of sustainable development of the state	184
Shmatko A.Ye. Economic space from the stand point of mathematical description	186
Shemiakina N.V., Ponomarenko A.A. Institutional problems of financing innovative and investment processes.....	188
WORKSHOP 2. IMPERATIVES OF STRATEGIC PLANNING OF SUSTAINABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC	
Andrienko I.A., Akimenko O.V., Vasilenko T. Ye., Tarasevich Ye. A. Imperatives of strategic planning of sustainable development of the transport branch of industry in Donetsk People's Republic	190
Gorodnichaia Y.V., Ivanova T.L. Methodical approaches to evaluating levels of sustainable Development	193
Loshinskaia Ye.N. Strategy of development innovative activities of small entrepreneurship	195
Pogrebniak Yu.V. Development of mechanisms of interregional and trans-border co-operation under conditions of contemporary challenges	196
Yarembash A.I. Vectors and principles of creating projects and programmes of regional development ..	198
WORKSHOP 3. PREREQUISITES FOR APPLYING METODOLOGY, INSTRUMENTS AND MODELS OF INSTITUTIONALISM IN ECONOMIC SCIENCE AND ECONOMIC PRACTICE IN DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC	
Barannik Yu.G., Romaninets R.N. Substantiation of indispensable implementation of methodology	

and models of institutionalism in the economic practice of Donetsk People's Republic	202
Voziianov D.E. Institutionalisation of Interacting small and middle business in the sphere of trade with stakeholders	203
Voziianova N. Yu., Voziianov D.E. Analysis of the parliament's work related to formation of conditions for developing the DPR's economy	205
Doronina I.Ye. Institute of secondary vocational education as the instrument of guaranteeing the DPR's development	208
Kudinov E.A. Transactional charges of trading organizations under actual economic conditions	210
Loza N.N. Marketing of territories as factor of social and economic development of the Donetsk city	212
Loshinskaia Ye.N Institutional system of regulating innovative activities of small businesses	214
Moiseev A.M., Shestov S.N. Special research in the field of documenting events having great public significance	216
Rubin S.V. Formation of the legal system of Donetsk People's Republic under actual conditions	217
Svetlichnaia T.V. Process of capitalization of the global stock market	219
Chausovskiy A.M. Institutional economy: essence, contents and functions for economies of developing markets	221
WORKSHOP 4. ECOLOGICAL AND ECONOMIC PRIORITIES AND RESTRICTIONS IN THE PROCESS OF IMPLEMENTING MECHANISMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF DPR'S ECONOMY	
Zhidchenko V.D., Rybak O.Ye. Mechanism of effective use of labour resources in firms	223
Krikovtseva N. A. Positioning of infant detergents in view of ecological aspects	224
Lukianenko Ye.Yu. Economic development as the most significant factor of guaranteeing economic security of Donetsk People's Republic	227
Svetlichnaia T.V., Fedorchenko V.V. Analysis of demographic processes in DPR	228
WORKSHOP 5. INNOVATIVE APPROACH TO WORKING OUT MECHANISMS OF SUSTAINABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC: DOMINANTS, CHALLENGES AND RISKS	
Borisenko A.M. Stimulating innovation activities of enterprises as the dominant of sustainable social and economic development of Donetsk People's Republic	230
Krikovtsev A.A. Social responsibility of an enterprise in the system of integrated business interrelations and in teractions	232
Ovcharenko L.A. Choosing a model of social and economic progress of DPR on the basis of current tendencies of developing the global economy	234
Sarkisian L.G., Kazymova Ye.V. Peculiar features of market activities of an industrial enterprise under conditions of competitive economy	236
WORKSHOP 6. SOCIOCULTURAL ASPECTS OF FUNCTIONING MECHANISMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC	
Ivanova T.L., Glushchenko V. Yu. Sociocultural aspect as the organic component of the economic sustainable development	238
Lazarenko N.V. Social and economic technologies of developing the system of management of labour potential at industrial enterprises of Donetsk People's Republic	241
Meshkova V.S. Essence of social responsibility as the basic strategy of corporate management in a company	242
WORKSHOP 7. SOCIAL DIALOGUE AND PARTNERSHIP AS THE FORM OF INSTITUTIONAL SECURING THE DPR'S SUSTAINABLE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT	
Begunkova T.N. Fundamental principles of forming regional management under conditions of current challenges	244
Dmitrichenko L.I. Public and private partnership as the institute of developing national economy	246
Mekhedova T.N. Social partnership: problems of formation	248
Omelianovich L.A. Interaction of educational institutions in the system of social partnership	250

УДК 332.1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ДОРОФИЕНКО В.В.,**д-р экон. наук, профессор, проректор по научной работе, заведующий кафедрой менеджмента непроеизводственной сферы ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»**

В статье рассмотрена экономическая природа регионального развития на основе систематизации главных концепций и подходов развития регионов.

Ключевые слова: регион; региональное развитие; региональная экономика; пространственные факторы; инновации; конкурентоспособность; материальные и нематериальные подходы.

The article considers the economic nature of regional development on the basis of systematization of the main concepts and approaches of regional development.

Key words: region; regional development; regional economy; spatial factors; innovation; competitiveness; material and non-material approaches.

Постановка проблемы. Концепции регионального развития, ориентированные на знания и инновации, доминируют не только в научной, но также и в практической сфере в возрастающем числе стран.

Анализ последних исследований. Экономической природой регионального развития занимались такие ученые, как А. Смит, Д. Риккардо, А. Маршалл, Л. Холу, Б. Йонсон, Р. Каплински, М. Портер, Т. Мори, А. Претак, А. Хришман, Н. Калдор, Е. Домар и др.

Актуальность заключается в том, что сегодня регионы должны рассматриваться как территории инноваций и духа предпринимательства в более широком контексте пространственной сети.

Цель статьи: проанализировать главные концепции и подходы развития регионов с целью обоснования их экономической природы, а также использования преимуществ, которые позволяют выявлять степень влияния производственных и пространственных факторов на темпы развития экономики регионов.

Основное содержание статьи. Исследование социальных и экономических аспектов регионального развития проводилось еще в начале XIX века. Основной методической проблемой такого исследования считают отсутствие общепризнанной трактовки понятия «региональное развитие» с точки зрения экономической теории. Сложность его понимания в этом смысле связана с объективной вариантностью экономических функций региона. Поэтому региональная экономика рассматривает регион как самостоятельный субъект экономического развития, который вносит в хозяйственные процессы системную связь и экологическую системность.

В исследовании регионального развития своего государства заинтересованы Соединенные Штаты Америки, Китай, Франция, Канада, Великобритания и Германия. Особенно активировались «региональные идеи» в Европе. В 1996 году более 300 европейских регионов с разным территориальным, политико-административным устоем, представляющих интересы более 400 млн своих граждан, утвердили Декларацию о регионализме в Европе. Влечение к дальнейшей регионализации в институциональных границах своих стран - главный аргумент принятия Декларации. Инициатором ее принятия была Ассамблея регионов Европы, стремящаяся к признанию самоидентификации территориальных сообществ не только в Европейском Союзе, но и за его границами.

Со временем в международной практике изменялись точки зрения на региональный процесс. Согласно соображению Э. Куклински, развитие регионов и их проблемы длительный период анализировались с позиции материального подхода. Возведение новых физических объектов – дорог и фабрик – признавалось основным вкладом в формирование данного региона. Сейчас более важным является нематериальный подход.

Теория регионального развития, направленная на инновации и знания, является главенствующей в научной, а также в практической сфере во многих странах. Э. Куклински анализирует регионы как составляющие пространственной экономической системы, где

преобладают силы конкуренции. «Регионы, которые благодаря своей более высокой конкурентоспособности могут привлечь значительную долю отечественного и зарубежного рынка. Таким образом, регионы можно в принципе рассматривать как острова инноваций и духа предпринимательства в более широком контексте пространственной сети» [1, с. 44].

В большинстве экономических теорий ученые исследовали процессы экономического развития на макроэкономическом уровне и пришли к выводу, что успешность деятельности организаций зависит от их способности оперативно реагировать на новые запросы рынка, разрабатывая и осваивая выпуск конкурентоспособной продукции. В современных условиях это возможно только благодаря потенциалу знаний. Поэтому не случайно цивилизация сосредоточилась на накоплении знаний, и именно этот ресурс становится основой развития. На волне развития информационных технологий, обеспечивающих высокую скорость распространения новых знаний, возникли теории экономического развития, которые исследовали возможности ускорения темпов экономического роста благодаря активному использованию субъектами предпринимательства новых знаний.

Подходы к пониманию социально-экономической сути регионального развития и региона имеют общие точки соприкосновения: территория и экономическая система в ее границах. Это означает, что, поскольку регион можно рассматривать как территориальную систему, в которой происходит производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг, региональное развитие характеризуется углублением внутренних и внешних связей системы с внутренним механизмом воспроизведения. Воспроизводственный процесс экономики региона включает производство и реализацию созданного общественного продукта, обмен и потребление материальных, финансовых и других ресурсов, взаимодействие с природной средой и населением в пределах конкретного региона.

Таким образом, территории делят на регионы, исходя из определенных целей и задач, основной из которых является управление региональным развитием. Экономическое развитие любой территории обусловлено тесным взаимодействием между природными, социальными и экономическими элементами общественно-хозяйственной системы. Такое взаимодействие прослеживается не только внутри каждого из элементов. Какой-либо производственный цикл берет начало из природных систем.

Экономическое развитие региона определяют как длительный процесс, обеспечивающий рост продукта (дохода) на каждого жителя страны. Соответственно, этот процесс касается различных аспектов экономической жизни, поэтому охватывает все экономические проблемы страны. Основные экономические проблемы стран (особенно с переходной экономикой) связаны с ростом экономики и структурными преобразованиями, без чего процесс формирования становится невозможным, а также номинальной или реальной стабильностью их состояния, местом страны в мировом хозяйстве, разделением дохода, богатства и власти.

Государства, которые находятся на фазе трансформации национальной экономики, для экономического развития используют разные факторы: размер территории, общественные отношения, обеспечение природными и трудовыми ресурсами, степень взаимодействия с мировым хозяйством, уровень урбанизации культурной однородности. Поэтому построить общие теории развития, которые успешно можно использовать с целью рассмотрения своеобразных ситуаций, практически невозможно. Существующие концепции развития используют как аналитические подходы, пригодные для исследования отдельных случаев.

Модели и концепции экономического развития были разработаны в западной экономической и экономико-географической науке. Все без исключения они основывались на главных утверждениях неокейнсианских, классических, институциональных моделей и теорий экономического развития, межотраслевой модели, а также пространственных концепций, включающих теории расположения производства, диффузии новаций, пространственной организации хозяйственной деятельности, центральных мест, модели «новой экономической географии», теории новых форм территориальной организации производства. В систематизированном и детальном виде эти концепции представлены в таблице 1.

Таблица 1

Главные концепции и подходы развития регионов

Теория	Основные представители	Содержание теории
Классическая	А. Смит, Д. Риккардо, Т. Мальтус, Дж.-С. Миль	Процесс развития определяется как кумулятивный результат влияния таких факторов: углубленная специализация; рост сбережений из-за притока прибыли

Продолжение табл.1

Неоклассическая	М. Кассель, А. Маршалл, Дж. Борте, Р. Солоу, Т. Свана, Мэнкью- Ромер-Уэйла, Барро, Сала- Мартин, Х. Зиберт, Р. Холу, Ч. Джонса	Основное давление делается на факторы, которые увеличивают промышленные возможности экономики регионов: количество и качество природных ресурсов, общая численность и квалификация трудовых ресурсов, запасы капитала и уровень технологий
Неокейнсианство	Р. Харрод, Е. Домар	Концепция мультипликатора или акселератора внешней торговли с последующими созданиями фундаментального уровня роста и природного роста
Посткейнсианство	Н. Калдор, Дж. Робинсон, Л. Пазинетти	Модель равновесия при помощи добавления факторов распределения национального дохода между прибылью, несовершенной конкуренцией, инфляцией и т.д.
Теория кумулятивного развития	М. Мюрдаль, А. Хришман, Ф. Перру, Х. Ричардсон, Дж. Фридман, Т. Хегерstrand, Ж.- Р. Будвиль, П. Потье, Х.Р. Ласуэн, Х. Гирш	Возникновение центров развития и каналов его распространения в пространственной экономике, создание центральных мест и агломераций, развитие удаленных территорий, диффузия новаций, постоянная эффективность от масштаба, неравномерного развития в условиях свободной конкуренции

Представители классического анализа А. Смит, Т. Мальтус, Д. Рикардо, Дж.-С. Миль пытались определить, какой процесс является фундаментом длительного роста общего продукта и совокупного дохода страны. А. Смит считал, что справедливая правовая система, которая позволяет любой личности легко и без ограничений реализовывать свою выгоду без предоставления особых привилегий или ограничений – лучшее средство содействия экономическому развитию [2, 3]. Углубление разделения труда возможно благодаря накоплению капитала. Сбережения – необходимая предпосылка экономического развития. Другой фактор, лимитирующий разделение труда – «размер рынка». Внутренняя межрегиональная и интернациональная торговая деятельность также может способствовать экономическому развитию, обеспечивая соответствующий спрос. Процесс развития определяется как кумулятивный результат влияния факторов: прирост сбережений в результате притока доходов; углубленная специализация; финансовое сбережение компании из-за взаимосвязи с иными фирмами; способность и заинтересованность фирмы вводить «усовершенствования в искусство труда» (т. е. новации) вследствие квалификации. Порой рост тормозится и приближается статическое состояние.

Накопление капитала стало важным элементом многих других территорий экономического развития. Т. Мальтус считал, что безработица обусловлена небольшим эффективным спросом, будет способствовать преобладанию производственных возможностей масштабов эффективного спроса. Смысл концепции Д. Рикардо - кумуляция капитала за счет чистого дохода (то есть остаток сверх стоимости товара, необходимого для сохранения жизнеспособности трудовых ресурсов (кадров)). Рикардо выработал также теорию сравнительных преимуществ, уточняющую теоретические выводы Смита о выгоде от международной торговли. Дж.-С. Миль считал, что в начале развития определенной отрасли следует защищать ее от иностранных конкурентов.

Значимость пространственных условий как источников увеличения производства либо условий его компании отмечена классиками экономической теории А. Смитом и Д. Рикардо, особенно основателем неоклассического направления А. Маршаллом. Данные факторы у А. Смита наиболее наглядно отображены в концепции абсолютных преимуществ интернациональной торговли, в статье разумного использования преимущества своего места расположения, а у Рикардо – в концепции сравнительных преимуществ интернациональной торговли, в разъяснении природы дифференциальной ренты. Позднее А. Маршалл обозначил 4-й фактор производства – организации, и основательно изучил его территориальные аспекты [4, с. 206]. Отталкиваясь от этого, можно установить, что увеличение национальной экономики анализируется как итог успешного распределения условий производства, следовательно, доходов между регионами с

поддержкой приборов стихийного рынка [2, 3]. К минусам данной модификации регионального увеличения относят неосуществимость оценки уровня, быстроты сближения (конвергенции) регионов в рамках одного государства.

Представители неоклассического направления экономической теории (Г. Кассель, Дж.-С. Кларк, Ф. Эдجوорт, А. Маршалл и др.) сосредоточились на проблемах краткосрочного периода, касающихся распределения дохода, теории стоимости и общего равновесия, принимая народонаселение и технический прогресс за автономные факторы. Они исходили из того, что норма сбережений обуславливается процентной ставкой и уровнем дохода. Процентная норма ставки регулирует поток капиталовложений, а рост населения и технический прогресс обуславливают расширение инвестиционного спроса. Экономическое развитие ограничивает норма накопления.

Й. Шумпетер утверждал, что резкий рост национального продукта совершается в форме негармоничных прыжков и ускорений в результате освоения новейших инвестиционных проектов. Этот процесс предусматривает последовательную смену периодов активности и депрессии. Он считал, что двигателем процессов развития является предприниматель, применяющий новаторский подход.

Концепции и модели регионального экономического формирования неоклассического направления базируются на факторах, характеризующих промышленные возможности территории с добавлением пространственных условий. Вместе с тем регионы разбираются как производственная единица, между которыми возможна взаимосвязь и равновесие. Непостоянное формирование регионов в этих моделях поясняется скоротечными отклонениями от равновесия или результатом несовершенной корректировки в ответ на внешние факторы воздействия. Отталкиваясь от этого, в долгосрочном времени размежевание уровня развития регионов должно исчезать и будет осуществляться сплочение региональных уровней экономического развития.

Самыми выдающимися представителями неоклассического направления регионального развития являются Дж. Борте, Р. Солоу, Х. Зиберт, Г. Менкью, Т. Сван, Д. Ромер, А. Уэйл, Р. Барро, Х. Сала Мартин, Ч. Джонс и Р. Холла [5]. В основу выдвинутых концепций положены правила производственной функции по убывающей и постоянной отдаче масштаба, конвергенции регионов, межрегиональной торговой деятельности и межрегиональной мобильности условий производства, передвижений и расстояний, сбалансированного или равновесного развития и условия свободной конкуренции. Основываясь на таких правилах, представители ввели традиционные производственные факторные и транспортные расходы, а также политические социальные, географические факторы в состав факторов регионального развития. Они полагали, что впоследствии будет происходить сглаживание отличий темпов развития регионов посредством достижения капиталовооруженности сбалансированного состояния и мобильности условий производства.

Изучения расхождений в региональных темпах формирования делались на основе факторов производства, использованных для пояснения темпов развития на общенациональном уровне. Дж. Борте принял метод измерения регионального развития. Данный подход был главенствующим до середины 60-х гг. XX в. и продолжал использоваться в дальнейшем [6, с. 21]. Основное давление осуществляется на факторы, которые увеличивают производственный потенциал экономики регионов, к которым отнесены качество и количество природных ресурсов, общая квалификация и численность трудовых ресурсов, запасы капиталов и уровень технологий. Исходя из этого, рост экономики в регионах обуславливается достатком факторов производства, а ее уровень завоевывается при помощи межрегионального движения факторов. Это движение факторов товаров и производства между регионами сглаживает их стоимость, приводит к сбалансированному состоянию пространственной экономики, значит, к экономическому росту территории. При этом предусматривается быстрый рост слаборазвитых регионов и снижение темпа роста высокоразвитых, в длительной возможности совершается сплочение уровней развития регионов внутри страны.

К подобным территориям режима функционирования региональной системы относят модели конвергенции Р. Солоу, Т. Свана; Мэнкью-Ромер-Уэйла; Барро, Сала-Мартин. В фундамент обозначенных выше теорий конвергенции положена неоклассическая модель развития Р. Солоу и Т. Свана. В ней темпы экономического развития позитивно согласованы с разрывом душевого валового регионального продукта региона и душевого валового регионального продукта, оказавшегося на стойкой траектории развития, характеризующейся постоянными темпами развития. Преимущество данных моделей состоит в обширных вариантах решения проблем конвергенции, так как низкое развитие ресурсного капитала может быть возмещено человеческим капиталом, а также временем, необходимым для преодоления того расстояния, которое отделяет экономику конкретного региона от ее устойчивого состояния. Подобные оценки санкционируют государственным, территориальным органам

власти и субъектам хозяйствования принимать решения для обеспечения стойкого развития регионов. Теория Дж. Бортса, в отличие от модели конвергенции, не предполагает деление факторов капитала на физические (материальные) и человеческие (с исключением модели Р. Солоу и Т. Свана), что позволяет определить уровень взаимозаменяемости капитала и труда, скорость и сближение темпов развития экономики регионов. К тому же региональный экономический рост у них определяется степенью их нарождения, а не движением.

Недоучет региональных или пространственных факторов - недостаток таких неоклассических концепций. Многие представители неоклассической школы посредством создания собственных концепций регионального развития, с учетом факторов производства и воздействием факторов пространства на темпы развития региональной экономики, направляли свои силы на ликвидацию дефектов. Наиболее распространенную теорию регионального развития разработал Х. Зиберт. Здесь применяется производственная функция, в которой размер вероятного производства в регионе ставится в зависимость от затрат: труд, капитал, земля и уровень технических знаний. К тому же в модели Х. Зиберта допускается возможность взаимозаменяемости отдельных факторов производства, то есть их вклад в совокупный рост может отличаться по регионам. Кроме изучения факторов в обстановке отдельного района он рассматривает экзогенные факторы экономического развития территории, имеющие экономические отношения с другими регионами и с зарубежными странами [6, с. 23].

Модель Р. Холу, Ч. Джонса относят к современному классу концепции регионального развития. Человеческий, физический капитал, труд и социальные, институциональные, политические факторы и географическое положение страны - традиционные производственные факторы развития, входящие в упомянутую выше модель. Наряду с этим представители концепции акцентируют внимание на высокую эффективность использования рабочей силы.

Как правило, в неоклассических моделях регионального развития заложено сокращение межрегиональных различий экономического развития, оно производится механизмом стихийного рынка, в соответствии с которым факторы производства переходят в те регионы, которые платят больше.

Выводы по данному исследованию. У неоклассических моделей регионального развития существуют огромные недостатки: очень жесткие основания, которые используются для разъяснения регионального развития, излишнее внимание к обрабатываемому сегменту; игнорирование социальных и политических факторов; невнимание к новшествам и каналам их распространения в экономике; разрешение однородности экономического пространства и времени; использование в собственных моделях условий свободной или искусственной конкуренции; добавление большего значения внешнему фактору, действия которого недостаточно изучены.

Не обращая внимание на упомянутые выше недостатки, неоклассические модели имеют ряд преимуществ, позволяющих измерять региональные эффекты, предопределять направленности движения факторов производства, товаров и услуг, уровень накопления капитала по регионам; обнаруживать степень воздействия производственных и пространственных факторов на темпы развития экономики регионов; прогнозировать сходимую (конвергенцию) при помощи положительной зависимости между темпом развития экономики и различием между текущим и сбалансированным уровнем дохода в экономике; использовать их на практике и устраивать проверки.

Список использованных источников

1. Куклински Э. Региональное развитие – начало повторного этапа / Э. Куклински // Региональное развитие и сотрудничество. – 1997. – №10. – С. 40-51.
2. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Госиздат, 1955. – 360 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Изд-во соц.-экон. лит., 1962. – 684 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
5. Barro R., Sala-i-Martin X. Economic Growth. – 2nd ed. - The MIT Press, 2004.
6. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования / О.В. Кузнецова. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 309 с.

УДК 658.589:622.012.2

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА

ГОРДЕЕВА Н.В.,
ассистент кафедры финансов
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Угольная промышленность Донбасса представляет собой мощный производственно-экономический механизм, который является базовым потенциалом развития экономики Республики в целом. Решение проблемы обеспечения инновационного развития отечественных промышленных предприятий приобретает большое значение в повышении эффективности функционирования отечественной экономики. Автор статьи сосредоточился на анализе выполненных исследований и разработок по данному направлению, выявлении проблем, которые заключаются в общей характеристике научной составляющей инновационного развития, его современного состояния и влияния на производительность труда на отечественных угледобывающих предприятиях. Повышение инновационного потенциала позволит улучшить тяжелые условия труда в угольной промышленности Донбасса и обеспечить энергетическую независимость страны.

Ключевые слова: инновационная стратегия, угледобывающие предприятия, угольная промышленность, научно-техническое развитие, технологическое переоснащение, ресурсы, механизмы, топливно-энергетический комплекс, эффективность, развитие.

Coal industry of Donbas is a powerful production and the economic engine that is the base potential of development of economy of the Republic as a whole. The solution to the problem of ensuring innovative development of domestic industrial enterprises becomes important in improving the functioning of the domestic economy. The author has focused on the analysis of the performed research and development on this direction, identify problems, which are the General characteristics of the scientific component of innovation development, its current status and impact on labor productivity in domestic coal mines. Enhancing innovation capacity will improve the difficult working conditions in the coal industry of Donbas and to ensure the energy independence of the country.

Keywords: innovation strategy, the coal companies, coal industry, scientific and technological development, technological re-equipment, resources, machinery, fuel and energy complex, efficiency, development.

Постановка проблемы. Проблема обеспечения инновационного развития отечественных промышленных предприятий приобретает большое значение в повышении эффективности управления отечественной экономикой, а также для активизации экономического процесса. Именно эффективность функционирования промышленных предприятий имеет большое значение в формировании рыночной экономики. В то же время нестабильное состояние большинства промышленных предприятий, с учетом факта ограничения ресурсов, позволяет говорить о сложности достижения инновационного развития как основы развития общества без внедрения инновационных процессов. Преимущества инновационного фактора обеспечения стабильного функционирования и конкурентоспособности угледобывающих предприятий сегодня очевидны. Для большинства угледобывающих предприятий инновации стали главным фактором развития. Таким образом, данная статья является актуальной в современных условиях, это связано с улучшением всего производственно-хозяйственного потенциала промышленных предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальность и многоаспектность проблем угольной промышленности обусловила интерес к ней как российских, так и зарубежных ученых. Среди них можно выделить: Кабанова А.И., Рассуждай Л.М., Игнатенко Е.Я., Комиссарова М.А. и других ученых, их научные труды, которые посвящены развитию угольной промышленности. Эти труды дают возможность подвергнуть рассмотрению инновационную политику развития угледобывающих предприятий, учесть различные факторы, влияющие на их деятельность. Полученные результаты анализа дают возможность сделать соответствующие выводы по проведенному исследованию и разработать направления дальнейших разработок в данном направлении – определение ценности инновационного потенциала угледобывающих предприятий, так как перечисленные ранее ученые в своих трудах не раскрыли данный вопрос.

Актуальность. Угольная промышленность – сырьевая отрасль народного хозяйства, продукция которой не может классифицироваться как инновационная. Однако эта отрасль может применять наукоемкую, инновационную продукцию других смежных отраслей, одной из которых является канатные заводы, которая в свою очередь вместе с другими отраслями топливно-энергетического комплекса развиваются на базе угольной промышленности. Стабильность развития

угольной отрасли имеет непосредственное влияние на функционирование электроэнергетики, металлургии и других видов экономической деятельности отечественного региона, предоставляющих услуги населению и обеспечивают топливом и энергией коммунально-бытовой сектор экономики.

Инновационная политика развития угольной промышленности должна учитывать данный аспект и выполнять запланированные объемы добычи угля при уменьшении использования государственного бюджета за счет экономического эффекта от использования в области новейших научных достижений на всех основных технологических процессах добычи угля из угледобывающих предприятий, обеспечивая его конкурентоспособность как на внутреннем, так и в дальнейшем на мировом рынках. Именно потому, что инновации имеют для государства большое значение, они определяют потенциал ее развития на долгосрочную перспективу, вследствие чего становятся стратегическим фактором экономического развития не только предприятий определенной отрасли, но и страны в целом.

Стратегическое развитие угольной отрасли отечественного сектора экономики на среднесрочную и долгосрочную перспективу, с учетом особенностей и высокой инерционности отдельных предприятий, определяет актуальность и важность исследования инновационного развития отечественных угледобывающих предприятий на основе разработки его целостной научной концепции и создание организационных условий для осуществления инновационной деятельности угледобывающих предприятий Донбасса и обеспечения их экономической эффективности за счет социально-экономического развития угольной отрасли, прежде всего на основе использования научно-технических достижений и эффективной их передачи и применения в промышленном секторе экономики.

Вопросы научно-технических разработок в угольной промышленности исследуются учеными институтов и научных учреждений угольной промышленности. С настоятельной необходимостью и актуальностью требуют научных разработок и инновационных внедрений, так как угольная промышленность – это «сердце» Донбасса.

Цель статьи заключается в общей характеристике научной составляющей инновационного развития, ее современного состояния и влияния на производительность труда на отечественных угледобывающих предприятиях, анализе объема выполненных исследований и разработок и рассмотрении негативных условий труда, преодоление которых даст возможность повысить инновационный потенциал развития угольной промышленности Донбасса и обеспечить энергетическую независимость страны.

Изложение основного материала исследования. На сегодняшний день в угольной отрасли инновации реализуются, как правило, на действующих предприятиях.

При оценке их эффективности учитывают следующие положения:

возможное влияние инновации на технико-экономические и финансовые показатели предприятия в целом;

возможность использования для реализации мероприятия основных фондов, материальных запасов и трудовых ресурсов, которые имеет каждое предприятие-участник;

налоговые платежи и соответствующие льготы определяются на каждом предприятии отдельно по данному инновационному проекту;

условия прекращения реализации единого инновационного проекта на действующем предприятии дополнительно согласовываются с финансовыми показателями всех предприятий-участников реализации этого проекта [1; 2; 3].

Для каждого предприятия-участника и для всей их группы, в которой предполагается или уже осуществляется реализация единого инновационного проекта, оценивается не только его общая эффективность, но и то, как реализация инновационных мероприятий скажется на показателях производственно-хозяйственной и финансовой деятельности каждого предприятия-участника. Такие оценки необходимы для принятия решений в сфере инновационной деятельности при обосновании экономических нормативов и плановых уровней показателей.

Развитие деловых связей между отдельными предприятиями в угольной отрасли значительно повысило инновационный потенциал развития отечественной угольной промышленности, в результате оптимизации структуры и объемов инвестиционных ресурсов на достижение инновационных целей. Также повысило рентабельность использования предприятиями основного и наиболее доступного источника инвестиционных ресурсов – собственных средств, в том числе за счет значительного расширения сферы применения преимуществ льготного налогообложения в направлении содействия развитию инвестиционных и инновационных процессов.

За последний год отечественными канатными заводами проведена значительная работа по усовершенствованию технологий изготовления и освоения устойчивого производства всех базовых видов продукции, отвечающего современным требованиям по производительности, безопасности, эргономике, надежности.

Однако остается нерешенной проблема обновления шахтного фонда, имеющаяся научно-техническая база не позволяет в короткие сроки преодолеть их устарелость и сработанность. На многих предприятиях отрасли половина основного стационарного оборудования отработала нормативный срок эксплуатации и требует немедленной замены. Удельный вес угледобывающих механизированных комплексов и проходческих комбайнов современного технического уровня составляет лишь треть, а новых погрузочных машин и ленточных конвейеров – около 15%. На угледобывающих предприятиях, разрабатывающих угольные пласты, почти 60% общего объема угля добывается с использованием отбойных молотков. Следствием этих процессов является снижение интенсивности работы оборудования и увеличения затрат на поддержку его работоспособности [4, с. 118].

С целью преодоления таких негативных условий труда за последние годы значительное внимание необходимо уделить именно инновационной деятельности институтов угольной отрасли по наиболее приоритетным направлениям, которые, по определенному заказу угольной промышленности, выполняют большой объем добычи угля с целью развития отрасли.

Учитывая проанализированные статистические данные, не вызывает сомнения необходимость привлечения финансовых ресурсов для обеспечения инновационного развития угледобывающих предприятий, поскольку особое значение в последнее время приобретают многогранные связи между изменениями в финансовом, научном и инновационном секторах экономики [5].

В табл. 1 представлен перечень внутренних и внешних факторов, влияющих на деятельность угледобывающих предприятий на различных уровнях.

Таблица 1

Факторы, влияющие на деятельность угледобывающих предприятий отечественного региона

Факторы	Макроуровень	Мезоуровень		Микроуровень
		Отрасль	Регион	
Экологические	Экологические нормативы	Нарушение территории земли, влияние на водный бассейн	Нарушение ландшафта	Соблюдение экологических норм, безотходное производство
Горно-геологические	Географическое расположение	Запасы угля	Качество и марка углей	Мощность добываемых пластов
Производственно-технические	Уровень развития технологий, внедрение инноваций	Уровень автоматизации	Производственные стандарты	Обеспеченность производственных процессов
Финансовые	Ценообразование	Налоговая политика	Инвестиционный климат	Формирование, распределение прибыли
Организационные	Инновационно-инвестиционная политика	«Отношение» к инновациям	Законодательство	Технологический прогресс
Социальные	Уровень заработной платы	Режим работы	Уровень безработицы	Мотивация трудящихся

Важной составляющей стратегии поддержки инновационного развития в угледобывающей промышленности отечественного сектора экономики, относительно формирования финансовых ресурсов, является создание условий для широкого привлечения самых разнообразных источников всех субъектов инновационного процесса.

Основная часть стратегии поддержки инновационного развития угледобывающих предприятий охватывает создание комплекса изготовления и использования угля, которая в свою очередь предусматривает:

экологически безопасный подъем породных отходов из шламонакопителей, рекультивации земли, отдаваемый в результате использования породы;

существенное сокращение затрат традиционных энергоносителей: природного газа, а также замена сортового угля и др., что в текущее время используется как топливо котлоагрегатов тепловых и сушильных установок [6].

Кроме того, необходимо проводить разработки и внедрение тепловых насосов с использованием низкопотенциального тепла шахтных вод, деминерализацией шахтных вод для обеспечения питьевого водоснабжения шахтерских регионов, страдающих от нехватки питьевой воды, реализацией новых разработок по добыче и утилизации шахтного метана.

Организация промышленной добычи и использования угольного (шахтного) метана позволит освоить альтернативный вид топлива, что даст возможность уменьшить зависимость от импорта энергоносителей.

Таким образом, отечественная угольная отрасль имеет достаточно высокий научно-технический потенциал, высококвалифицированные научные и инженерные кадры, имеет огромные природные ресурсы, значительный потенциал внутреннего рынка. Нет сомнения в том, что значительная роль в разработке и внедрении передовых технологий в области должна принадлежать научным организациям угольной отрасли.

Выставки научно-технических разработок, научно-исследовательских и проектных идей свидетельствуют о значительном научном и научно-техническом потенциале. Именно поэтому инновационной сфере следует уделять значительное внимание, поскольку именно в ней происходит превращение научно-технических продуктов, которые базируются на результатах фундаментальных и прикладных исследований в рыночный товар с высокими потребительскими свойствами [7, с. 84-88].

Основное содержание процессов преобразования и перехода промышленности на инновационный путь развития должен включать комплекс экономических и организационно-правовых мер стимулирования инновационной деятельности на территории угольных регионов.

Как свидетельствуют проанализированные данные, в этом процессе возникают проблемы как у хозяйствующих субъектов, желающих промышленно осваивать технологические инновации, так и у создателей технических инноваций. Причина в том, что практически отсутствует взаимная связь между научно-техническими разработками и реализацией их на рынке: научными организациями не учитываются потребности производителей продукции. При современном уровне научно-технических разработок ученые испытывают трудности в коммерциализации своего труда в связи с нехваткой возможностей оценки рыночного потенциала созданной продукции. Также не совершенно налажен механизм привлечения инвестиций в инновационную сферу и существование рыночно-ориентированных структур, которые бы могли выступить заказчиком научно-технической продукции. Недостаточность объема финансовых ресурсов является одной из основных причин, сдерживающих освоение новых видов продукции и технологий в процессе внедрения инновационных разработок на промышленных предприятиях. Финансовые учреждения находятся на стадии становления и в связи с этим не в полной мере могут предоставить кредитные услуги на рискованные инновационные проекты.

Развитие угольной промышленности на инновационных и научных началах требует подготовки нового поколения исследователей и высококвалифицированных специалистов, готовых к осуществлению инновационной деятельности в условиях рынка. Особое внимание должно уделяться подготовке, переподготовке и повышению квалификации научных кадров, способных участвовать в инновационной деятельности в современных условиях. С одной стороны, тенденция к экономическому росту еще не стала всеобъемлющей и устойчивой, а с другой – выявлены усилия, которые направлены на технологическое переоснащение угледобывающих предприятий, что в результате может обеспечить положительную динамику микроэкономических показателей развития отечественной угольной промышленности.

Таким образом, активизация инновационных процессов в рисковую для инвестиций угольную отрасль и разработка механизмов, при которых субъекты рыночного процесса являются гарантом надежности капиталовложений, должна проводиться обязательно на государственном уровне управления, потому что при любом развитии экономики степень инновационной активности, как свидетельствует мировой опыт, определяется мероприятиями, проводимыми государством по регулированию инновационной сферы, и направленные на усиление мотивов и стимулов осуществления инновационной деятельности.

Регулирование не должно быть временной мерой. На государственном уровне следует активно развивать и применять главные рычаги государственного регулирования инновационной деятельности предприятий, основными из которых являются экономические: налоги и льготы по налогам, налоговые каникулы, кредиты, субсидии, госзаказы; социальные, экономические и правовые нормативы.

В основу реализации инновационной политики в угольной промышленности необходимо положить деятельность предприятий с конкурсным подбором исполнителей целевых инвестиционных проектов по принципу взаимодействия всех участников. Субъекты данного процесса должны сохранять за собой частичное или полное финансирование и управление крупными инновационными проектами, например, новое шахтное строительство, направленными на комплексное решение отраслевых и межотраслевых проблем [6].

Для угольной отрасли выход на инновационный этап развития должен предусматривать выполнение комплекса системных мероприятий, требующих привлечения науки, производства и управленческих государственных структур, к которым могут быть отнесены:

составление программы развития угледобывающих предприятий;

технологическое переоснащение предприятий на инновационной основе;

формирования долгосрочных, преимущественно крупномасштабных инвестиционных межотраслевых и межрегиональных инновационных проектов, важными элементами которых должны быть комплексы работ по инновационной реструктуризации угольного производства с целью улучшения экологических последствий от их реализации угольных предприятий;

применение новых технологических процессов добычи топлива;

строительство новых угледобывающих предприятий и разрезов;

создание мегаслияний предприятий инвесторами;

снабжение финансирования отрасли [1].

Управление инновационной деятельностью угледобывающих предприятий, а также разработку программ инновационного развития целесообразно осуществлять на основе оценки уровня инновационного потенциала. Расчет показателей уровня инновационного потенциала угледобывающего предприятия предлагается рассмотреть и проанализировать в следующих направлениях научных разработок.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Повышение эффективности использования экономического потенциала угледобывающих предприятий неразрывно совмещено с созданием методологии формирования и реализации инновационной стратегии развития угледобывающих предприятий Донбасса. Реализация предлагаемых стратегических направлений развития угледобывающих предприятий подразумевает использование инноваций и привлеченных ресурсов. В связи с этим возникает вопрос определения ценности инновационного потенциала. Предоставленное направление служит дальнейшей разработкой научных исследований в данном вопросе.

Список использованных источников

1. Кабанов А.И. Методы формирования инновационных программ угольной промышленности (Геотехнологии и управление производством XXI века): моногр. в 2-х т. / А.И. Кабанов, Ю.З. Драчук. – Донецк: ДонНТУ, 2009. – т. 2. – С. 10-20.

2. Комиссарова М.А. Проблемы инновационной деятельности отечественных угледобывающих компаний / М.А. Комиссаров // Вестник ЮРГТУ (НПИ), 2014. – № 1. – С. 107-110.

3. Комиссарова М.А. Стратегическое управление предприятиями угледобывающей промышленности Восточного Донбасса: дис. к. э. н.: 08.00.05. / Мария Анатольевна Комиссарова; науч. рук. В.М. Джуха, ФГБОУ ВПО №РГЭУ (РИНХ), 2015. – 200 с.

4. Рассуждай Л.М. Финансово-организационный механизм инновационного развития угольной промышленности / Л.М. Рассуждай, В.В. Коробник // Сб. науч. тр. ДонГУУ «Финансовый механизм государственного управления экономикой региона», т. VIII, сер. «Государственное управление» – Донецк: ДонГУУ, 2010. – С. 117-126.

5. Информационно-аналитический портал. Эффективная экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hubprom.ru/>

6. Игнатенко Е.Я. Система обеспечения инновационного развития субъектов хозяйствования в условиях ограничения ресурсов: автореферат / Е.Я. Игнатенко, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://masters.donntu.org/2008/fem/ignatenko/diss/index.htm>

7. Кабанов А.И. Прогнозы инновационного развития угольной отрасли / А.И. Кабанов // Вестник экономической науки, 2009. – № 1. – С. 84-88.

УДК 336.76:336.763.36

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМПЛЕКСНЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

ЗАХАРОВ С.В.,
канд. экон. наук, доцент,
Шахтинский институт (филиал)
Южно-Российского государственного
политехнического университета (НПИ)
им. М.И. Платова

Рассмотрены концептуальные подходы к финансовому обеспечению комплексных проектов развития территории на основе государственно-частного партнерства (ГЧП). Представлен специальный механизм партнерства между соответствующими органами государственной власти (местного самоуправления) и частными (юридическими и физическими лицами) партнерами. Разработанные концептуальные основы направлены на конкретизацию специфики базового состава элементов системы социально-экономического развития территории.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), финансирование, комплексные проекты, социально-экономическое развитие, территория, концептуальные основы финансирования.

The article considers the conceptual approaches to financial support for complex projects of territory development based on public-private partnership (PPP). A special mechanism of partnership between the relevant public authorities (local governments) and private (corporations and individuals) partners are represented. Developed a conceptual bases are aimed at specifying the basic composition of elements of system of social-economic development of the territory.

Keywords: public-private partnerships, financing, complex projects, socio-economic development of the territory, the conceptual basis of funding.

Актуальность исследования. В современных условиях развития российской экономики достаточно трудно реализовывать стратегические проекты, обеспечивать социально-экономическое развитие, когда действуют международные санкции, наблюдается дестабилизация в экономике страны, прослеживаются диспропорции в экономическом развитии различных регионов. Следует отметить, что эффективность управленческих решений в части экономического развития территории и реализации соответствующих региональных программ зависит не только от правильного распределения средств, но и от уровня развитости инфраструктуры, уровня развития населения (социального, культурного, образовательного), географических особенностей и т.д. Нельзя сегодня говорить о том, что каждый регион может реализовывать те или иные комплексные проекты или программы. Для каждого региона существуют приоритеты развития и их необходимо учитывать при выборе типа комплексного проекта. Действующая система управления регионами в Российской Федерации не настроена на стратегически ориентированное развитие, то есть реализуется ряд проектов, которые не только не несут положительный характер, но и являются убыточными. Сегодня следует обращать особое внимание на те регионы, которые доминируют и осуществляют наиболее эффективное привлечение инвестиций в развитие [4, 5].

Поэтому особую актуальность сегодня приобретает формирование основных положений развития принципиально новой концепции финансирования комплексных проектов развития территории на основе государственно-частного партнерства (ГЧП), основанной на учете компромисса интересов государства и бизнеса, стимулировании совместных инвестиционных мероприятий и согласовании системы приоритетов [6].

Анализ последних исследований и публикаций. Основой гражданского общества зарубежные и отечественные ученые считают партнерство трех секторов: государство, бизнес, общественность [2, 3, 11, 17]. Вопросы и проблемы ГЧП сегодня приобретают актуальность среди российских ученых А.А. Бочарова, В.В. Пучкова, Д.В. Ходоса, М.В. Степанова, И.И. Савченко, Н.Г. Сидоровой, Ж.Р. Нигматуллиной [1, 10, 11, 14, 16] и многих др. В частности, анализируется зарубежный опыт внедрения ГЧП, определяются его положительные и отрицательные моменты, совершенствуется нормативное регулирование, разрабатываются механизмы его внедрения в России. То есть, вопросы, связанные с ГЧП, в России остаются открытыми и постоянно требуют решений, особенно в сфере финансового обеспечения конкретных проектов.

Цель статьи: сформировать концептуальные основы финансирования комплексных проектов развития территории на основе ГЧП.

Изложение основного материала исследования. Ключевой задачей в деятельности государственной власти является обеспечение высокого уровня и качества жизни населения в соответствии со стратегическими приоритетами. Для обеспечения качества жизни необходима соответствующая инфраструктура, для чего реализуются различные программы, комплексные проекты развития территорий. Поэтому, одной из основных задач ГЧП является получение положительного стоимостного результата, окупаемости различных проектов и одновременное получение прибыли [7,8].

Анализируя основные источники относительно развития ГЧП в РФ, а также законодательные акты [12, 15], можно выделить базовые функции, реализующиеся с позиции государства в рамках ГЧП, а именно:

- проведение экспертизы инвестиционных проектов;
- формирование перечня инвестиционных проектов;
- формирование благоприятного имиджа государства на мировом рынке капитала;
- разработка и реализация гарантийных и залоговых механизмов при совместном финансировании проектов в сфере социального обслуживания.

Однако достижение основных целей в сфере финансирования комплексных проектов развития территории (улучшение инфраструктурного обеспечения социально-экономического развития, повышение уровня и качества жизни населения, обновление технического и материального состояния предприятий региона) на основе взаимодействия государственных и корпоративных финансов предполагает выполнение государством специальных функций, которые формируются как продолжение общих функций, а именно:

1. Координирующая функция обеспечивает координацию деятельности субъектов, в пределах своих полномочий, задействованных в процессе реализации программ социального обслуживания населения.
2. Распределительная функция обеспечивает эффективное распределение государственных или муниципальных финансовых ресурсов.
3. Контрольная функция обеспечивает контроль за соблюдением действующей нормативно-правовой базы и за использованием финансовых средств из бюджетов различных уровней [11].
4. Оценочная функция обеспечивает оценку и мониторинг эффективности проектов.
5. Организационная функция обеспечивает организацию взаимодействия партнеров при реализации комплексных проектов.
6. Гарантийная функция обеспечивает формирование системы гарантий для всех партнеров.

Кроме этого, для активизации взаимодействия государственных и корпоративных финансов автором предложено дополнить перечень указанных выше функций за счет включения дополнительных функций, которые являются специфическими для сферы комплексных проектов в условиях недостаточности бюджетных ресурсов для финансирования соответствующих программ. Такими дополнительными функциями с позиции государства могут быть:

1. Согласовательная функция обеспечивает согласование общественных целей и частных интересов.
2. Интеграционная функция обеспечивает разработку форм, методов и стимулов интеграции финансовых потоков государства и бизнеса.
3. Мотивационная функция обеспечивает формирование системы мотивации и стимулирования частных инвесторов к привлечению инвестиций в проекты развития территории.
4. Мобилизационная функция обеспечивает применение комплекса мер по мобилизации разрозненных финансовых ресурсов из различных источников для покрытия рисков или выполнения гарантийных обязательств.

Реализация всех указанных функций предполагает использование специфических моделей взаимодействия государственных и корпоративных финансов с целью достижения максимальной эффективности реализации комплексных проектов развития территории.

Для этого автором сформулированы концептуальные основы финансирования комплексных проектов развития территории на основе ГЧП, которые направлены на конкретизацию специфики базового состава элементов системы социально-экономического развития территории на основе взаимодействия государства и бизнеса. При этом базовый состав такой системы может быть сформирован следующим образом:

- реализация общих и специальных функций;

- определение целей и задач взаимодействия государственных и корпоративных финансов в сфере реализации комплексных проектов развития территорий;

- общеорганизационные принципы формирования и реализации механизма взаимодействия государственных и корпоративных финансов, в частности специальные принципы взаимодействия государства с другими участниками ГЧП;

- институциональное, нормативно-правовое и методическое обеспечение механизма ГЧП.

Существует инвариантный перечень целей и задач финансирования комплексных проектов развития территории на основе ГЧП, и они определяются общими макроэкономическими условиями, тенденциями и проблемами развития.

Учитывая интересы участников ГЧП в данных концептуальных подходах, можно сформировать систему основных факторов, влияющих на реализацию проектов в рамках ГЧП, а именно:

- необходимость обеспечения долгосрочного экономического роста высокими темпами, совершенствование структуры экономики;

- повышение конкурентоспособности страны на глобальном уровне;

- обороноспособность;

- общая экономическая ситуация и стабильность в экономике;

- инвестиционный климат (законодательство, риски вложений в страну и конкретные предприятия, имидж и репутация страны или предприятия как заемщика);

- уровень жизни населения, объемы потребления;

- уровень развития рыночной инфраструктуры и экологический фактор.

Таким образом, главные задачи государства по обеспечению финансирования комплексных проектов развития территории на основе ГЧП на современном этапе должны быть связаны с решением следующих проблем:

1. Повышение инвестиционной привлекательности территории для национальных и иностранных частных партнеров.

2. Восстановление и развитие региональной инфраструктуры за счет реализации внутренних резервов в рамках принятой бюджетной стратегии [10].

3. Повышение эффективности ГЧП в сфере финансирования комплексных проектов развития территории путем совершенствования организационно-экономического механизма его реализации.

Достижение вышеперечисленных целей и задач будет строиться на основе общих принципов, но с учетом особенностей функционирования инфраструктуры жизнеобеспечения на определенной территории. Так, необходимо выделить специальные организационно-экономические принципы реализации предложенных концептуальных основ: создание институциональной среды, обеспечение равных конкурентных условий, прогнозируемость финансовых потоков, стимулирование корпоративной социальной ответственности с позиции государства.

Предложенные концептуальные подходы позволяют разработать ряд направлений по решению выделенных проблем относительно реализации ГЧП в сфере финансирования проектов комплексного развития территории, а именно:

1. Формирование правовых, организационно-экономических, институциональных и финансовых механизмов ГЧП.

2. Создание центрального органа государственной власти по вопросам управления в сфере ГЧП.

3. Формирование единой базы перечня проектов и мероприятий на основе ГЧП.

4. Использование положительного практического опыта европейских стран по управлению инфраструктурными проектами в рамках ГЧП.

5. Подготовка практических рекомендаций по вопросам управления в сфере ГЧП для всех его участников.

6. Управленческое, консультационное, информационное и финансовое обеспечение эффективной реализации проектов ГЧП.

7. Использование комплексного подхода к разработке методических рекомендаций по оценке эффективности проектов ГЧП.

8. Разработка методологии проведения оценки и анализа рисков ГЧП и эффективного управления ими.

9. Профессиональная подготовка квалифицированных специалистов по вопросам в сфере ГЧП.

10. Инновационное развитие общественно значимых производств и объектов, внедрение инновационных технологий, проведение научно-исследовательских работ и др.

Результаты указанных предложений должны быть включены в общую концепцию развития ГЧП, которая должна определять цели, задачи, стратегические направления и механизмы развития

ГЧП в России. Это позволит обеспечить развитие инфраструктуры в долгосрочной перспективе, создать условия для эффективного использования потенциала и решить важные социально-экономические проблемы.

В этой связи актуальным направлением дальнейших исследований является определение фундаментальных принципов ГЧП в сфере реализации комплексных проектов развития территории, а также формирование современных представлений о моделях взаимодействия государственных и корпоративных финансов.

Выводы. Таким образом, в данной статье сформулированы концептуальные основы финансирования комплексных проектов развития территории на основе ГЧП, которые базируются на достижении компромисса интересов государства и бизнеса, стимулировании совместных инвестиционных мероприятий и согласовании системы приоритетов. Сам процесс финансирования комплексных проектов развития территории на основе ГЧП представляет собой специальный механизм партнерства между соответствующими органами государственной власти (местного самоуправления) и частными (юридическими и физическими лицами) партнерами, нацеленный на достижение высокого уровня благосостояния населения определенной территории (региона, города). Такой механизм партнерства строится на принципах равенства партнеров, согласованности интересов и взаимовыгодного сотрудничества, при реализации которых возможности обоих партнеров объединяются на долгосрочной основе с распределением рисков и ответственности за достижение соответствующего результата.

Разработанные концептуальные основы направлены на конкретизацию специфики базового состава элементов системы социально-экономического развития территории и включают в себя: реализацию общих и специальных функций; определение целей и задач взаимодействия муниципальных и корпоративных финансов в сфере реализации инвестиционных проектов; общеорганизационные принципы формирования и реализации механизма взаимодействия государственных и корпоративных финансов; институциональное, нормативно-правовое и методическое обеспечение; формы и инструменты ГЧП.

Список использованных источников

1. Бочарова А.А. Государственно-частное партнерство как инструмент управления развитием региона. Государственный аграрный университет Северного Зауралья (Тюмень) [Электронный ресурс] / А.А. Бочарова. – Режим доступа: <http://oaji.net/articles/2015/245-1437549968.pdf>.
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 315 с.
3. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт [Электронный ресурс] / Л.И. Ефимова. – Режим доступа: http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php.
4. Захаров С.В. Анализ результативности комплексных проектов развития территорий в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Захаров С.В. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). – Краснодар: КубГАУ, 2017. – №04(128). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2017/04/pdf/35.pdf>
5. Захаров С.В. Комплексный проект развития территории: определение сущности дефиниции [Электронный ресурс] / С.В. Захаров // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2017 – №1 (49). – Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/4947/>.
6. Захаров С.В. Модели распределения финансовых потоков на условиях государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / С.В. Захаров // Региональная экономика и управление. – 2017. – № 2 (50). – Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/5023/>.
7. Захаров С.В. Социально-экономическое развитие территорий на основе государственно-частного партнерства. Ч. 1 [Электронный ресурс] / С.В. Захаров // Наука Красноярья. – 2017. – № 1. – С. 79-102. – Режим доступа: <http://journal-s.org/index.php/nk/article/view/9837/pdf>.
8. Захаров С.В. Социально-экономическое развитие территорий на основе государственно-частного партнерства. Ч. 2 [Электронный ресурс] / С.В. Захаров // Наука Красноярья. – 2017. – № 2. – С. 146-170. – Режим доступа: <http://journal-s.org/index.php/nk/article/view/10010/pdf>.
9. Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы / И.Н. Мысляева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 360 с.
10. Нигматуллина Ж.Р. Государственно-частное партнерство – инструмент развития региона. Тюменская область сегодня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.g-kh.ru/directory/publications/155/5158>

11. Подъяблонская Л.М. Государственное и муниципальное управление / Л.М. Подъяблонская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 559 с.
12. Проект бюджетной стратегии РФ на период до 2023 года. Официальный сайт Минфина РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=6479&order_4=M_DATE&dir_4=DESC&page_4=591.
13. Пучков В.В. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия власти и бизнеса / В.В. Пучков // Ползуновский альманах. – 2009. – № 1. – С. 289-293.
14. Савченко И.И. Государственно-частное партнерство в России: современное состояние и проблемы развития / И.И. Савченко, Н.Г. Сидорова // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. – 2015. – № 1 (73). – С. 99-109.
15. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон № 224-ФЗ от 13.07.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/.
16. Ходос Д.В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы развития / Д.В. Ходос, Л.В. Степанова // Российское предпринимательство. – 2012. – № 11. – С. 10-15.
17. Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? Finance & Development. – 2001. – Vol. 38.

УДК 331.5

СТРУКТУРНОЕ НЕСООТВЕТСТВИЕ МЕЖДУ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ НА РЫНКЕ ТРУДА

ЛУКЪЯНЧЕНКО Н.Д.,
д-р экон. наук, профессор,
заведующая кафедрой управления
персоналом и экономики труда
ГОУ ВПО «ДонНУ»;
ЛУКЪЯНОВА К.К.,
ассистентка кафедры управления
персоналом и экономики труда,
ГОУ ВПО «ДонНУ»

В статье рассматривается современное состояние рынка труда Донецкой Народной Республики и некоторых постсоветских стран. Проанализирована динамика спроса и предложения рабочей силы, рассмотрена структура предложения рабочей силы, динамика численности безработного населения по причинам незанятости, динамика спроса на рабочую силу по видам экономической деятельности, соотношение спроса и предложения рабочей силы по профессиональному составу. Разработаны рекомендации по регулированию рынка труда на основе выявления факторов, влияющих на диспропорции между спросом и предложением.

Ключевые слова: спрос, предложение рабочей силы, цикличность, высвобождение наемных работников, рынок труда, факторы диспропорции.

The article considers current state of the labor market of the Donetsk People's Republic and some post-Soviet countries: the dynamics of demand and supply of labor, consider the structure of the labor force, the number of unemployed population dynamics of unemployment reasons, dynamics of demand for labor force by economic activities kinds, the ratio of demand and supply of labor by professional staff. Developed recommendations for labor market regulation based on the identification of factors affecting the imbalance between supply and demand.

Keywords: demand, supply of labour force, cyclicity, dismissal of employees, labour market, disproportion factors.

Постановка проблемы. На современном этапе социально-экономического развития рынок труда ряда постсоветских стран характеризуется значительным превышением предложения рабочей силы над спросом, существованием скрытой безработицы и нелегальной занятости. Негативные процессы в сфере занятости отражаются на социально-экономическом положении государства и уровне жизни населения. Решение указанных проблем, существующих на рынке труда, будет

способствовать эффективному использованию трудового потенциала общества и, как следствие, экономическому росту страны в целом и отдельных ее регионов.

Целью статьи является разработка рекомендаций по регулированию рынка труда на основе выявленных факторов, влияющих на диспропорции между спросом и предложением.

В ходе проведенного анализа учеными Донецкой Народной Республики о вакансиях, которые поданы в центры занятости ДНР, и контрольных цифрах приема граждан для получения высшего профессионального образования (уровень бакалавр) за счет ассигнований Республиканского бюджета ведущих учебных заведений было выявлено значительное нарушение баланса на рынке труда ДНР, в частности: на 37 вакансий «менеджер и экономист» приходится государственный заказ на 1102 бюджетных места; на 37 вакансий «юрист и юрисконсультант» – 195 бюджетных мест; на 155 вакансий «инженер и программист» – 460 бюджетных мест; на 80 вакансий «химик» – 66 бюджетных мест.

Рынок трудовых ресурсов Донецкой Народной Республики обладает двумя ключевыми особенностями. Во-первых, подготовка высококвалифицированных кадров (формирование предложения) осуществляется в государственных учреждениях и существует спрос на эти кадры со стороны как государственных, так и частных предприятий (формирование спроса). По сути, речь идет о том, что влияние частных учебных заведений по подготовке кадров высшей квалификации минимизировано и государство имеет практически монопольное право на подготовку трудовых ресурсов. Во-вторых, имеющиеся дисбалансы свидетельствуют о наличии провалов рынка, которые могут быть исправлены путем государственного регулирования с помощью планирования. Для преодоления провалов на рынке трудовых ресурсов при монополии на подготовку высококвалифицированных кадров возникает необходимость долгосрочного прогнозирования спроса на рабочую силу [1, с. 6].

В ходе проведенных исследований учеными было выявлено, что в Донецкой Народной Республике реальный сектор экономики испытывает определенный дефицит специалистов технического профиля и переизбыток специалистов в области гуманитарных наук [1, с. 6].

Согласно данным сайта РЦЗ ДНР в территориальных органах Республиканского центра занятости Донецкой Народной Республики в 2016 г. состояло на учете 55,9 тыс. лиц, ищущих работу. В январе-декабре 2016 г. центры занятости ДНР располагали информацией о наличии 33,8 тыс. вакансий, поступивших от работодателей, в том числе: по рабочим профессиям – 17,2 тыс.; служащих – 11,6 тыс.; не требующих специальной подготовки – 5 тыс. Средняя заработная плата по вакансиям составила 5101 руб. Следовательно, исходя из данных о спросе и предложении на рабочую силу, можно сделать вывод о том, что нагрузка на одну заявленную вакансию составляет почти 2 чел. Однако, несмотря на это, на рынке труда существуют значительные структурные диспропорции между спросом и предложением.

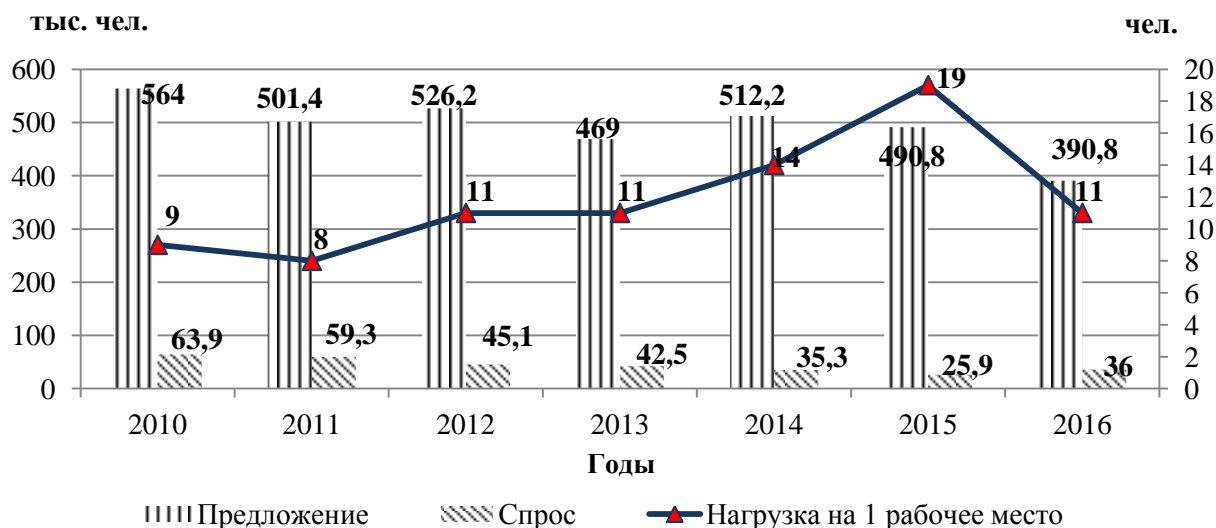
Рынок труда характеризуется непрерывными качественными и количественными изменениями в его составе. В этих условиях приобретает большое значение исследование динамики этих процессов. Это касается конъюнктуры рынка труда, то есть соотношения спроса и предложения рабочей силы.

Поскольку система сбора статистических данных для ДНР ограничена в объеме, то аналитическое исследование конъюнктуры рынка труда было проведено на примере Российской Федерации и Украины.

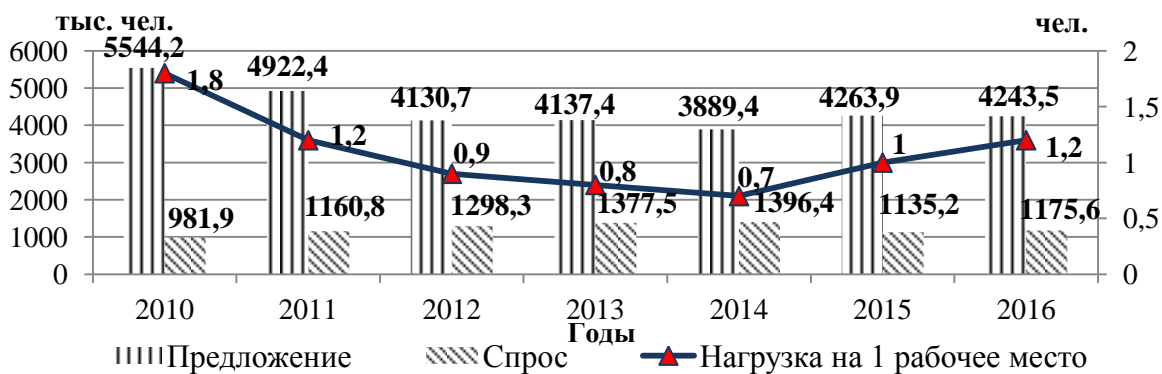
Особенностью рынка труда является наличие значительного числа вакансий и безработных одновременно, что свидетельствует о несоответствии профессионально-квалификационной структуры притока и оттока рабочей силы на рынке труда. В результате возникают диспропорции между структурой спроса и предложения на рынке труда, которые приводят к значительным потерям в экономике страны. Эти потери выражаются в виде недопроизводства ВВП, росте численности безработных, неэффективном использовании значительной части бюджетных средств в системе образования работников, в структурах повышения их квалификации.

На рис. 1 изображена динамика спроса и предложения рабочей силы в Украине и России за 2010-2016 гг.

За последние 7 лет (2010-2016 гг.) в Украине спрос на рабочую силу имеет тенденцию к снижению (рис. 1, А). 2010 г. был своеобразным пиком спроса на работников, и с тех пор к 2016 г. спрос на рабочую силу снизился на 43,7%. Предложение рабочей силы в 2016 г. уменьшилось на 30,7% по сравнению с 2010 г. Спрос на рабочую силу за последние годы снижается более быстрыми темпами, что также свидетельствует об увеличении соискателей на одно рабочее место с 9 чел. на одну вакансию в 2010 г. до 19 чел. в 2015 г. и 11 чел. в 2016 г.



А)



Б)

Рис. 1. Динамика спроса и предложения рабочей силы в Украине (А) и России (Б) за 2010-2016 гг. [2, 3]

В 2015 г. (по отношению к 2014 г.) наблюдается снижение спроса на рабочую силу на 26,6% и уменьшение незанятых на 4,2%, что свидетельствует о негативных тенденциях на рынке труда Украины. Однако в 2016 г., в сравнении с 2015 г., предложение на рынке труда также снизилось – на 20,4%, спрос увеличился на 39%, превысив уровень 2015 г. (рис. 1, А).

В России динамика конъюнктуры рынка труда несколько иная: спрос на рабочую силу с 2010 г. по 2014 г. стремительно увеличивался, в 2015 г. значительно снизился до уровня ниже 2011 г., в 2016 г. снова начал расти (рис. 1, Б). Предложение рабочей силы в 2016 г. уменьшилось на 23,5% по сравнению с 2010 г. Рост спроса на рабочую силу и снижение предложения свидетельствует о снижении соискателей на одну заявленную вакансию с 1,8 чел. в 2010 г. до 0,7 чел. в 2014 г. и 1,2 чел. в 2016 г.

Рассматривая структуру безработного населения России по наличию опыта работы и причинам незанятости можно сказать, что наибольший удельный вес безработных наблюдается среди уволенных по собственному желанию: данный показатель увеличивался с 2011 по 2013 гг., и составил 27,1%, с 2014 г. начал снижаться (рис. 2). Также большую часть безработных среди уволенных составляют те, которые оставили прежнее место работы по экономическим причинам: так, в 2011 г. данный показатель был равен 20,6%, до 2014 г. он снижался, а в 2015 г. доля уволенных по экономическим причинам возрасла на 2,9% и составила 20%, что является негативной тенденцией и следствием влияния кризисных явлений в экономической сфере.

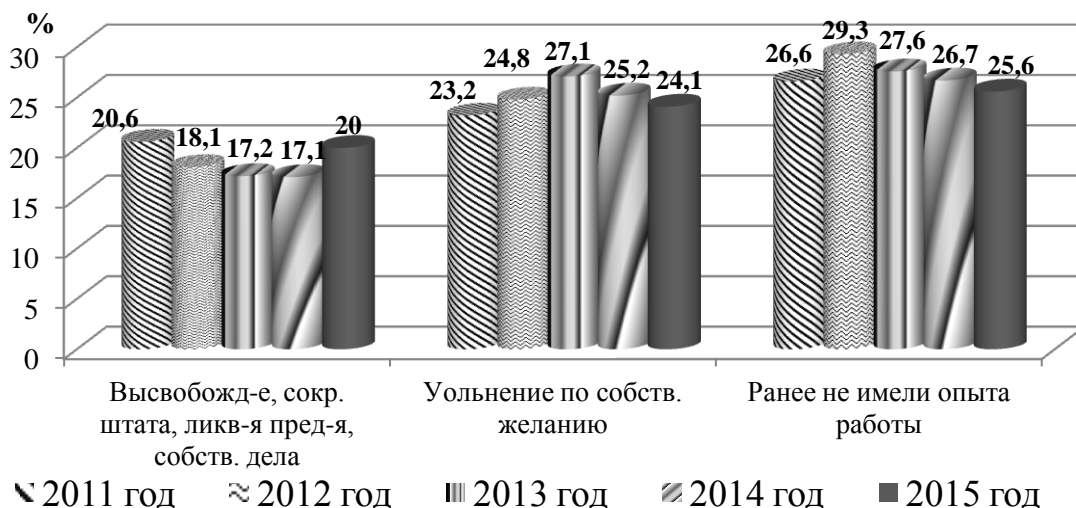


Рис. 2. Динамика структуры безработных в России по наличию опыта работы и причинам незанятости за 2011-2015 гг. [3]

Если рассматривать структуру предложения рабочей силы по причинам незанятости в Украине (рис. 3), то видно, что наибольший удельный вес безработных наблюдается среди уволенных по собственному желанию и по экономическим причинам. Доля работников, уволенных по собственному желанию в 2015 г. по сравнению с 2014 г., снизилась на 1,9%, однако в 2016 г. данный показатель увеличился, превысив уровень 2014 г., составив 33%.

Достаточно интересным является тот факт, что удельный вес безработных, уволенных по экономическим причинам в 2015 г., увеличился на 5,5%. На основании этой информации очевидно, что основным путем преодоления экономического кризиса и сокращения расходов на предприятиях стало сокращение штата работников. В 2016 г. данный показатель уменьшился, вернулся на уровень 2014 г. и составлял 22,4%.

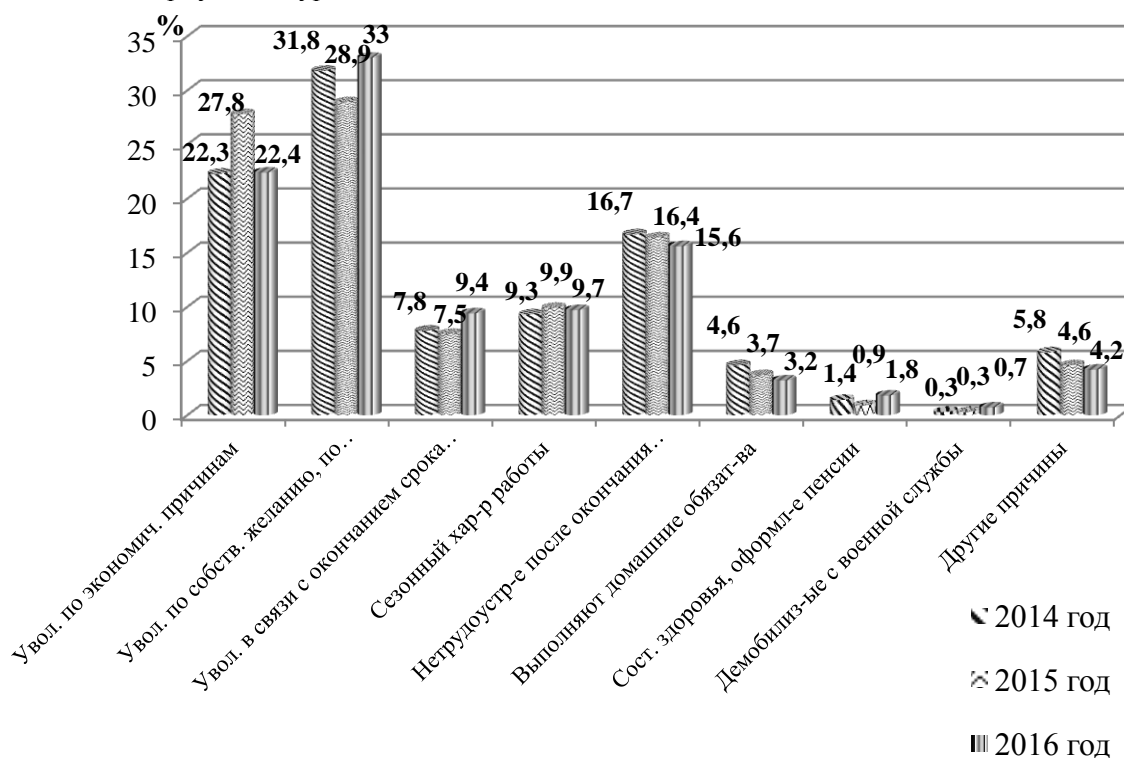


Рис. 3. Динамика доли безработного населения Украины (по методологии МОТ) по причинам незанятости за 2014-2016 гг. [2]

Положительной тенденцией является уменьшение среди безработных доли нетрудоустроенных выпускников ВУЗов и общеобразовательных учебных заведений в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 1,1%. Также за 2014-2016 гг. произошло снижение уровня

нетрудоустроенных лиц по причинам выполнения домашних обязанностей на 1,4%. В 2016 г. по сравнению с предыдущим в два раза увеличилась часть безработных, уволенных по состоянию здоровья, из-за оформления пенсии (рис. 3).

При изучении спроса на рабочую силу на рынке труда в Российской Федерации необходимо проанализировать уровень потребности организаций в работниках по видам экономической деятельности (рис. 4) и профессиональным группам (рис. 5).

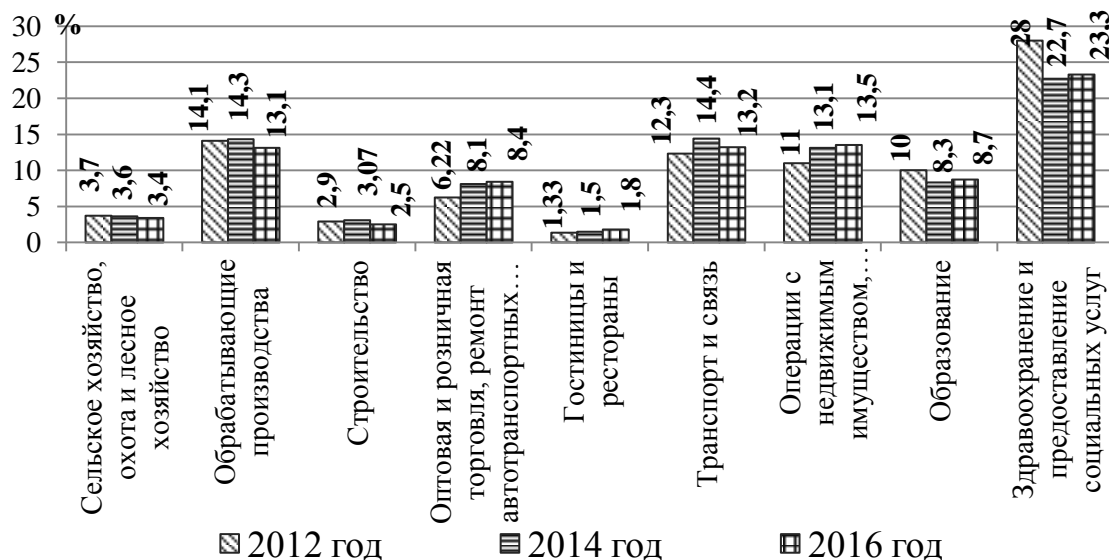


Рис. 4. Изменение спроса на рабочую силу по видам экономической деятельности в России в 2012-2016 гг. (в % к общему количеству свободных рабочих мест) [3]

Из диаграммы (рис. 4) видно, что наибольший спрос на рабочую силу в Российской Федерации наблюдается в отрасли здравоохранения: однако в 2016 г. по сравнению с 2012 г. уровень потребности в кадрах данной отрасли снизился на 4,7% и составил 23,3%. Также в 2016 г. по сравнению с 2012 г. уровень потребности в работниках уменьшился в отрасли сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства на 0,3%; в отрасли строительства – на 0,4%; в отрасли транспорта и связи – на 0,9%; в отрасли образования – на 1,3%. Возросла потребность в кадрах в таких сферах деятельности экономики, как: оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств – на 2,2%; в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса – на 0,5%; в сфере операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг – на 2,5%.

Анализируя динамику спроса на рабочую силу на рынке труда по профессиональным группам в Российской Федерации (рис. 5) выявлено то, что на протяжении 2012-2016 гг. спрос на рабочую силу по каждой профессиональной группе работников был снижен. Исходя из рис. 5 видно то, что больше всего предприятия нуждались в специалистах высшего уровня квалификации, однако данный показатель на протяжении рассматриваемого периода снизился на 22,9 тыс. чел., что составляет 11,6%. Также снизился уровень потребности в специалистах среднего уровня квалификации – на 35,4%; почти в два раза (52%) уменьшился спрос на квалифицированных работников сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыболовства и рыболовства; а также произошло снижение уровня потребности предприятий по таким профессиональным группам: квалифицированные рабочие промышленных предприятий, строительства, транспорта (23,5%), операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин (27,3%); значительное снижение спроса предприятий произошло на неквалифицированных рабочих – на 32,7%. Единственная профессиональная группа работников, на которых спрос предприятий возрос – это «работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации, учётом и обслуживанием», работников данной профессиональной группы в 2016 г. потребовалось на 56% больше, чем в 2012 г.

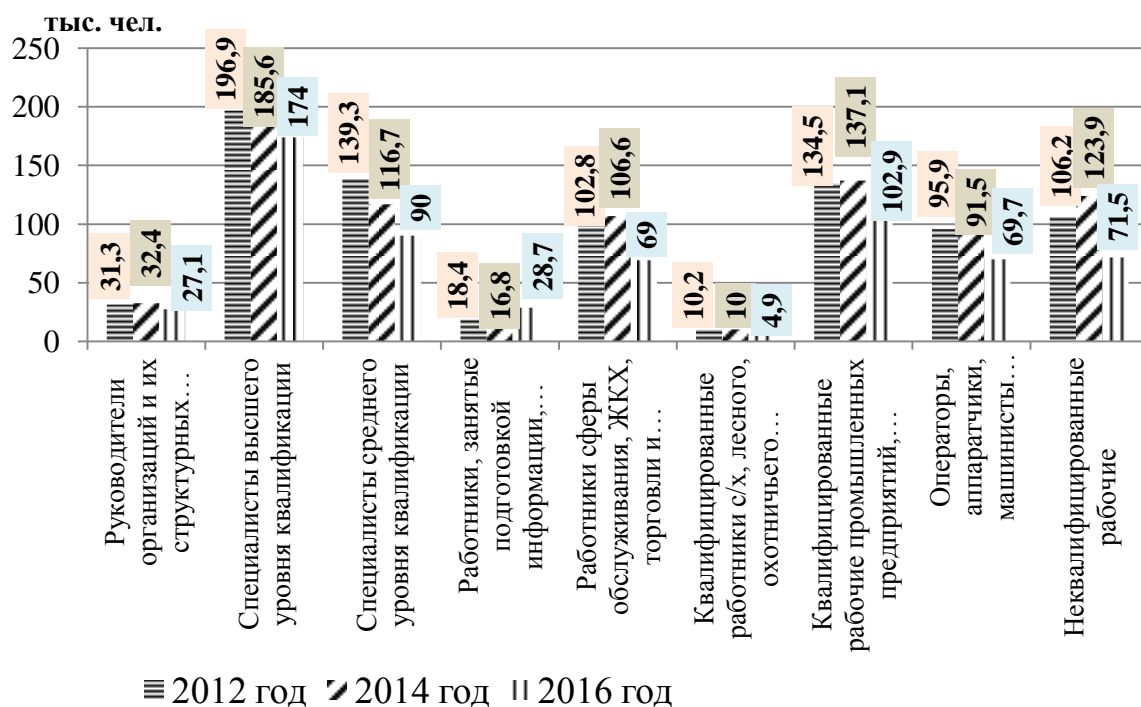


Рис. 5. Потребность предприятий в работниках для замещения вакантных рабочих мест по профессиональным группам в России в 2012-2016 гг., тыс. чел. [3]

Рассматривая потребность предприятий на рабочую силу по видам экономической деятельности в Украине за 2014-2016 гг. (рис. 6), стоит отметить, что больше всего в работниках нуждалась отрасль промышленности, и в 2016 г. спрос вырос на 2,2% и составил 27,8%; в отрасли строительства спрос вырос – на 1,2%; также в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств данный показатель вырос на 3%. На протяжении 2014-2016 гг. произошло снижение спроса на рабочую силу: в сфере государственного управления и обороны – на 5,8%, и в сфере здравоохранения и предоставления социальной помощи – на 1,5% (рис. 6).

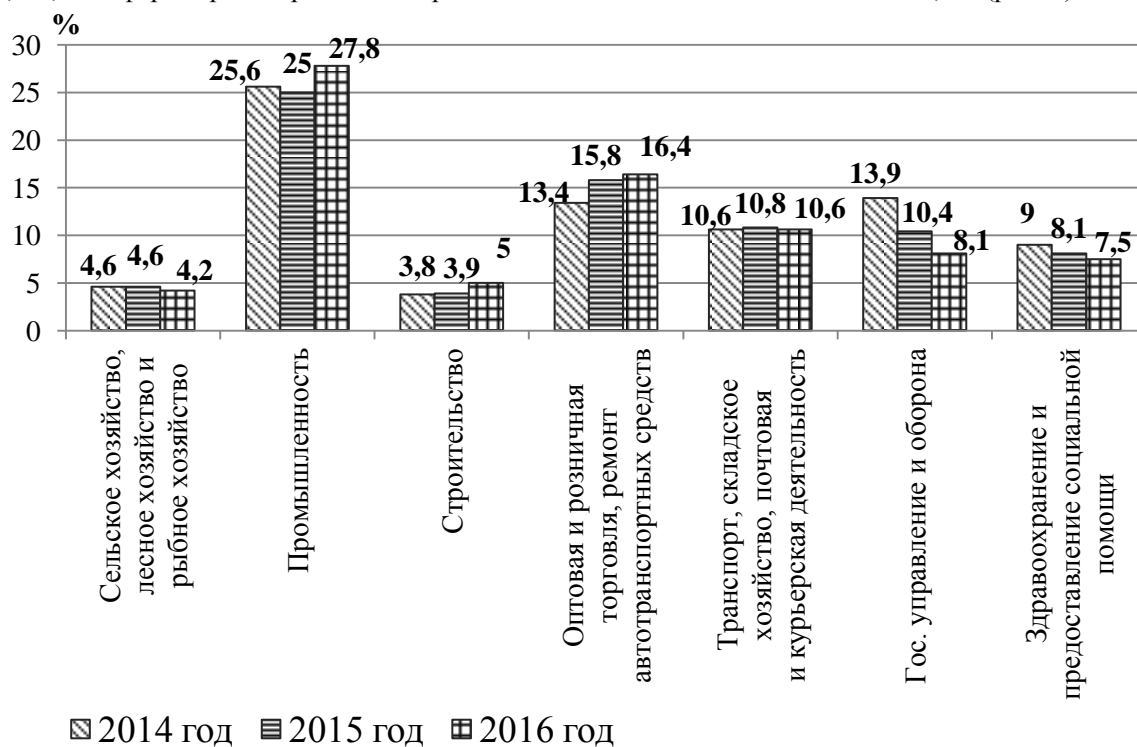


Рис. 6. Изменение спроса на рабочую силу по видам экономической деятельности в 2014-2016 гг. в Украине (в % к общему количеству свободных рабочих мест, на конец года) [2]

Рассматривая динамику потребности предприятий в работниках по профессиональным группам в 2014-2016 гг. в Украине (рис. 7), можно отметить, что за рассматриваемый период произошло «оживление» – по каждой из профессиональных групп работников в 2016 г. спрос начал расти по сравнению с 2015 г., а показатель потребности предприятий на квалифицированных рабочих с инструментом в 2016 г. превысил даже уровень 2014 г. на 1,5 тыс. чел.

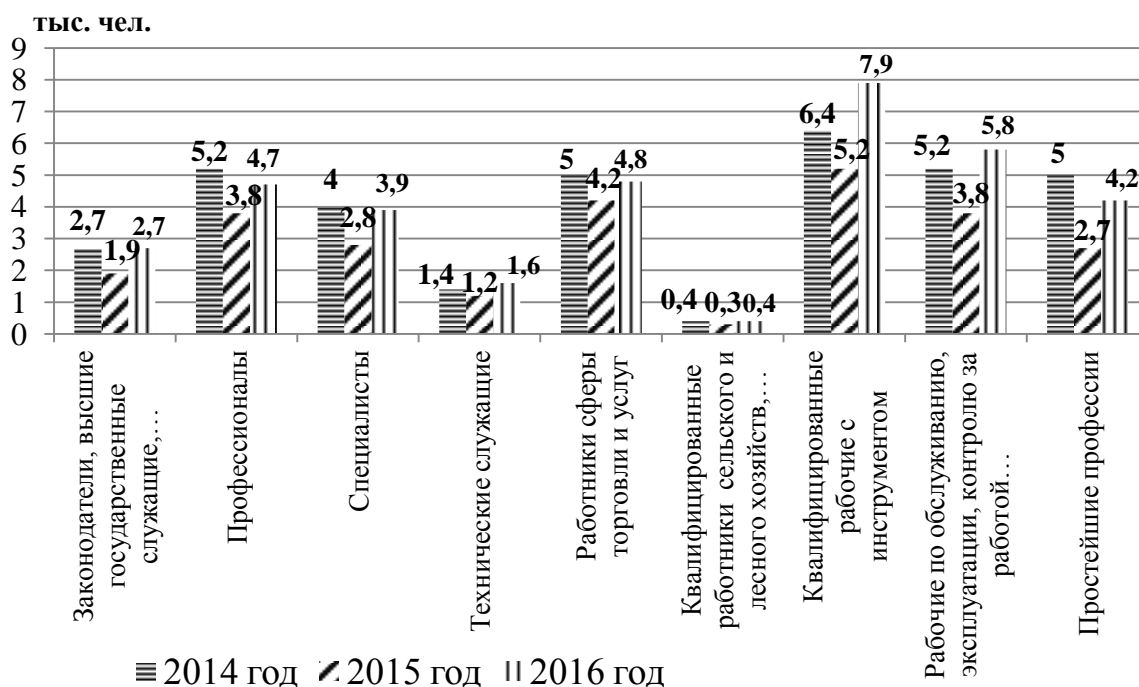


Рис. 7. Спрос предприятий на работников по профессиональным группам в 2014-2016 гг. в Украине [2]

При исследовании соотношения спроса и предложения рабочей силы по профессиональному составу в Украине в 2016 г. было выявлено, что наиболее сбалансированной группой были квалифицированные рабочие с инструментом. Нагрузка на одно рабочее место в этой группе составляет всего 5 чел., и, по отношению к другим группам, такая ситуация выглядит достаточно приемлемой. Для сравнения: в группе законодателей, высших госслужащих, менеджеров приходится 24 чел. на одну вакансию, а у квалифицированных рабочих сельского и лесного хозяйств, рыбозаготовки и рыболовства – 54 чел. на одно свободное рабочее место (рис. 8).

Больше всего незанятых наблюдалось среди рабочих по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования – 70400 чел., среди законодателей, высших госслужащих, руководителей, менеджеров – 64500 чел. Высокими значениями показателей спроса характеризовались квалифицированные рабочие с инструментом, рабочие по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования, работники сферы торговли и услуг, соответственно 7900, 5800 и 4800 вакансий.

Структурные несоответствия между спросом на рабочую силу и ее предложением обостряются в разрезе отдельных профессий и специальностей. Наиболее актуальной при этом является проблема несбалансированности по квалификационному уровню, поскольку значительная часть незанятых граждан не устраивает работодателей вследствие особых требований работодателей к уровню квалификации и опыту работы.

В Донецкой Народной Республике количественный дисбаланс между спросом и предложением на рынке труда усугубляется низкими качественными характеристиками значительного количества свободных рабочих мест, а частности низким уровнем заработной платы (средняя з/п по вакансиям составляет 5101 руб., как отмечалось выше). При этом, низкий уровень заработной платы предлагается как высококвалифицированным представителям рабочих профессий, так и специалистам в области медицины, образования, экономики, юриспруденции и др. (для примера: по заявленным вакансиям предлагается: з/п врача – в среднем 5 тыс., грузчика – 6-8 тыс. руб.; водителя трамвая – 9,5 тыс. руб.)



Рис. 8. Соотношение спроса и предложения рабочей силы по профессиональному составу в Украине в 2016 г., чел. [2]

Анализ работ отечественных и зарубежных исследователей позволяет выявить определенные факторы, которые вызывают диспропорции между спросом и предложением рабочей силы, а именно: отсутствие эффективной системы прогнозирования будущей потребности в квалифицированных специалистах, отсутствие баланса трудовых ресурсов в составе государственных программ экономического и социального развития, стратегий регионального развития, программ и стратегий развития отдельных отраслей общественной жизни.

К факторам, которые влияют на возникновение диспропорции на рынке труда, ученые также относят демографические (уровень рождаемости, смертности, продолжительности жизни и т.п.); низкий уровень заработной платы, что побуждает к массовой миграции наиболее активной квалифицированной рабочей силы за границу; несовершенство налоговой политики в отношении стимулирования спроса на рабочую силу; неэффективность мероприятий государства по содействию малому и среднему бизнесу при создании им новых рабочих мест; отсутствие действенной системы привлечения инвестиций для модернизации отраслей реальной экономики с условием сохранения рабочих мест; несовершенство пенсионной системы.

Свою группировку объективных и субъективных условий возникновения диспропорций между спросом и предложением на рынке труда приводит А.В. Андрунин [4]:

1) отраслевые диспропорции (складываются под влиянием разных темпов развития отраслей экономики, промышленности, сферы услуг);

2) территориальные диспропорции (возникают под влиянием неравномерного размещения и распределения сырьевых и производственных ресурсов, территориальных различий в развитии экономического и трудового потенциала);

3) социально-демографические диспропорции (формируются под влиянием различной конкурентоспособности отдельных групп населения на рынке труда);

4) профессионально-квалификационные диспропорции (являются следствием интегрального влияния отраслевых, территориальных и социально-демографических диспропорций между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда и обусловлены недостаточным влиянием государства на процессы воспроизводства и использования рабочей силы).

В результате возникновения перечисленных и проанализированных диспропорций складывается критическая ситуация, когда, с одной стороны, невозможно удовлетворить потребности общества, отрасли, организаций, предприятий в работниках определенных профессий и специальностей, что, в свою очередь, приводит к уменьшению объемов и качества товаров и услуг, снижению конкурентоспособности предприятий и страны в целом, с другой стороны, появляются устойчивые группы населения, которые испытывают трудности в трудоустройстве, не принимают участие в общественном производстве, и нуждаются в социальной помощи со стороны государства [4].

Важным среди факторов, усиливающих диспропорции между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда, является уменьшение численности принятых лиц и рост численности лиц, вышедших из предприятий, учреждений и организаций в результате цикличности развития рыночной экономики с известными фазами (кризис, депрессия, оживление, подъем), что, в свою очередь, обуславливает и соответствующие колебания совокупного предложения и совокупного спроса на рабочую силу. Совокупное предложение зависит, прежде всего, от количества экономически активного населения, а совокупный спрос – от возможностей работодателей создать на той или иной фазе развития экономики необходимое количество рабочих мест.

Решение проблемы согласованности спроса и предложения рабочей силы возможно лишь при наличии координации региональной социально-экономической, финансовой и демографической политики, целью которой будет управление мобильностью рабочей силы с учетом вопросов обеспечения жильем при смене места работы и одновременным усовершенствованием системы профессиональной подготовки и переподготовки.

Таким образом, первоочередной задачей политики занятости Донецкой Народной Республики должно стать создание инструмента государственного планирования потребности в трудовых ресурсах для каждой отрасли экономики.

В условиях массового сокращения работающих снизилось государственное регулирование по выполнению законодательства в политике эффективной занятости населения. В связи с этим разгосударствление и реструктуризация предприятий, их перепрофилирование или банкротство приводят к значительным кадровым изменениям и осуществляются без учета интересов работников. Значительная часть их бывших работников пополняет контингент безработных, поскольку в современных условиях не создаются новые рабочие места, условия для свободной миграции рабочей силы и отсутствует ускорение темпов развития частной сферы хозяйствования.

Для уменьшения дисбаланса между спросом и предложением на рынке труда ДНР правительству государства рекомендуется разработать и провести комплекс мероприятий по обеспечению соответствия структуры рабочей силы структуре рабочих мест, сюда входит:

организация переобучения и переквалификации структурно-безработных;

содействие мелкому и семейному предпринимательству;

содействие, в случае необходимости, перемене места жительства для получения работы;

государственное стимулирование (налоговыми и законодательными мерами) предоставления работодателями рабочих мест определенным группам населения – молодежи, инвалидам;

трудоустройство выпускников вузов, которые учились по государственному заказу, на основании трехстороннего соглашения, заключенного между заказчиком, руководителем вуза и выпускником;

стимулирование (со стороны государственных органов власти) работодателей к трудоустройству выпускников вузов, в частности путем установления налоговых преференций;

с целью стимулирования спроса на рабочую силу разработать политику увеличения новых рабочих мест во всех сферах экономики, учитывая при этом размер инвестиций в развитие отрасли, учитывая демографические процессы и количество выпускников системы образования.

Упорядочение ситуации, которая сложилась, возможно только при условиях создания и внедрения на государственном уровне эффективного механизма согласования спроса и предложения трудовых ресурсов, корректировку этих процессов путем введения жесткого механизма обратной связи.

Выводы. Исследование современного состояния рынка труда Донецкой Народной Республики и некоторых постсоветских стран позволяет сделать вывод о наличии значительных диспропорций между спросом и предложением рабочей силы. Среди факторов высокой нагрузки на свободное рабочее место можно выделить отраслевые, территориальные, социально-демографические. Однако наиболее существенным является экономический фактор, а именно циклическое развитие экономики, предусматривающее наличие стадии спада, во время которой основным путем борьбы предприятий с экономическим кризисом является сокращение численности наемных работников.

Устранение диспропорций между спросом и предложением на рынке труда Донецкой Народной Республики возможно при усовершенствовании механизма государственного регулирования рынка труда, в основе которого должна лежать система государственного планирования потребностей отраслей экономики в специалистах с учетом предложения рабочей силы на рынке труда.

Список использованных источников

1. Половян А.В. Подход к планированию потребности Донецкой Народной Республики в трудовых ресурсах / А.В. Половян, К.И. Сеницына // Вестник Института экономических исследований. – 2017. – № 3 (7). – С. 5-16.
2. Рынок труда / Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://donetskstat.gov.ua/statinform/rinok_praci_2.php?dn=0113
3. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Андриян А. В. Взаимодействие региональных рынков труда: опыт анализа и прогнозирования перемещений населения и рабочей силы / А.В. Андриян, А.Г. Коровкин, К.В. Парбузин // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 2 [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.ekfor.ru/pat.php?; D = 2001/2/06>

УДК 338.48:332

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УСКОРЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

ОВЧАРЕНКО Л.А.,
канд. экон. наук, доц.,
доцент кафедры туризма
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье рассмотрены структура рекреационного потенциала, теоретические аспекты его оценки на основе учета инвестиционной, коммерческой и инновационной деятельности в регионе в рамках имеющихся рекреационных ресурсов. Обоснована стратегия ускоренного развития Донецкого региона на примере эффективного использования его рекреационного потенциала. Обозначены миссия, стратегические цели, раскрыты инструменты эффективного использования рекреационного потенциала Донецкого региона.

Ключевые слова: стратегия, ускоренное развитие, регион, рекреационный потенциал, эффективное использование, рекреационная отрасль, туристско-рекреационные ресурсы.

The article deals with the structure of recreational potential, theoretical aspects of its evaluation based on investment, commercial and innovation activities in the region within existing recreational resources. The strategy of the accelerated development of the Donetsk region based on the effective use of its recreational potential is substantiated. The mission, the strategic goals, the tools for the effective use of the recreational potential of the Donetsk region are determined.

Keywords: strategy, accelerated development, region, recreational potential, effective use, recreational sector, tourist and recreational resources.

Постановка проблемы. Социально-экономические, политические и экологические причины обусловили низкий уровень удовлетворения рекреационных потребностей населения Донецкого региона. Имеющийся рекреационный потенциал практически не используется, а те территории, на которых все-таки осуществляется рекреационная деятельность, ни по количественным (имеющийся номерной фонд, количество койко-мест), ни по качественным (уровень сервиса) критериям не отвечают потребностям населения ДНР. Вместе с тем, эффективное использование имеющегося в регионе рекреационного потенциала могло бы способствовать смягчению социальной напряженности и повышению качества жизни населения за счет формирования в республике высокоразвитой рекреационной отрасли экономики, эффективной реализации функции оздоровления и организации качественного отдыха граждан.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическими и практическими вопросами эффективного использования рекреационного потенциала, разработкой и обоснованием стратегий развития рекреационной сферы на примере разных регионов занимались, например, А.А. Власенко, А.В. Вольнов, Е.Г. Гусев, М.Ю. Дьяков, Е.В. Евдокимова, Н.В. Кирпичникова, Ж.М. Малыгина, Н.С. Мартышенко, Л.Л. Медведева, М.С. Оборин [1-7]. Вместе с тем, в Донецкой Народной Республике данная проблематика остается недостаточно проработанной, что и предполагает исправить автор [8-9], в том числе, и за счет данной работы.

Актуальность исследования состоит в том, что формирование высокоразвитой рекреационной отрасли экономики в ДНР возможно лишь на основе предварительно разработанной стратегии эффективного использования рекреационного потенциала, которая будет учитывать региональные особенности, специфику рекреационной сферы и имеющиеся в регионе рекреационные ресурсы. Формирование рекреационной отрасли экономики в ДНР, грамотное и научно обоснованное управление рекреационной сферой не только обеспечат повышение качества жизни населения за счет удовлетворения рекреационных потребностей, но и будут способствовать эффективной реализации стратегии ускоренного развития экономики региона в целом.

Цель статьи – обосновать стратегию ускоренного развития региона на примере эффективного использования рекреационного потенциала Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. Состояние рекреационного потенциала региона в контексте его эффективного использования для ускоренного развития региона можно правильно оценить, если рассматривать его в единстве с инвестиционной, коммерческой и инновационной деятельностью в рамках имеющихся в регионе рекреационных ресурсов. Рассмотрим эту взаимосвязь, начиная со структуры рекреационного потенциала региона, которую можно представить следующим образом (рис. 1):



Рис. 1. Структура рекреационного потенциала региона

Инновационный потенциал определяется реализацией следующих целей инновационной политики в рекреационной сфере:

научно прогнозируемое (расчетное) использование природных рекреационных ресурсов;

использование достижений науки и техники в процессе оказания рекреационных услуг, включая возможное размещение антропогенных рекреационных ресурсов и ввод этих данных в ГИС региона;

обеспечение научно обоснованных изменений в материально-технической базе рекреации.

Полное описание 1 пункта – тема отдельного исследования. В этой статье мы отметим лишь, что существуют научно обоснованные нормативы использования природных рекреационных ресурсов, несоблюдение которых (превышение) ведет к снижению качества отдыха и к утрате ценных природных рекреационных ресурсов.

Касательно 2 и 3 целей инновационной политики в рекреационной сфере некоторые исследователи утверждают, что возможно расширение рекреационных территорий за счет создания искусственных рекреационных объектов, таких, как тематические парки, аквапарки и другие оздоровительные и развлекательные центры. Действительно, это возможно на морском побережье, или там, где эти объекты локализованы в разных местах очень крупной особо охраняемой природной территории (далее по тексту ООПТ) и объединены под одним руководством. Но автор берет на себя смелость утверждать, что в ряде случаев это невозможно без нанесения ущерба природным рекреационным ресурсам там, где рекреационная территория строго локализована наличными рекреационными ресурсами, а

вокруг, например, только степь. В случае деградации рекреационных ресурсов, все остальное на этой территории теряет практическую ценность. Развлечения найдутся и в других более привлекательных местах.

Подчеркиваем, что в данном научном исследовании не рассматривается применение инноваций в медицинских технологиях. Их применение возможно при любом раскладе рекреационных ресурсов.

В дополнение к вышесказанному: материально-техническую базу рекреации в регионе следует периодически обновлять. Альтернативой импорту рекреационного оборудования и технологий должно стать отечественное производство рекреационного оборудования с качеством, соответствующим мировым стандартам.

Формирование рекреационного потенциала на базе искусственных рекреационных ресурсов на качественно новом инновационном уровне требует определенных инвестиций в рекреационную сферу. В таком случае, вышеперечисленные меры обеспечат конкурентоспособность рекреационных услуг региона на мировом рынке.

Инвестиционный потенциал состоит из следующих составляющих:

бюджетные инвестиции, которые выделяются на приоритетные рекреационные проекты, реализуемые в регионе на конкурсной основе;

иностранные инвестиции при условии благоприятной государственной инвестиционной политики могут осуществляться в форме финансовых ресурсов, технологий, оборудования;

кредитные банковские ресурсы, в том числе иностранные кредитные ресурсы;

инвестиции под залог имущества.

Коммерческий потенциал определяется возможностью оказания рекреационных услуг потребителям, количеством поступающих рекреантов и их финансовыми возможностями.

Рост активности в регионе по предоставлению рекреационных услуг во многом определяется уровнем разработки рекреационного законодательства, системой стандартов, лицензирования и сертификации рекреационной деятельности, уровнем экологических норм и стандартов, созданием кадастра, службы учета и охраны рекреационных ресурсов, зонированием рекреационных территорий.

Эффективность использования рекреационного потенциала во многом зависит от системы управления рекреационной отраслью на всех уровнях (от государственного до микроуровня), а также от эффективности организационно-экономического механизма управления рекреационной деятельностью, который следует рассматривать как комплекс организационных, экономических и правовых мер, обеспечивающих эффективное использование рекреационного потенциала и его дальнейшее наращивание посредством стимулирования инвестиционной активности и создания благоприятного экономико-правового поля в рекреационном секторе экономики.

Кадровый потенциал определяется качеством и количеством имеющихся профессиональных кадров, специалистов в сфере рекреации, курортологии, медицины и туризма.

Рекреация и туризм органично входят в концепцию устойчивого развития территорий, так как в их основе лежит принцип использования местных туристско-рекреационных ресурсов (ТРР). Под ТРР понимается совокупность природных, полуприродных и созданных человеком объектов, в той или иной степени вызывающих интерес у туристов и отдыхающих, а также обеспечивающих комфортные условия для отдыха и путешествий людей. Ценность ТРР заключается в их сохранности в первозданном виде (в историческом, культурном и природном аспектах). Способ их эксплуатации предполагает комплекс мер по их сохранению, восстановлению и развитию соответствующей инфраструктуры, обеспечивающей нормальный доступ к ним рекреантов и туристов. Туристско-рекреационная отрасль экономики как никакая другая заинтересована в сохранении природных и антропогенных туристско-рекреационных ресурсов в первозданном виде.

Таким образом, сохранность и оптимальное использование ТРР являются ключевым моментом в стратегии эффективного использования рекреационного потенциала, что соответствует принципам ускоренного социально-экономического развития региона.

Донецкий регион известен, в первую очередь, как крупный промышленный регион. Но вместе с тем, по наличию материально-технической базы санаторно-курортного назначения Донецкая область занимала в Украине второе место после Крыма. В результате военных действий большая и наиболее ценная часть туристско-рекреационного потенциала региона в настоящее время не подконтрольна Республике. Оставшиеся в границах ДНР Новоазовск, Седово, Зуевка и некоторые другие живописные уголки нашего края не могут полностью удовлетворить спрос на туристско-рекреационные услуги населения. В связи с этим, и с точки зрения стратегии ускоренного развития региона, особенно актуальным представляется вопрос развития туристско-рекреационного комплекса на оставшихся рекреационных территориях.

В процессе формирования молодого государства да еще в условиях войны ускоренное экономическое развитие региона становится жизненно важным. Развитие отраслей экономики, способных в кратчайшие сроки решить эту задачу – приоритетное направление для исследований и реализации научными и производственными коллективами.

Отсюда, миссия стратегии ускоренного развития региона заключается в выводе экономики региона на уровень развитых стран с соответствующими времени социально экономическими и экологическими показателями.

Схематично стратегия эффективного использования рекреационного потенциала представлена на рис. 2.

Туристско-рекреационная отрасль экономики зарекомендовала себя в мире как прибыльная отрасль, вносящая весомый вклад в социально-экономическое развитие регионов. Кроме того, она оказывает стимулирующее воздействие на сопутствующие отрасли экономики и обеспечивает оздоровление населения. Разработка подходов ускоренного развития туристско-рекреационной отрасли, основанная на минимизации сроков реализации проектов и при этом на относительно небольших бюджетных затратах при условии последовательного (одного за другим) освоения рекреационных территорий – актуальная научная и практическая задача. Но, конкретно для ЛДНР, в этом направлении генеральной стратегической целью является создание туристско-рекреационной отрасли экономики, которой на сегодняшний день в Донецком регионе, к сожалению, нет.

Развитие рекреации и туризма зависит от видов и качества природных ресурсов, транспортной доступности рекреационной территории (туристской дестинации), а также экологической обстановки в этих местах. Таким образом, рекреация и туризм характеризуются объективными условиями: природной ориентацией (особенность туристско-рекреационного спроса), наличием природных ресурсов, устойчивостью – долгосрочной экономической выгодой от поддержания устойчивого качества окружающей среды, а также наличием развитой инфраструктуры.

Для выработки стратегии ускоренного развития региона на основе эффективного использования рекреационного потенциала, руководству региона необходимо понять всю выгоду, важность создания рекреационной отрасли, перспективу ее развития. Для этого нужны неравнодушные люди, патриоты своего края, которые были бы способны работать в рамках закона с тем наследием, которое еще осталось от советских времен. Дело в том, что в Республике это наследие попало под управление непрофильных министерств. Необходимо сосредоточить его в руках одного профильного министерства (министерства курортов и туризма вместо нынешнего министерства молодежи, спорта и туризма) и приступить к реконструкции старого и созданию нового экономического потенциала рекреации и туризма (рис. 3).

Из вышесказанного вытекают вспомогательные стратегические цели:

1. Определить территории, представляющие потенциальный интерес для туристических и/или рекреационных целей, очертить их границы;
2. Произвести отчуждение данных территорий в пользу соответствующего министерства;
3. Переподчинить существующие объекты рекреации и туризма, находящиеся в данный момент на балансе разных министерств, профильному министерству;
4. Произвести планирование туристско-рекреационных территорий в соответствии с качеством и объемом рекреационных ресурсов с соблюдением всех природоохранных ограничений;
5. Произвести подробное проектирование инфраструктуры и туристско-рекреационных объектов на новых площадках и разработать план реконструкции/модернизации существующих;
6. Разработать смету на сооружение всех объектов для n-ой территории, штатное расписание, финансовый план по эксплуатации этой территории, включая расходы на поддержание и сохранение ее экосистемы;
7. Произвести все спланированные работы и приступить к эксплуатации данной территории.

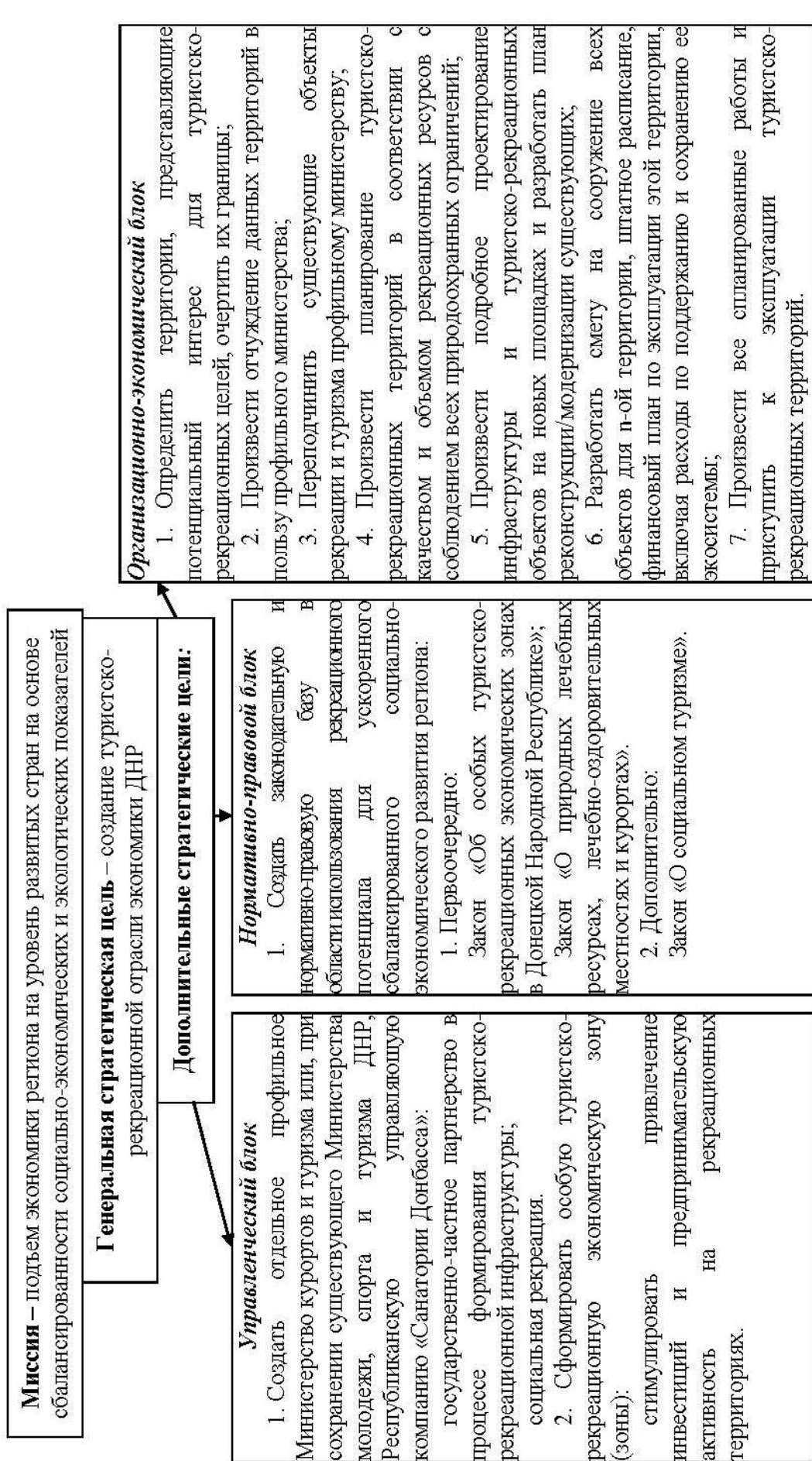


Рис. 2. Стратегия ускоренного развития региона (на примере эффективного использования рекреационного потенциала)

Одним из инструментов эффективного использования рекреационного потенциала региона можно считать создание на базе существующих и вновь созданных рекреационных территорий особых туристско-рекреационных экономических зон. Особая туристско-рекреационная экономическая зона – часть территории Донецкой Народной Республики, которая определяется Правительством Донецкой Народной Республики и на которой действует особый режим осуществления туристско-рекреационной предпринимательской деятельности.



* в тех районах, где будет обоснована необходимость в их создании

Цветом выделены органы управления туристско-рекреационной отраслью экономики, которых в настоящее время в ДНР нет.

Рис. 3. Система управления туристско-рекреационной отраслью экономики ДНР

Автором разработан проект Закона «Об особых туристско-рекреационных экономических зонах в Донецкой Народной Республике». Данный Закон рассматривается как базовый для формирования в регионе рекреационной отрасли экономики. Законом предусмотрено создание Республиканской управляющей компании «Санатории Донбасса», которая на основе государственно-частного партнерства должна решить задачу формирования в Республике развитого санаторно-курортного комплекса для оздоровления и отдыха как населения Республики (в том числе социально незащищенных слоев общества), так и гостей [9, С. 292-297]. В Законе прописаны условия, порядок создания и функционирования, вопросы управления, правовое положение резидентов, порядок выделения и пользования земельными участками в границах особых туристско-рекреационных экономических зон. Представленный автором проект Закона «Об особых туристско-рекреационных экономических зонах в Донецкой Народной Республике» требует дальнейшей проработки с учетом особенностей формирующегося в ДНР законодательного и нормативно-правового поля. Однако принятие данного закона станет необходимым этапом на пути формирования в Республике рентабельной рекреационной отрасли экономики и решения важных социальных проблем отдыха и оздоровления населения. Проект данного Закона формировался на базе российского аналога – Федерального Закона от 30 ноября 2011 г. N 365-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Вместе с тем, экономические, социально-политические, инфраструктурные особенности сферы рекреации в ДНР внесли существенные коррективы в систему управления и организационно-экономические условия функционирования особых туристско-рекреационных экономических зон ДНР. Формирование особых туристско-рекреационных экономических зон возможно на территориях, которые располагают соответствующими рекреационными ресурсами и имеют рекреационное предназначение (рис. 4).

Привлекательными территориями для рекреации являются те, где сконцентрированы рекреационные ресурсы одного вида (например, море или водоем) или нескольких видов (водоем, лес или лесопарковая зона, горы или холмистый изрезанный рельеф, минеральные источники, лечебные грязи). Чем больше ресурсов аккумулирует территория, тем выше ее рекреационная ценность. Эту ценность территории можно искусственно увеличивать за счет, например, лесопосадок и ландшафтного дизайна, создания искусственных и облагораживания существующих водоемов для целей рекреации за счет расчистки дна, берегов, обустройства пляжей.

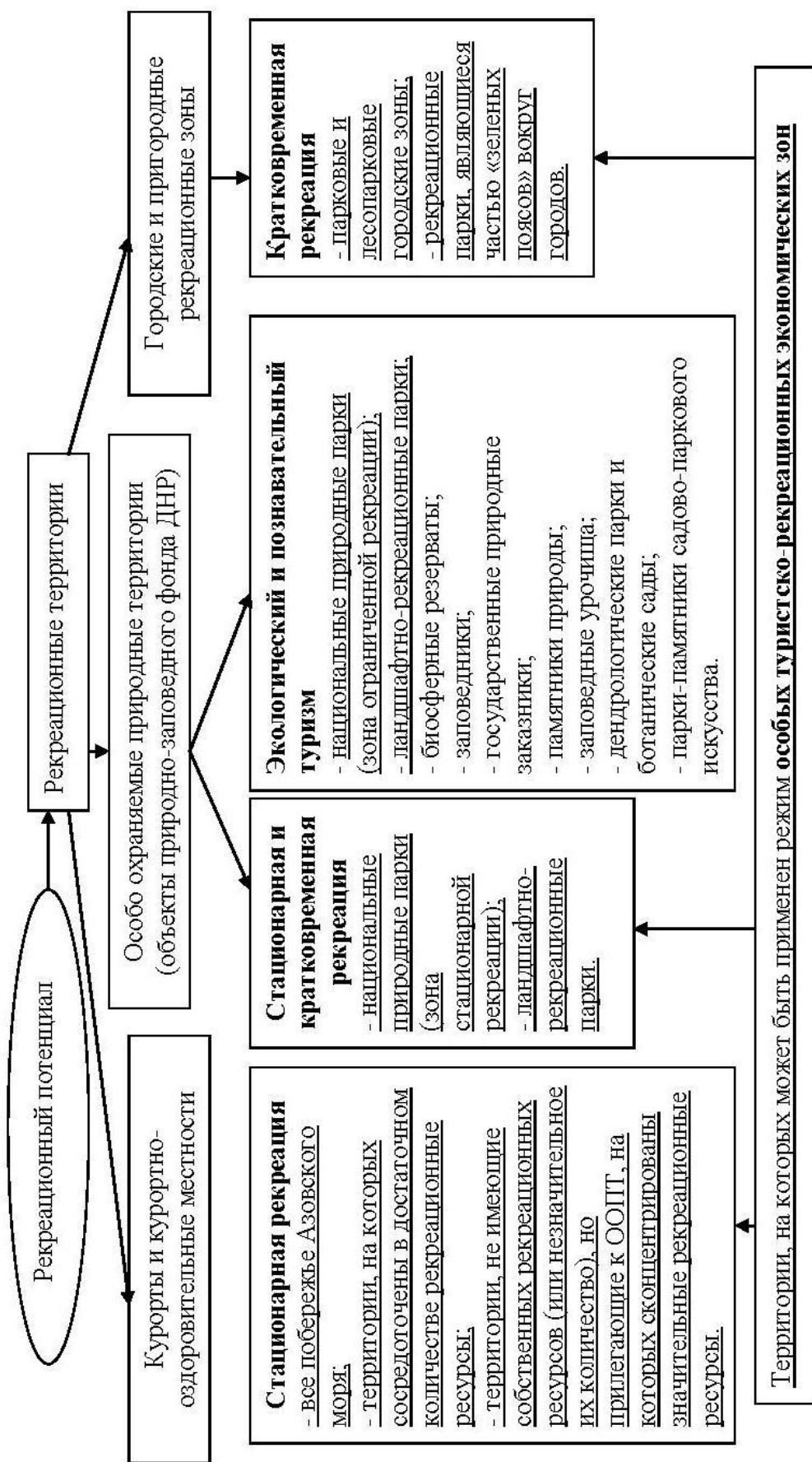


Рис. 4. Рекреационные территории как основной инструмент эффективного использования рекреационного потенциала региона

При дефиците в регионе ценных природных комплексов рекреационные территории целесообразно располагать за пределами особо охраняемых природных территорий (ООПТ), но в относительной близости к ним для развития экологического туризма. Привлекательными территориями для экологического туризма обычно становятся редкие и исчезающие виды растений и экосистем, а также природные комплексы в целом, особенно, если они экзотические. С другой стороны, при нерациональном планировании туристической нагрузки рост популярности этих памятников дикой природы может стать причиной разрушения природных комплексов как таковых. Поэтому рекреация и туризм тесно связаны с охраной природы, самобытной культурой и укладом жизни местного населения.

Определенный вклад в охрану природы туризм вносит через поддержку особо охраняемых природных территорий (ООПТ). Многие ООПТ, особенно национальные и региональные ландшафтные парки, создаются не только с целью сохранения природы, но и для развития туризма [10, С. 39-42], а также для сохранения экологического баланса в регионе.

В совокупности с рукотворными объектами эти территории составляют рекреационный потенциал регионов. Именно на таких ООПТ выделяются зоны для создания рекреационных комплексов с целью оздоровления людей. Эти комплексы и туризм – источники финансирования ООПТ.

На территории ООПТ соблюдаются особо жесткие меры по охране окружающей среды. Поэтому в ее границах выделяется относительно небольшой участок для размещения рекреационной территории, на которой планируются и оборудуются прогулочные тропы и вся остальная инфраструктура. Как правило, эти территории огораживаются с выходом к внешним магистралям.

Рядом с рекреационными территориями могут находиться примыкающие к ним населенные пункты, как в случае с пгт Зуевкой в Донецком регионе. Специального огораживания здесь не требуется, поскольку зоны рекреационного назначения и зоны охраны биотопосов разделены в пространстве. На территориях должна быть егерская служба, в числе прочего наблюдающая за сохранением природной среды.

Получение прибыли, часть которой идет в местный бюджет, поднимает авторитет ООПТ в глазах местного населения и органов самоуправления. У населения возникает сознание бережного отношения к территориям, дающим рабочие места и приносящим доход. И, в случае проведения определенной разъяснительной работы, желание уменьшить воздействие сельхозработ на окружающую среду. При грамотном использовании ООПТ могут вносить свой вклад в решение проблемы занятости и увеличение дохода населения, вовлекая местные общины в дело охраны окружающей среды. Рекреация дает больший доход, а туризм требует меньших затрат материальных ресурсов на единицу стоимости продукта. Поэтому наибольший экономический эффект от эксплуатации рекреационной территории в рамках региона достигается в том случае, когда и рекреация, и туризм сосредоточены в руках рекреационной отрасли.

Создаваемая при развитии рекреации и туризма инфраструктура может использоваться для развития экономики и нужд местного населения. Она включает транспорт, бытовые коммуникации, объекты здравоохранения, торговли, производство сувениров, информационные центры, спортивные клубы, центры развлечений и т.п.

Рациональное использование природного рекреационного потенциала требует применения экономических инструментов в экологической политике на различных административных уровнях. Это взимание платежей за природные ресурсы на основе предварительной оценки их стоимости, оценка и компенсация нанесенного ущерба. Например, для расчета размера ущерба за уничтожение и повреждение растительности в городах, целесообразно отнести его к основным фондам по аналогии с многолетними насаждениями в сельхозобороте (садоводстве, виноградарстве) с применением местных поправочных коэффициентов, позволяющих учесть экологическую значимость зеленых насаждений, таких, как возраст деревьев, видовой и породный состав. Для лесов и древесно-кустарниковой растительности важна не только посадка лесных культур и уход за ними, но и связанные с лесной охраной защита лесов от вредителей, работы по лесоустройству, прокладке лесных дорог. Это все статьи затрат.

Определенная часть средств от доходов отрасли должна направляться на восстановление природных рекреационных ресурсов и поддержание порядка на рекреационных территориях.

На основании всего вышесказанного составляется финансовый план по эксплуатации рекреационной территории, включая расходы по поддержанию и сохранению ее экосистемы. Планируются сроки окупаемости создаваемого рекреационного комплекса. Отсюда формируется смета на сооружение всех рекреационных объектов для n-ой территории. Этап строительства – практическая фаза всей проведенной работы – относится к другой отрасли промышленности

(строительству) и знаменует окончание всех проведенных научно-практических работ по планированию (с учетом возможного моделирования), планировке новой рекреационной территории на существующих в ней рекреационных ресурсах.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. С учетом специфики рекреационной сферы, региональных особенностей и имеющегося в регионе рекреационного потенциала была обоснована стратегия ускоренного развития региона на примере эффективного использования рекреационного потенциала. Сформулированы миссия и стратегические цели, приведен комплекс организационных и экономических мер, которые позволят сформировать в ДНР высокоразвитую рекреационную отрасль экономики. В статье предложена модель управления рекреационной отраслью, предусматривающая создание специализированного Министерства туризма и курортов и/или, при сохранении подчиненности отрасли существующему Министерству молодежи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики, Республиканской управляющей компании «Санатории Донбасса» для повышения эффективности использования имеющегося рекреационного потенциала в контексте ускоренного экономического развития региона. В разработанном автором проекте Закона «Об особых туристско-рекреационных экономических зонах в Донецкой Народной Республике» были обозначены функции, полномочия, ответственность республиканской управляющей компании «Санатории Донбасса», а также ряд других актуальных вопросов, связанных с созданием и функционированием особых туристско-рекреационных зон в ДНР, создание которых сформирует положительный инвестиционный климат в отрасли и создаст благоприятные условия для осуществления рекреационной деятельности в регионе. В статье также были рассмотрены другие инструменты эффективного использования рекреационного потенциала региона, например, экономические инструменты в экологической политике, самофинансирование ООПТ за счет осуществления рекреационной деятельности. Направления дальнейших исследований лежат в плоскости интегрального оценивания рекреационного потенциала для моделирования туристско-рекреационных зон региона.

Список использованных источников

1. Дьяков М.Ю. Использование рекреационного потенциала как составляющей природного капитала региона / М.Ю. Дьяков // Дискуссия. – 2016. – № 10 (73). – С. 19-24.
2. Евдокимова Е.В. Пути повышения эффективности использования туристско-рекреационного потенциала региона / Е.В. Евдокимова // Туризм и культурное наследие: межвузовский сборник научных трудов; Саратовский государственный ун-т им. Н.Г. Чернышевского. – Саратов, 2006. – С. 204-209.
3. Кирпичникова Н.В. Рациональное использование рекреационных земель при формировании социально-экономического потенциала региона / Н.В. Кирпичникова, А.В. Вольнов // Проблемы и перспективы развития социально-экономического потенциала российских регионов: сб. материалов V Всероссийской электронной научно-практической конференции. – 2016. – С. 214-220.
4. Мартышенко Н.С. Проблемы и перспективы эффективного использования рекреационного потенциала региона / Н.С. Мартышенко, А.А. Власенко, Е.Г. Гусев // Актуальные проблемы экономического развития регионов России: сб. материалов международной научно-практической конференции; ответственный редактор Н.Ф. Кузнецова. – 2007. – С.100-101.
5. Медведева Л.Л. Пути повышения использования потенциала туристско-рекреационных особых зон для решения задач эффективного управления развитием регионов / Л.Л. Медведева // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2011. – № 3 – 1. – С. 148-153.
6. Оборин М.С. Система рационального управления и использования курортно-рекреационного потенциала региона / М.С. Оборин // Известия Оренбургского государственного аграрного ун-та. – 2015. – № 4 (54). – С. 216-219.
7. Широкова П.А. Саморазвитие региона на основе эффективного использования собственного рекреационного потенциала / П.А. Широкова, Ж.М. Малыгина // Экология родного края: проблемы и пути их решения: сб. материалов XII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – 2017. – С. 237-240.
8. Овчаренко Л.А. Научные подходы к разработке стратегии эффективного использования рекреационного потенциала региона / Л.А. Овчаренко // Сетевой журнал «Научный результат». Серия «Экономические исследования». – Т. 2, № 2 (8), 2016. – С. 44-51.

9. Овчаренко Л.А. Туристско-рекреационная отрасль экономики ДНР в ускоренном социально-экономическом развитии региона / Л.А. Овчаренко // Управление в XXI веке: сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции (НИУ «БелГУ», 1 ноября 2017 года) / отв. ред. В.М. Захаров. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. – 330 с. – С. 292-297.

10. Залевский В.Д. Об организационных основах формирования сети территорий и объектов природно-заповедного фонда в Донецкой области / В.Д. Залевский / Сб. «Донбасс» – 2020: Охорона довкілля та екологічна безпека, Т. 2. – Донецьк, 2001. – С. 39-42.

УДК 502:338:622.3

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ НЕУСТОЙЧИВЫХ ТЕРРИТОРИЙ

ПЕТЕНКО И.В.,
д-р экон. наук, проф., проф. каф.
«Маркетинг и логистика»
ГОУ ВПО «ДонНУ»;
ПЕТЕНКО А.В.,
канд. экон. наук, доц.,
доцент каф. «Управление персоналом и
экономики труда»
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье представлены методические подходы повышения конкурентного потенциала предприятий углепромышленных регионов на основе использования резервов производства. Обосновано в число известных критериев добавить конкурентоспособность промышленных предприятий, учитывая, что этот показатель отражает состояние окружающей среды.

Ключевые слова: угольные шахты, экономический потенциал, резервы, комплексная матрица, ресурсы, риск, конкурентоспособность, рынок, маркетинг

The article presents methodical approaches to increasing the competitive potential of enterprises in the coal-mining regions on the basis of the use of production reserves. The competitiveness of industrial enterprises is justified in the number of known criteria, considering that this indicator reflects the state of the environment.

Keywords: coal mines, economic potential, reserves, integrated matrix, resources, risk, competitiveness, market, marketing

Постановка проблемы. В послевоенные года СССР был заинтересован в быстром восстановлении и интенсивном развитии угольной промышленности и энергетики Донбасса. Возрождение угольной области бассейна началось сразу же после освобождения его территории от оккупационных войск. В этот период Донбасс играл роль ведущего поставщика топливно-энергетических ресурсов для всей страны. Однако уже с начала 60-х годов союзный центр, используя угольный потенциал Донбасса на полную силу, в сущности, отказался от дальнейшего развития топливной области. При этих условиях с середины 70-х годов производственная инфраструктура бассейна стала постепенно приходить в упадок, началось падение объемов угледобычи, уменьшение темпов прироста электроэнергии [1]. Именно в последние несколько десятилетий прошлого столетия определился фундамент настоящего сложного состояния топливно-энергетического комплекса Донбасса.

Изучение опыта трансформационных процессов в угольной промышленности Украины свидетельствует, прежде всего, о весьма большом количестве экономически нецелесообразных проектов. Конечно, не последнюю роль в неудачах играла постоянная нестабильность внешней среды хозяйствования, но и внутренние факторы также не следует игнорировать. Выработать в таких условиях «правила игры», которые бы устраивали всех участников практически невозможно.

Средства управления производственной системой, которые использовались раньше, бездействуют. Поэтому одной из наиболее актуальных проблем для угольной области сегодня является поиск механизмов управления резервами как отдельных предприятий, так и системой в целом.

Другими словами, ДНР сегодня наследует не только разведанные запасы угля, но и шахтный фонд с предприятиями дореволюционного, довоенного и поствоенного строительства. Большие шахтно-новостройки исчисляются единицами, о чем свидетельствует уровень средней производственной мощности шахт Донбасса – 500 тыс.т/год. Донбасс стоит перед альтернативой закрытия большинства убыточных шахт, которые практически исчерпали балансовые запасы. В то же время, во всей полноте проявились губительные следствия вековой подземной добычи угля со складированием породы на поверхности, бессистемного сброса высокоминерализованных шахтных вод и другие аспекты деятельности без оглядки на состояние окружающего среды. Как закономерный финал массового закрытия шахт, все чаще стали звучать категории «проблемных регионов» и «неустойчивых территорий».

Относительно региона с довольно изношенным шахтным фондом и наличием значительных объемов техногенных отходов рассмотрим две альтернативы. Одна из них предусматривает развертывание широкомасштабных работ по переработке отходов шахт и обогатительных фабрик, а вторая – продолжение работы группы убыточных шахт, для которых рассматривается возможность закрытия. В каждую из этих альтернатив необходимо вложить инвестиции. Экономический эффект на единицу конечной продукции будет разным в зависимости от степени благоприятности естественного качества запасов, которые остались, и запасов техногенных участков, то есть будет разная дифференциальная рента второго рода.

Очевидно, что при прочих равных условиях в данное время преимущество будет отдано тому варианту, где есть больше резервов и можно ожидать получения самого большого эффекта. Такая принципиальная постановка вопроса.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди разных направлений исследований внимание ученых привлек динамический эффект влияния экологических факторов на конкурентное развитие самой экономики. Вопрос о необходимости внедрения экономического механизма рационализации природопользования и охраны окружающей среды (в том числе в горной промышленности) рассматривались в работах отечественных экономистов Амоши А.И., Бардаса А.В., Веклич О.О., Мищенко В.С., Недодаевой Н.Л., Петенко И.В., Райхеля Б.Л., Салли В.И. и др. Вместе с этим, значительное количество вопросов остается открытым для исследования, в частности, разработка принципов оценки состояния шахт с точки зрения конкурентоспособности с учетом влияния на окружающую среду, построений соответствующих рейтингов шахт и их экологических паспортов в комплексе с адресным инвестированием мер по поддержке мощности предприятий.

Целью статьи является усовершенствование механизма государственного управления предприятиями на неустойчивых углепромышленных территориях, который гармонизирует две экономические концепции конкурентности – рациональное природопользование и экономическая выгода предприятия.

Изложение основного материала исследования. Как известно, рентная концепция позволяет оценить два пути целесообразности отработки запасов: выделить в чистом виде влияние собственно естественных факторов, то есть истинное значение дифференциальной ренты второго рода, или, наоборот, дать ей более широкое трактование и рассмотреть совокупное влияние как естественных факторов, так и сформированной структуры предприятия и образов управления им [2].

Достоинство первого пути – возможность получать прогноз целесообразности поддержки дальнейшей работы данного предприятия в сравнении с другими, недостаток – сложность решения вопроса.

Достоинство второго пути – относительная простота экономической оценки, недостаток – сильное искажение естественной ценности месторождения под влиянием всех недостатков развития предприятия, особенно, если эксплуатация участка довольно продолжительная. В данное время по многим причинам, одна из которых – низкий уровень теоретических разработок, на практике применяется второй путь. Этому в значительной мере содействовала (и содействует сейчас) система дотаций, которая стимулирует затратный характер области.

Приведенное высшее трактование отвечает решению вопроса о целесообразности продолжения работы шахты на уровне региона. Несколько иначе идет дело на уровне отдельного предприятия. Здесь на первый план выступают хозрасчетные соображения, хотя все сказанное о шахте, как системы, остается справедливым. Также справедливо положение и о том, что целесообразная граница практической отработки запасов имеет в большинстве случаев не техническую, а экономическую основу. Относительно конкретного предприятия весьма большое значение приобретают социально-экономические и экологические проблемы, которые в настоящее время определяют привлекательность региона.

Экономическая суть проблемы, которая совпадает с целью данной статьи, состоит в необходимости выбора альтернативы: обеспечить наиболее полную отработку запасов ценой увеличения расходов или отработать с меньшими расходами лучшие запасы, оставив оставшиеся

запасы будущим поколениям. Для ответа на выбор альтернативы нужно создание комплекса оценочных параметров, интегрирующих состояние системы и как природного ресурса, и как горнодобывающего предприятия с определенным уровнем развития горных работ. При этом нужно оценивать те естественные и технологические параметры системы, которые могут быть выражены количественно, и на основе экономико-математического моделирования оценить возможности предприятия с приоритетным инвестированием для простого или расширенного воспроизводства.

Не имея возможности для надлежащего содержания национальной угольной промышленности, государство с 1996 г. начинает попытки передачи шахтного фонда в собственность предприятий. Однако государственные приватизационные институты к определенному моменту уступали негласно институтам межотраслевых картелей, а после приватизации СКМ угледобывающих компаний оказались невостребованными через равнодушие больших отечественных бизнес-структур к шахтам, которые остались [3]. Ныне доля негосударственных шахт составляет около 17% от общего количества и более 40% от добычи коксующегося угля. Рассчитывать на кардинальные изменения отношений собственности в угольной промышленности таким путем не приходится.

В соответствии с принятыми концепциями государственного управления предприятиями на неустойчивых углепромышленных территориях и его резервах [4], целесообразно связать эти две экономических категории. Для этого нужен единый механизм для определения тех или других резервов, которые бы обеспечили оптимальный образ достижения поставленных целей.

Модель экономической добавленной стоимости EVA является одной из наиболее часто используемых среди первой группы Vbm-Методов оценки экономической ситуации в регионе, где сосредоточены убыточные предприятия государственной формы собственности [5]. Данный показатель весьма важный для оценки эффективности деятельности предприятия с позиции его владельца (государства), поскольку деятельность предприятий имеет для него положительный результат в случае, если предприятия могут заработать больше, чем составляет доходность альтернативных вложений. Этим объясняется тот факт, что при расчете EVA из суммы прибыли вычитается не только плата за пользование заемными средствами, но и собственного капитала.

С точки зрения системного подхода любое угольное предприятие является открытой системой, то есть такой, что взаимодействует с окружающей средой. Внешняя среда предприятия включает многочисленное множество разных элементов, которые постоянно осуществляют влияние на его состояние, и это влияние имеет противоречивый характер. Требования одних групп элементов среды вступают в конфликт с требованиями других групп или с целями самого предприятия. Сложностью также является то, что со временем указанные требования имеют тенденцию меняться, причем однозначно прогнозировать тенденцию этих изменений невозможно.

Все указанные трудности в деятельности угольного предприятия характеризуются одним понятием – неопределенность. В условиях подземной разработки пластов угля эта неопределенность усложняется многократно. Без учета неопределенности невозможно ни корректное понимание сущности экономической стойкости субъектов, ни эффективное решение задачи обеспечения экономического потенциала предприятия в конкретных условиях.

Таким же неопределенным остается использование резервов угледобычи и диверсификации производства. Между тем, механизм планирования перспектив использования резервов развития шахты можно описать с помощью специальных матриц, построенных в координатах «цели» и «резервы» природопользования. Учитывая многообразие целей и резервов, представляется целесообразным построение матрицы резервов в два этапа: на первом этапе учитываются группы целей и группы резервов (комплексная матрица резервов). На втором этапе комплексная матрица резервов детализируется для анализа влияния каждого отдельного резерва. Обобщенный анализ целей и резервов повышения эффективности добычи угля и диверсификации производства выполняется на известных принципах, которые относятся к горному аудиту и анализу возможностей снижения степени негативного влияния на окружающую среду.

Для этого необходимы такие исходные величины: значимость (весомость) групп целей; значимость (весомость) каждой группы резервов по каждой группе целей. Эту исходную информацию можно определить на основе метода экспертных оценок. При этом значимость группы целей определяется по *i*-балльной шкале (исходя из общего количества групп целей), а значимость группы резервов по *j*-балльной шкале (исходя из общего количества групп резервов). Как по целям, так и по резервам возможно наличие однозначных величин и величин с нулевой значимостью.

Определение исходной информации для построения комплексной матрицы резервов осуществляется на основе экспертных оценок. Это связано с тем, что искомые величины, которые потом будут положены в основу стратегических решений, то есть тех решений, которые принимаются на уровне топ-менеджмента, уже на стадии формирования исходных данных должны восприниматься адекватно.

Рассмотрим метод построения комплексной матрицы резервов на примере шахт Шахтерско-Снежинского региона по следующим условным данным (табл. 1).

Анализ группы резервов дает представление о взносе конкретной группы резервов в достижение определенной цели.

Сумма используемых резервов для достижения конкретной i -й цели имеет вид [6]

$$R_{pi} = \sum_j R_{ij} \cdot Z_j,$$

где R_{ij} – значимость для i -й цели j -й группы резервов ($i = 1 \div 6$; $j = 1-4$); Z_j – значимость j -й цели.

Как показали расчеты, самое большое наличие резервов необходимо для группы целей F_1 ($R_{F_1} = 91$) – потенциал предприятий. Причем, группа целей F_2 – инновации в экологии, которая также является резервоёмкой ($R_{F_2} = 70$), но довольно сложной в достижении.

Таблица 1

Составляющие политики стабилизации экономической ситуации в Шахтерско-Снежинском регионе

Группа резервов (j)	Цели (i) стабилизации экономической ситуации					
	Потенциал предприятий	Инновации в экологии	Уровень жизни населения	Новые рабочие места	Инфраструктура региона	Маркетинг
	$F_1 \equiv 7$	$F_2 \equiv 5$	$F_3 \equiv 6$	$F_4 \equiv 4$	$F_5 \equiv 3$	$F_6 \equiv 7$
Вес резервов повышения эколого-экономической ситуации						
Технические	3	4	2	2	2	2
Технологические	5	5	1	3	3	4
Естественные	4	3	-	3	1	3
Кадровые	1	2	-	3	-	1

Вертикальный анализ групп резервов дает возможность оценить общую потребность в j -м резерве (P_j):

$$P_j = \sum_i R_{ij} \cdot Z_i$$

На основании анализа комплексной матрицы резервов с помощью P_j можно сделать следующие выводы: самую большую относительную потребность предприятие может ощущать в резервах 1-й, 2-й, 3-й групп (соответственно: технические, технологические, естественные резервы). Об этом свидетельствует как визуальный анализ (самое большое заполнение резервных столбцов), так и аналитические расчеты величины P_j .

Таким образом, сопоставляя комплексную матрицу резервов с наличием ресурсов, или возможных их изменений, можно прогнозировать и корректировать цели предприятия, а, сопоставляя отдельные группы резервов, можно делать вывод общей значимости конкретной группы резервов для эффективной работы предприятия.

В нынешних условиях для определения положения в конкурентной среде предприятие должно иметь ряд показателей. По показателям резервообеспеченности можно судить, во-первых, о возможностях предприятия в достижении цели, во-вторых, о возможности преодоления рискованных ситуаций. В общем виде показатели резервообеспеченности могут быть определены как сумма резерва определенного ресурса, соответствующего разным целям, с показателем весомости этих целей для конкретного предприятия. Исходя из сущности такого показателя, доказана целесообразность трактовать его как интегрированный показатель определенного резерва по определенной группе ресурсов (I_{rj}) [6]:

$$I_{rj} = \sum_i (100 - (G_{min} / G_{max}) 100 \cdot F_i),$$

где F_i – значимость i -й цели ($i=1 \div 6$) по отношению к сумме значимостей целей;

G_{min} , G_{max} – соответственно минимальная и максимальная относительные величины из числа сравниваемых, которые принимаются для расчетов резервов j -й группы по i -й цели.

В табл. 2 и 3 приведены соответственно исходные данные и расчеты интегрированных показателей резервов по группам «технологические» для условий шахт «Шахтерская-Глубокая» и «Прогресс», которые имеют значительные запасы качественного антрацита в шахтном поле.

Таблица 2

Исходные данные (условные) к расчетам интегрированных показателей резервов

Показатели	Цель	2011	2012
Уровень EVA, млн грн	F ₁	-302,7	-286,2
Объем реализации продукции шахт, млн.грн.	F ₆	602,8	590,7
Объем реализации угля из техногенных отходов, млн грн.	F ₂	41,2	65,9
Произведены стройматериалы, млн грн.	F ₃	61,5	61,5
Произведена тепловая энергия, тыс.квт	F ₆	2500	4800
Переработано техногенных отходов, тыс.т.	F ₅	260,0	410
Подготовлено готовых к выемке запасов, тыс.т.	F ₁	360	244
Персонал, тыс. чел.	F ₄	1560	1200

Таблица 3

Расчеты интегрированных показателей эколого-экономических резервов.

Группа ресурсов «переработка отходов»

E_{ijmax}	E_{ijmin}	$\frac{E_{ij}^{min}}{E_{ij}^{max}} \times 100 = B$	100 - y	$\frac{F_i}{\sum F_i}$	IR
-697	-1180	169,0	69,0	0,16	11,40
2315	1439	62,4	37,6	0,12	4,60
160,7	158,5	98,2	1,8	0,16	0,32
236,5	150,0	63,1	26,9	0,09	2,43
11,70	9,61	82,0	18,0	0,09	1,62
1,38	0,59	43,6	56,4	0,16	9,12
6,0	2,93	49,2	50,8	0,09	4,60
					34,08

Интегрированный показатель резерва по группе «технологические» равный 34,08%, означает, что есть возможность ускорения достижения целей на эту величину за счет использования ресурса «переработка отходов». Из рассмотрения исключенная цель № 4 – трудовые ресурсы, так как основным элементом трудовых ресурсов в диверсифицированном производстве есть величина y .

Таким образом, можно утверждать, что интегрированный показатель резерва характеризует степень вероятности избегания рисков при достижении целей предприятия, другими словами, он характеризует степень стабильности работы предприятия в условиях повышенных рисков.

При анализе использования резервов может быть примененным аппарат оптимальных по Парето вариантов распределения ресурсов, при которых мера удовлетворения, которая достигается разными группами целей, может существенным образом отличаться.

Экономическая теория не может определить, какое из оптимальных по Парето распределений ресурсов региона есть наилучшим с социальной точки зрения. Выбор оптимальных вариантов применения ресурсов является проблемой социальной справедливости, которая требует

использования функции общественного благосостояния в регионе. Перемещение с одной точки эффективного по Парето распределения к другой такой же точке нередко предполагает государственное вмешательство в процесс перераспределения доходов или ресурсов общества. По обыкновению выделяют три условия обеспечения оптимальности по Парето:

оптимальное распределение дохода между потребителями выходит из соблюдения условия, согласно которому предельная норма замещения нескольких поступлений в бюджет региона должна быть одинаковой для всех потребителей;

оптимальное распределение ресурсов в производстве. Для производства продукции в регионе есть соответствующий объем ресурсов. В этом варианте должно соблюдаться равенство, согласно которому соотношение предельных продуктов, используемых для производства одного товара, так же соответствующему соотношению для предельных продуктов в производстве другого товара;

оптимальный объем производства. Граница производственных возможностей показывает количество товаров, которые могут быть произведены в условиях полного использования ресурсов. То есть, отношение предельных расходов к предельной полезности должны быть одинаковым для всех товаров.

Выводы.

1. Механизм построения комплексной матрицы резервов может быть использован для определения величины резерва в зависимости от изменения любых других резервов, и это является важным аргументом для руководителей предприятия, распорядителей резервов и ответственных за достижения конкретных целей при поиске ответов на ряд вопросов конкурентоспособности.

2. Если предприятие имеет возможность выгодного приобретения одного из нескольких производственных ресурсов, то в первую очередь нужно обратить внимание на наиболее значащие цели. Так, если предприятие испытывает дефицит по технологическим ресурсам что, в свою очередь, означает и высокую резервопотребность, а цели «трудовые ресурсы и социальная ответственность» не являются значащими, от них можно или отказаться совсем, или найти альтернативу.

3. Интегрированный показатель резервов IR означает, что есть возможность ускорить достижение какой-то цели на величину IR за счет использования определенной группы ресурсов.

Список использованных источников

1. Угольные предприятия – этапы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: uk.wikipedia.org
2. Райхель Б.Л. Плата за разработку угольных месторождений / Б.Л. Райхель, Т.Б. Решетилова. // Экономика Украины. – 1993. – № 8. – С. 54-60.
3. Билецкий В. Угольная промышленность Украины и Польши: современное состояние и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=34378&print=Y
4. Бойченко Н.В. Особенности оценки экономической устойчивости малоэффективных угольных шахт / Н.В. Бойченко // Вестник Украинского государственного ун-та водного хозяйства и природопользования. – Выпуск 1 (20). – Ровно: УДУВГП, 2003. – С. 168-172.
5. Бойко Н. BSC как инструмент реализации разработанных планов / Н. Бойко // Управление кредитными организациями. – 2006. – № 8 – С. 6-11.
6. Савина Г.Г. Внутрипроизводственные резервы предприятия как фактор стабилизации внешнеэкономических отношений. / Г.Г. Савина – Донецк: КП.Регион, 1998. – С.76-78.

УДК 338.2

СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНА

ПЕТРУШЕВСКИЙ Ю.Л.,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой «Учёт и аудит»
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;
СИЧКАР И.А.,
ст. преподаватель
кафедры «Учёт и аудит»
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье исследованы теоретические подходы к определению понятия «механизм», «механизм управления», «хозяйственный механизм», «механизм антикризисного управления». Автором установлено, что исходным, системообъединяющим понятием целесообразно считать хозяйственный механизм, который состоит из механизмов, направленных на учет специфических аспектов функционирования предприятия. В статье определено, что под влиянием факторов внешней и внутренней среды стабильное состояние функционирования предприятия может нарушаться, отклоняться от плановых или прогнозных параметров работы. Такие ситуации требуют формирования и использования в рамках структурных элементов хозяйственного механизма соответствующих мероприятий и действий, которые будут носить антикризисный характер. Основными составляющими структуры механизма антикризисного управления предложено определять: факторы влияния, диагностику кризисных явлений на предприятии, потребность в антикризисном управлении, цель, принципы, функции, методы и инструменты, нормативно-правовое обеспечение, а также уровни управления.

Ключевые слова: кризис, предприятие, механизм, хозяйственный механизм, механизм управления, антикризисное управление, диагностика, методы, принципы, функции.

The article deals with the theoretical approaches to the definition of «machinery», «control mechanism», «economic mechanism», «crisis management mechanism». The author determined that the source, it is advisable to consider economic mechanism, which consists of mechanisms to consider specific aspects of the functioning of the enterprise. In the article it is determined that under the influence of external and internal environment factors stable the state of operation of the business can be broken, to deviate from the plan or forecast operating parameters. Such situations call for the formation and use as part of the structural elements of the economic mechanism of appropriate measures and actions to be wearing anti-crisis character. The main components of the crisis management mechanism to determine the structure proposed: influencing factors, diagnosis of the crisis at the enterprise, the need for crisis management, the purpose of the principles, functions, methods and tools, regulatory support, and management levels.

Keywords: crisis, enterprise, mechanism, economic mechanism, management mechanism, crisis management, diagnostics, methods, principles, functions.

Постановка проблемы. В условиях системного кризиса регионального хозяйства у руководителей предприятий возникает потребность совершенствования методического обеспечения оценки и формирования соответствующего механизма антикризисного управления. Особенно остро эта проблема стоит перед промышленными предприятиями, среди которых, как свидетельствуют статистические данные, количество убыточных предприятий значительно возрастает в динамике в период 2007-2016 гг. [1]. Проблематике определения и трактовке понятия «механизм антикризисного управления» посвящены исследования таких авторов, как А.М. Букреева, С.В. Валдайцева, В.А. Василенко, Э.М. Короткова, Л.А. Лигоненко, А.Н. Скибицкого, В.П. Москаленко и др. [2; 3; 4; 5]. Среди зарубежных ученых механизм антикризисного управления как элемент теории антикризисного управления исследовался Дж. Дьюзенберри, И. Ансоффом, А. Томпсоном, Й. Шумпетером, М. Месконом, М. Альберт, Ф. Хедоури [6, с. 235], их последователями и оппонентами.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе существуют различные подходы к определению содержания составляющих структуры антикризисного управления предприятием. Одни исследователи считают его специфическим типом управления, направленным на выявление признаков кризисных явлений и создание соответствующих предпосылок для их своевременного предотвращения, ослабления, преодоления с целью обеспечения жизнедеятельности субъекта хозяйственной деятельности, недопущение ситуации его банкротства [7, с. 495]. Подобной точки зрения придерживается и Е. Уткин, который

подчеркивает направленность антикризисного управления на предупреждение тяжелых осложнений в рыночной деятельности предприятия, обеспечение его стабильного, успешного хозяйствования [8, с. 13].

По мнению других авторов, экономическое содержание составляющих антикризисного управления имеет место тогда, когда у предприятия уже возникли определенные финансово-экономические проблемы. Такое антикризисное управление рассматривается как совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур конкретного предприятия-должника [3, с. 243].

Актуальность. Для современных предприятий, учитывая кризисное состояние, в котором они находятся, особенно актуальным является процесс оздоровления, недопущения кризисных ситуаций, обеспечение устойчивого развития путем использования стратегического подхода к управлению ими. То есть, для обеспечения функционирования предприятий необходим комплексный подход к управлению, который предусматривает формирование механизма антикризисного управления, который может и должен быть действенным инструментом выхода из кризиса и поддержки соответствующих параметров деятельности предприятия, ориентированных на своевременное выявление кризисных явлений, их недопущение, минимизацию или преодоление.

Целью статьи является исследование составляющих структуры механизма антикризисного управления промышленным предприятием.

Изложение основного материала исследования. Термин «механизм», несмотря на широкое использование, остается дискуссионной категорией. Как научную категорию «механизм» выделял в своих работах мыслитель и философ Г. Гегель [9, с. 165]. Он называл его формой объективности теории бытия. В свою очередь немецкий философ, социолог, экономист политолог К. Маркс связывал понятие механизма с «капиталистическим способом производства», то есть рассматривал механизм как взаимодействие системы хозяйственной организации и развития общества. В технике механизм определяется как совокупность искусственных, подвижно соединенных звеньев, осуществляющих заданные движения, причем каждому положению одного звена соответствует определенное положение других звеньев.

В экономической энциклопедии механизм понимается как «...система, устройство, способ, определяющий порядок деятельности, а также как система определенных элементов, которая приводит в действие внутреннее устройство машины, оборудование и т.д.» [10].

Историческое и этимологическое определение механизма дает некоторое представление и о механизмах, которые, по определению ряда исследователей [5; 7; 8], образуются в социально-экономических системах, каждой из которых присущи взаимосвязанные подсистемы, объединяющие множество различных элементов. При этом соответствующее соотношение субъектов управления, связанных между собой коммуникационными каналами, образует структуру системы и отражает статику менеджмента, а совокупность методов, технологий и т.д. – его механизм [12, с. 297], то есть динамику менеджмента.

Исходя из подобных рассуждений, в целом под механизмом целесообразно понимать совокупность методов, принципов, инструментов и функций, которые реализуются для достижения конкретных целей и задач системы. Предприятие – это открытая система, которая является управляемой, поэтому в данном случае механизм следует рассматривать как механизм управления.

В отечественной литературе, касающейся проблемы управления, содержатся отдельные подходы к определению термина «механизм управления». Авторами [13, с. 95] этот термин трактуется преимущественно как внутренняя организация, совокупность состояний и процессов, из которых состоит управление как явление социальной жизни, или как внутренняя организация системы управления, процесс согласования влияния субъектов управления на явления окружающей социальной действительности и реализацию в управленческой деятельности установленных норм и правил поведения.

Такой широкий спектр взглядов и позиций различных авторов на механизм управления формирует определенные общие его признаки, но не дает детального его понимания и описания.

Эту проблему частично стремился решить в научных работах Э.М. Коротков, который понятие механизма управления рассматривал с позиции влияния управленцев на работников. По его исследованиям, механизм управления формируется на основе взаимодействия и сочетания различных рычагов воздействия, к которым относятся интересы, ценности, установки, мотивы, опасения работника, стимулы и социально-психологические нормы в отношении персонала [14, с. 76].

Однако, по нашему мнению, такой подход к формированию механизма управления раскрывает только взаимодействие руководителя и подчиненного, а взаимодействие руководителя и такой социально-экономической системы, как предприятие, предприятие и среда не принимаются во внимание, что не отражает управленческий процесс в полной мере.

То есть механизм управления не должен ограничиваться только составляющими механизма антикризисного управления. Учитывая это, следует учесть широкое понимание механизма управления С.Г. Беляевым, В.И. Кошкиным, которые выделяют в нем процесс управления, средства реализации целей и уровни управления [15, с. 342]. Но при этом, на наш взгляд, не учитываются условия его функционирования.

Исследование научных позиций [9; 10] свидетельствуют также и о разнообразии механизмов, которые используются по отношению к предприятию как системы и стремление объяснить особенности его функционирования и управления им: «хозяйственный механизм», «экономический механизм», «организационный механизм», «механизм управления» и т.д. Вышеупомянутые категории, как показывает анализ, могут быть различными по сути, дополнять друг друга, или отождествляться.

По нашему мнению, следует говорить о том, что механизм управления является базовым по отношению ко всем видам механизмов, то есть все они являются механизмами управления по своей природе, а их название только выражает тот аспект управления, на котором акцентировано внимание как на основном при решении тех или иных задач системы. Кроме того, среди указанных механизмов управления базовым целесообразно считать хозяйственный. Подобное мнение прослеживается в работах [12; 14], где указано, что хозяйственный механизм является механизмом управления, состоящим из механизмов, направленных на учет специфических аспектов функционирования предприятия.

На уровне предприятия хозяйственный механизм рассматривается чаще всего как совокупность организационных форм и методов ведения хозяйства, которые включают систему планирования, экономическое стимулирование, структурирование аппарата управления, стиля его работы [12, с. 532]. Основу хозяйственного механизма составляют система производственных отношений, форм собственности на средства производства, общие закономерности производства, распределения, обмена и потребления [10]. Такой подход к определению хозяйственного механизма опирается на экономические факторы и частично – на управленческие, не дает оснований для рассмотрения хозяйственного механизма как механизма, обеспечивающего взаимодействие составляющих с точки зрения их организации и управления.

По мнению авторов работы [14, с. 76], хозяйственный механизм представляет собой совокупность механизмов, в основе которых базируются определенные методы управления.

Кратко представим механизмы, формирующие его структуру. Экономический механизм предприятия, в котором можно выделить такие составляющие, как механизм формирования и использования ресурсов (капитала); механизм управления затратами; механизм управления финансами; мотивационный механизм; механизм взаимодействия с рынком. Таким образом, экономический механизм предприятия, с одной стороны, должен обеспечивать внешние связи последнего и создавать соответствующие условия получения дохода. Кроме того, этот механизм направлен на развитие производственных отношений внутри предприятия. В первом случае его принципы вполне определяются особенностями хозяйственного механизма общества (доминирующей формой собственности на средства производства, существующими системами ценообразования, налогообложения, планирования и т.д.), а во втором случае – особенностями производственных отношений на предприятии.

Социальная составляющая хозяйственного механизма включает совокупность способов, методов и показателей, с помощью которых совершенствуются социально-политические, социально-технологические, социально-бытовые, социально-личностные и другие отношения между людьми в процессе производства материальных благ.

Правовой механизм определяет спектр нормативно-правового обеспечения, который обеспечивает легитимность функционирования предприятия и определяет порядок реализации отношений внутри предприятия и извне (с контрагентами) (рис. 1).

При этом сложность структуры дает возможность рассматривать их и как элемент хозяйственного механизма, и как самостоятельный объект исследования.

Таким образом, в рамках реализации хозяйственного механизма целесообразно выделять такие его составляющие, которые в процессе деятельности предприятия обеспечивают его стабильное функционирование (показатели финансового состояния находятся в пределах оптимальных значений, продукция предприятия конкурентоспособна на рынке, отсутствие признаков кризисных явлений на предприятии и т.п.), при котором предприятие способно

выполнять поставленные цели, задачи, функции. Под влиянием факторов внешней и внутренней среды нормальное состояние функционирования предприятия может нарушаться, отклоняться от плановых или желаемых параметров работы. Такие ситуации требуют формирования и использования в рамках структурных элементов хозяйственного механизма соответствующих мер, которые будут носить антикризисный характер (рис. 1). Совокупность таких мероприятий, методов, рычагов и инструментов в научной литературе раскрывается через понятие механизма антикризисного управления.



Рис. 1. Составные элементы хозяйственного механизма в системе управления предприятием

Диагностика кризисных явлений осуществляется на начальном этапе для определения потребности антикризисного управления. Основными инструментами диагностики выступают: экспресс-диагностика; мониторинг и оценка общих показателей финансового состояния; диагностика с применением финансового анализа и методик оценки вероятности банкротства; методы оценки потенциала предприятия (конкурентоспособности предприятия) и осуществления других дополнительных мероприятий.

В процессе выявления потребности антикризисного управления определяется основная цель антикризисных мер – состояние в будущем, которое возможно изменить относительно настоящего и следует достичь желаемых результатов.

Учитывая взгляды современных ученых-экономистов, в процессе исследования механизм антикризисного управления определен как совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов, согласованное взаимодействие которых способствует выявлению, недопущению и преодолению кризиса под воздействием факторов внешней и внутренней среды (рис. 2).

Основными элементами антикризисного управления предложено определять: факторы, диагностику кризисных явлений на предприятии, потребность в антикризисном управлении, цель, принципы, функции, методы и инструменты, нормативно-правовое обеспечение, ресурсы, а также уровни управления.

Ведущее место в структуре механизма антикризисного управления на предприятии занимает нормативно-правовое обеспечение, которое можно разделить на две группы: внешнее и внутреннее.

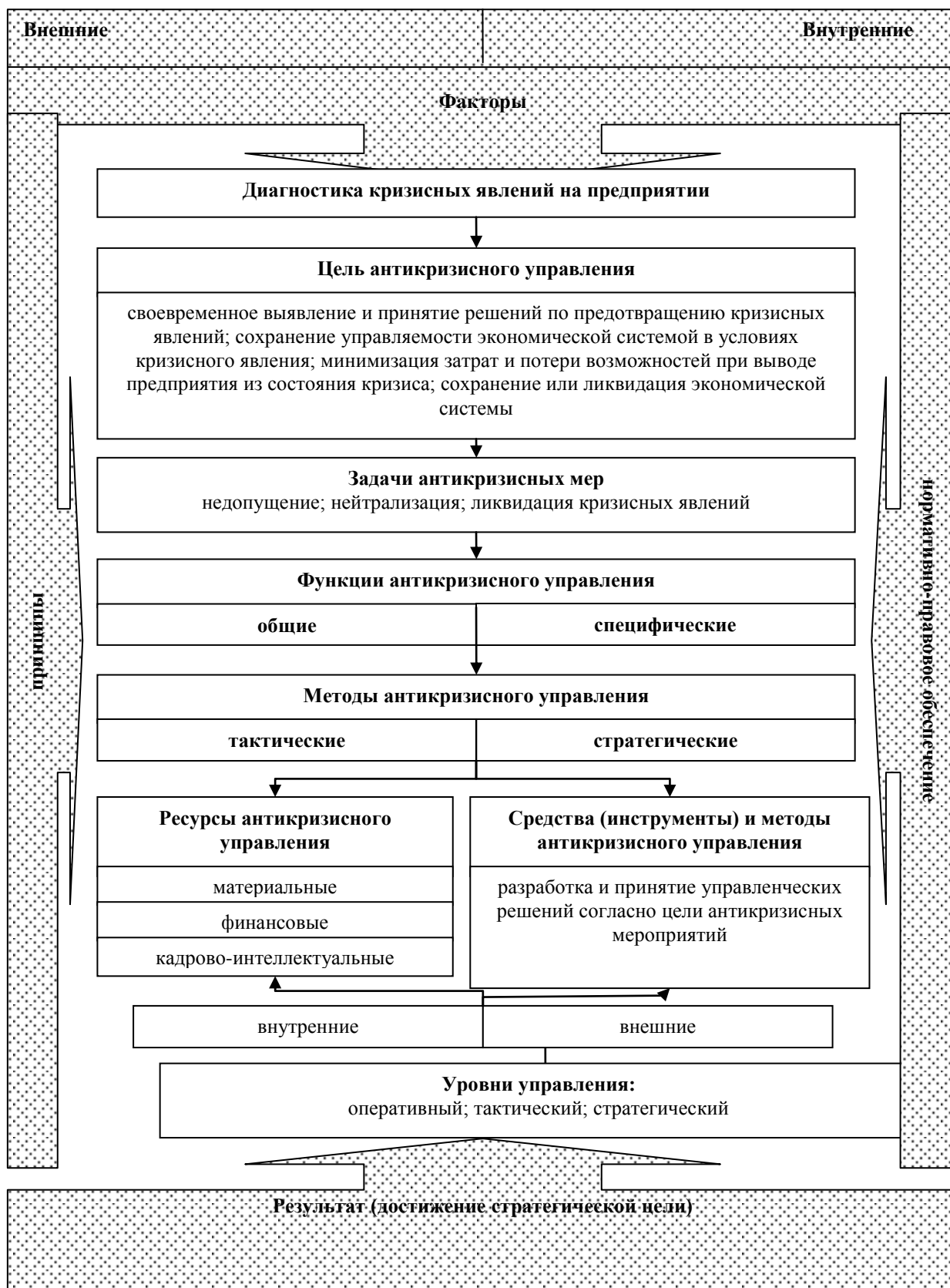


Рис. 2. Структурно-логическая схема составляющих механизма антикризисного управления

Внешнее нормативно-правовое обеспечение антикризисного управления своей целью имеет комплексное регулирование вопросов деятельности предприятия, а также его взаимосвязей с заинтересованными сторонами в процессе его функционирования в кризисной ситуации.

Внутреннее нормативно-правовое обеспечение антикризисного управления обеспечивает организацию и регулирование деятельности предприятия как системы, достижение постоянных целей в рамках реализации стратегий в разрезе временного промежутка.

К основным нормативно-правовым документам этой группы целесообразно относить: учредительные документы;

положения, которые определяют организационную структуру управления предприятием (положения об общем собрании, о совете акционерного общества, о правлении, о ревизионной комиссии, об увеличении (уменьшении) уставного капитала, ответственность должностных лиц перед акционерным обществом и акционерами, о принятии внутрикорпоративных нормативных актов, о порядке создания, реорганизации и ликвидации дочерних предприятий и др.);

положения, которые определяют особенности взаимодействия между предприятием и средой функционирования. Эти положения детализируют вопросы коммерческой тайны, прав, обязанностей и ответственности за нарушение базовых нормативов деятельности, мотивации, организации работы персонала, взаимоотношений с рыночными контрагентами и т.п., например, положение об оплате труда членов правления, о ценных бумагах общества, об интеллектуальной собственности, о дивидендной политике, о коммерческой тайне, о внутреннем трудовом распорядке, об отделах, о персонале и др.;

документы, которые характеризуют операционную деятельность предприятия (приказ об учетной политике предприятия, распоряжения, приказы и нормативы и т.п).

Реализация указанных элементов механизма антикризисного управления обеспечивается использованием соответствующих материальных, финансовых и кадрово-интеллектуальных ресурсов, которые могут концентрироваться как на уровне самого предприятия, так и привлекаться извне.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, механизм антикризисного управления обеспечивает реализацию целей и задач предприятия как системы через согласование своих интересов со средой функционирования и учитывает степень необходимости, имеющихся возможностей и целей антикризисных мероприятий. Механизм антикризисного управления возникает и реализуется как реакция на кризисы, то есть как необходимость и потребность в реализации функций антикризисного управления.

Исходя из перечисленных теоретических подходов, следует отметить, что механизм антикризисного управления представляет собой совокупность принципов, процедур, методов, инструментов, рычагов и уровней управления процессами профилактики, предотвращения и преодоления кризиса, направленных на формирование мер антикризисного характера и на сохранение стабильности экономической системы. В дальнейшем с системных позиций целесообразно исследовать формы механизма антикризисного управления на предприятии, поскольку комплексный подход к формированию механизма антикризисного управления предполагает, что необходимо учитывать все условия его деятельности, а сам механизм должен иметь четко определённые элементы, схемы их действия и взаимодействия.

Список использованных источников

1. Павлов О. Антикризові механізми державного регулювання соціально-економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2010_4/44.pdf.
2. Антикризисное управление: учебник. – 2-е изд доп. и перераб. / Под ред. проф. Э.М.Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 620 с.
3. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством: навчальний посібник – К.: МАУП, 2006. – 256 с.
4. Москаленко В.П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия: научно-методическое издание / В.П. Москаленко, О.В. Шипунова / Под научной ред. д.э.н., проф. В.П. Москаленко. – Сумы: Изд-во «Довкілля», 2003. – 176 с.
5. Скібіцький О.М. Антикризове управління. / О.М. Скібіцький // К.: ЦНЛ, 2009. – 568 с.
6. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
7. Александров Г.А. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура / Под ред. Г.А. Александрова. – М.: Изд-во БЕК, 2010. – 544 с.
8. Уткин Э.А. Антикризисное управление. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Изд-во ЭКМОС, 1997. – С. 400.
9. Веснин В.Р. Менеджмент: учебник / В.Р. Веснин – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Проспект, 2006. – 504 с.
10. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / [уклад. Б.Д. Гаврилишин, О.А. Устенко та ін., ред. С.В. Мочерний]. – Т. 2. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
11. Файншмидт Е.А. Зарубежная практика антикризисного управления / Е.А. Файншмидт, Т.В. Юрєва. – М.: Изд.центр ЕАОИ, 2008. – 265 с.

12. Саенко Г.В. На шляху до стійкого розвитку економіки: господарський механізм взаємодії / Г.В. Саенко, О.О. Папаїка. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 928 с.
13. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: УФИМБ, 1997. – 408 с.
14. Антикризисное управление // Под ред. Э.М. Короткова / М.: ИНФРА-М, 2010. – 240 с.
15. Теория и практика антикризисного управления /С.Г. Беляев, В.И. Кошкин, Б.В. Сребник – М.: Юнити, 2003. – 462 с.

УДК 338.242: 332.14

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ

ПРИПОТЕНЬ В.Ю.,
д-р экон. наук, проф.,
зав. каф. менеджмента
Донбасского государственного технического
университета;
АЛФЕРОВА И.Е.,
канд. наук гос. упр., доц.,
докторант кафедры менеджмента
Донбасского государственного технического
университета

В статье исследованы отличительные особенности восточных старопромышленных регионов, ранее входивших в состав Украины, для решения научно-практической задачи составления методики индикативной оценки их социально-экономического развития, призванной сформировать информационное обеспечение для разработки комплексной стратегии управления региональным развитием. Выявленные и проанализированные в данной статье «узкие места» и стратегические преимущества старопромышленных регионов должны учитываться при выборе метода управления и оценке эффективности управления развитием. Выявление сильных и слабых сторон восточных старопромышленных регионов позволяет разработать систему показателей-индикаторов, имеющих наибольшее значение и комплексно характеризующих определенные сферы социального и экономического развития. Авторами конкретизируется целесообразность применения тех или иных индикаторов в оценке состояния старопромышленных регионов, с учетом его экологической составляющей, экономического потенциала, социальных факторов, структуры производства по видам экономической деятельности и высокой концентрации монопрофильных городов.

***Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, старопромышленный регион, монопрофильный город, показатель-индикатор, индикативная оценка, региональное человеческое развитие, уровень урбанизации.*

In the article, the distinctive features of the eastern old industrial regions, formerly part of Ukraine, were studied to solve the scientific and practical problem of drawing up a methodology for indicative assessment of their social and economic development designed to generate information support for the development of a comprehensive strategy for managing regional development. The "bottlenecks" identified and analyzed in this article and the strategic advantages of the old industrial regions should be taken into account when choosing the management method and assessing the effectiveness of development management. Identifying the strengths and weaknesses of the eastern old industrial regions allows us to develop a system of indicator indicators that have the greatest significance and comprehensively characterize certain areas of social and economic development. The authors concretize the advisability of applying certain indicators in assessing the state of old industrial regions, taking into account its ecological component, economic potential, social factors, the structure of production by types of economic activity and the high concentration of mono-profile cities.

***Keywords:** socio-economic development, old industrial region, monopofile city, indicator-indicator, indicative assessment, regional human development, level of urbanization.*

Постановка проблемы. В условиях глобализации и опережающего развития наукоемких сегментов экономики старопромышленные регионы становятся уязвимыми и теряют свою конкурентоспособность. Кроме того, наблюдается отставание в развитии восточных старопромышленных регионов, ранее входивших в состав Украины, от соседних государств. В то

время как указанные регионы в своем социально-экономическом развитии находятся на стадии перехода от ресурсной экономики к экономике, базирующейся на целевых показателях эффективности, Россия стремится к переходу от экономики эффективности к инновационной экономике. Таким образом, роль органов власти в стимулировании и регулировании социально-экономического развития старопромышленных регионов на сегодняшний день чрезвычайно высока. Необходимость государственного вмешательства в процессы социально-экономического воспроизводства обуславливается отсутствием или незрелостью механизмов саморегулирования и самовоспроизводства. Дополнительным аргументом на пользу активной целенаправленной роли государства в поддержке развития территорий выступает необходимость «прорыва» на мировые рынки, поиск возможностей «перепрыгивания» через определенные исторические этапы развития, что требует контроля и регулирования со стороны государства [1, С. 67].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы старопромышленных регионов освещаются в научных трудах отечественных и зарубежных исследователей достаточно широко. Исследования западных специалистов преимущественно направлены на изучение внешних факторов преобразования регионов в старопромышленные со свойственными им проблемами развития, влияния жизненного цикла промышленности на перспективы долгосрочного регионального развития [2], проблем снижения экономической активности и стратегий возрождения экономик старых индустриальных регионов [3], перспектив преобразований и их последствий, в том числе для рынка труда [4]. Получают распространение научно-практические исследования изменения подходов к обеспечению конкурентоспособности старопромышленных регионов [5, С. 107-123, 6, С. 39-51], к поиску инструментов развития и активизации неоиндустриализации, изменение структуры экономики с «сырьевой» на «промышленную» с использованием современных технологий [7, 8], оценки уровня развития регионов [9], специфики экономического развития старопромышленных регионов [10, С. 40-51]. Актуальным направлением научных разработок является исследование методов, инструментов, подходов к управлению социально-экономическим развитием регионов, территорий, городов и ключевых субъектов хозяйствования, определяющих развитие территорий. В частности, в научном исследовании российских ученых С.Г. Светунькова и А.В. Заграновской изучаются прикладные аспекты комплексного анализа социально-экономического развития регионов, причин возникновения неравномерностей в развитии [11]; в монографии А.М. Букреева, В.Н. Гончарова, А.Е. Пожидаева исследуются практические вопросы формирования эффективной системы интегральных показателей при индикативном планировании устойчивого развития экономики предприятий [12, С. 138-155]; издание Национального института стратегических исследований А.И. Сухорукова, Ю.М. Харaziшвили посвящено диагностике региональных социоэкологоэкономических систем как объекта моделирования и прогнозирования [13]. В конечном итоге, все исследования проводятся в целях выявления актуальных проблем и определения главных направлений стратегий регионального развития. Учитывая высокое практическое значение управления социально-экономическим развитием старопромышленных регионов в условиях нестабильности, необходимо проведение дальнейших исследований в направлении поиска методов и инструментов управления развитием.

Актуальность исследования. Актуальной задачей на сегодняшний день остается разработка комплексной стратегии управления развитием уязвимых промышленных территорий и проведение полноценных исследований состояния старопромышленных регионов и моногородов, входящих или ранее входивших в состав Украины.

Целью статьи является исследование отличительных особенностей восточных старопромышленных регионов, ранее входивших в состав Украины, для решения научно-практической задачи составления методики индикативной оценки их социально-экономического развития, призванной сформировать информационное обеспечение для разработки комплексной стратегии управления региональным развитием.

Изложение основного материала исследования. Разработка комплексной стратегии управления социально-экономическим развитием восточных старопромышленных регионов должна учитывать их особенности, сильные стороны и «узкие места». Отличительным признаком старопромышленных регионов выступает преобладание таких видов экономической деятельности, как добывающая, металлургическая и химическая промышленность. В основе экономики их отраслей лежит использование угля как основного энергоносителя; основным материалом при производстве конечных товаров выступает металлопродукция (сталь, прокат), а транспортировка готовой продукции осуществляется преимущественно посредством железнодорожного сообщения. Основной формой организации производственного процесса выступает непрерывная, поэтапная обработка сырья и материалов с использованием универсальных машин и оборудования [14].

По информации, представленной в ежегодном докладе Всемирного экономического форума «The Global Competitiveness Report», посвященном оценке глобальной конкуренции, России и Украине свойственна высокая концентрация староосвоенных регионов и монопрофильных городов, зависимых от градообразующих промышленных предприятий [15]. В России официально утвержденный распоряжением правительства перечень монопрофильных муниципальных образований включает 313 моногородов, из которых 75 относятся к наиболее сложным по социально-экономическому положению и 149 имеют риски ухудшения состояния, таким образом, со стабильной социально-экономической ситуацией были признаны лишь 28% монопрофильных населенных пунктов [16]. По оценкам российской консалтинговой компании Stas Marketing в Украине более 120 моногородов [17] и преимущественная их часть сосредоточена в восточных старопромышленных регионах.

Как указывается в докладе Национального института стратегических исследований, современность характеризуется доминированием городской формы расселения и ростом темпов урбанизации. Все больше возрастает роль интегративных факторов процесса урбанизации, а его сфера распространяется на сельскую местность, охватывая все общество в целом. Самым высоким уровнем урбанизации характеризуются восточные старопромышленные регионы. Так, в Донецкой области уровень урбанизации достигает 90%, Луганской – 86%, Днепропетровской – 83% [18]. В течение длительного периода времени урбанизация в Украине трактовалась как эффект индустриализации. В результате города формировались не как очаги культуры и цивилизованности, а как «общежития» при промышленных предприятиях-гигантах [19]. Такие поселения, приобретая внешние признаки урбанизации, во многом не соответствовали сложившимся мировым нормам и представлениям относительно способа и уровня жизни населения и обустройства городской среды. Деформация функциональной структуры городов, наличие значительного количества монофункциональных городов являются важными проблемами городского расселения и регионального развития. Отсюда возникает поселковый тип даже больших городов, нередко остаются только большими поселками вокруг градообразующих предприятий.

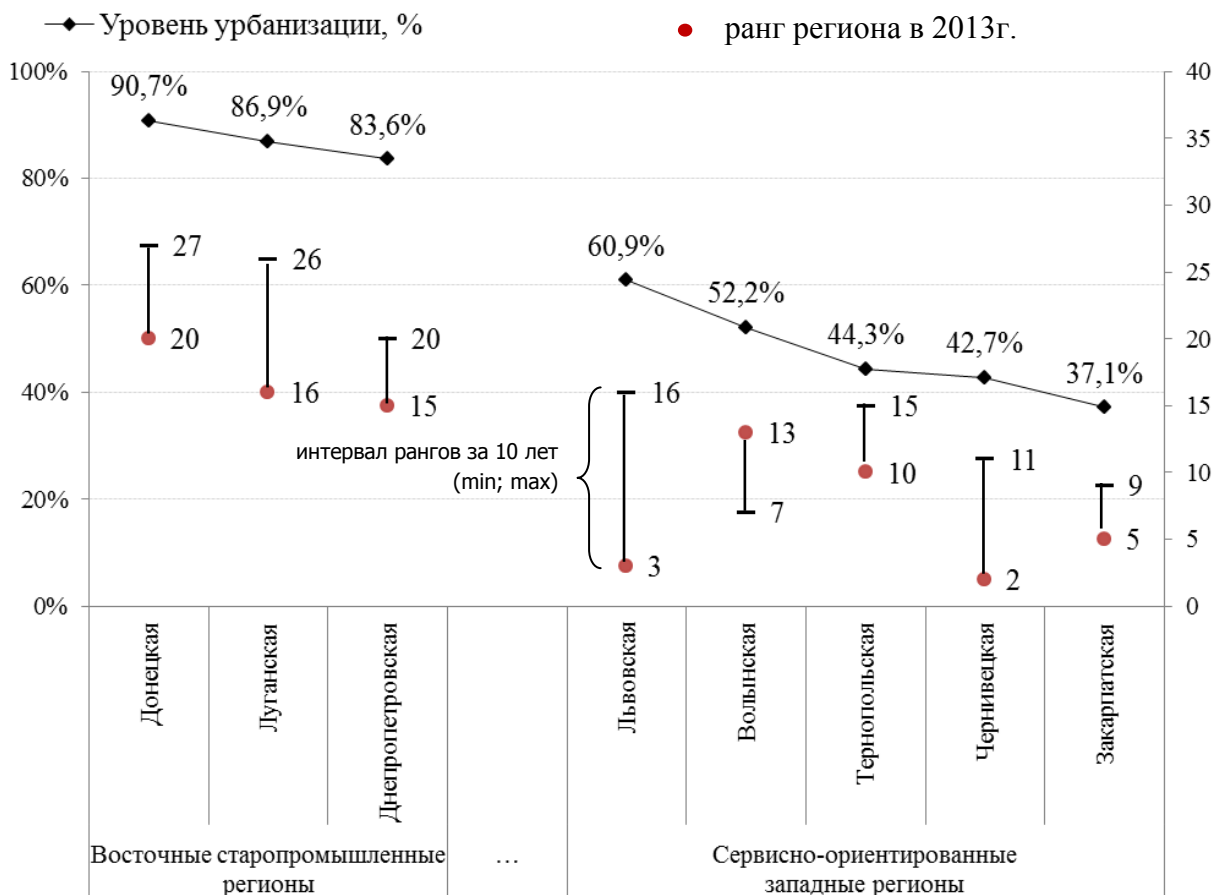


Рис. 1. Сопоставление ранга человеческого развития и уровня урбанизации региона*

* составлено авторами по данным Государственной службы статистики Украины

Во всем мире высоко урбанизированные территории становятся точками роста и повышения конкурентоспособности, местами концентрации ведущих образовательных и научных учреждений. В то же время, они часто становятся точками концентрации самых больших проблем, в частности экологических и социальных, и создают риски для человеческого развития. Так, сопоставление индекса регионального человеческого развития и уровня урбанизации регионов позволяет сделать вывод о том, что эти показатели имеют обратную связь. Старопромышленные регионы, специализирующиеся на добыче угля, металлургической и химической промышленности, характеризующиеся самым высоким уровнем урбанизации, отличаются низким уровнем регионального человеческого развития (рис. 1).

Низкие показатели качества жизни населения в восточных старопромышленных регионах обусловлены, прежде всего, такими составляющими индекса РЧР, как:

уровень демографического развития (возобновление населения). По всем показателям данной группы индикаторов старопромышленные восточные регионы занимали последние места. Донецкая область показала наихудший результат. Возобновление населения оценивается показателями рождаемости, детской смертности, средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении, вероятности дожить до 65 лет;

уровень социальной среды является сложным и комплексным понятием, включающим состояние общественного здоровья, социальное самочувствие и социальная напряженность и безопасность. Неудовлетворение социальных потребностей провоцирует ухудшение физического, духовного и психического здоровья людей. Усиление социальной нестабильности и напряженности в обществе обуславливает распространение таких негативных явлений, как преступность, социальное сиротство, а также социальных болезней [20]. Исходя из таких соображений, блок индикаторов оценки социальной ситуации включает такие наиболее проблемные для старопромышленных регионов показатели: уровень преступности, количество детей-сирот и детей, лишенных родительского попечения, количество больных с впервые установленным диагнозом активного туберкулеза, который относят к социальным болезням;

экологическая ситуация выступает самым проблемным аспектом старопромышленных регионов и характеризуется значительной техногенной нагрузкой на окружающую среду. Неудовлетворительная ситуация с уборкой и обезвреживанием твердых бытовых отходов, загрязнение водных ресурсов и атмосферного воздуха обуславливают кризисное состояние экологии Днепропетровской, Запорожской и особенно Донецкой областей по шкале, согласно Методики расчета интегрального показателя состояния окружающей природной среды. Экологическая безопасность Луганской области по данной шкале оценивается как критическая;

условия проживания населения (уровень комфортной жизни), на наш взгляд, наиболее спорный блок показателей. Во-первых, начиная с 2012 года индекс экологической ситуации, который рассчитывался с момента разработки и утверждения методики расчета Индекса регионального человеческого развития, перестал быть самостоятельным индикатором и вошел в группу показателей комфортности жизни населения. Последняя оценивается обеспеченностью населения жильем (включая уровень его оснащенности), развитием социальной инфраструктуры и состоянием окружающей природной среды. До 2012 года условия проживания населения и экологическая обстановка анализировались отдельно. Таким образом, регионы с высоким уровнем урбанизации, нормальными условиями проживания и развитой социальной инфраструктурой, но при этом с высокой техногенной нагрузкой на окружающую среду, по всему комплексу показателей комфортности жизни оцениваются негативно. Во-вторых, и в состав индикаторов, характеризующих уровень благоустройства, входят показатели, целесообразность расчета которых одновременно для всех регионов с различным уровнем урбанизации ставится под сомнение. В частности, это удельный вес находящихся в сельской местности квартир (одноквартирных домов), оборудованных централизованным газоснабжением или напольной электроплитой. Значимость данного показателя для регионов с долей городского населения 80-90% (Донецкая, Луганская, Днепропетровская области – старопромышленные восточные регионы) крайне низка, чтобы делать выводы о низком уровне комфортной жизни. Кроме того, по показателю обеспеченности жильем в городах все старопромышленные регионы находятся на уровне выше среднего, а Луганская область даже занимала 3-е место среди всех областей.

Следующая сильная сторона старопромышленных регионов – это широкий доступ населения к социальным и социально-бытовым услугам. Объемы, реализованных населению услуг, в восточных старопромышленных регионах уже традиционно высоки.

Развитие социальной инфраструктуры как элемент комфортной жизни оценивается по предоставлению как можно большему числу жителей благ и услуг, качество которых оценивается в соответствии с научно обоснованными нормативами или фактическими потребностями согласно Закону Украины «О государственных социальных стандартах и социальных гарантиях» [21].

В противовес уровню человеческого развития, характеризующему социальную и экологическую составляющую регионального развития, по оценке экономической составляющей восточные старопромышленные регионы большей частью занимали ведущие позиции. Особенно это касается Донецкой, Харьковской, Днепропетровской областей и региона советской индустриализации – Запорожской области. К сильным сторонам экономического развития таких регионов относятся:

высокие показатели валового регионального продукта в расчете на одного жителя;

уровень развития финансовой сферы, особенно по показателям прибыльности хозяйствующих субъектов, формирования собственных доходов местного бюджета. Но при этом общим дестимулирующим фактором развития сферы государственных финансов старопромышленных регионов выступало отношение суммы доходов местного бюджета, перечисленной в государственный бюджет, к общей сумме собственных доходов, что характеризовало степень участия регионов в формировании Госбюджета;

уровень развития науки, особенно по объемам финансирования научно-технических работ, по объему НТР, выполненных собственными силами, по количеству докторов наук;

уровень инвестиционной привлекательности, особенно по таким показателям, как объем экспорта в расчете на одного жителя региона, объем инвестиций в основной капитал и прирост объема прямых вливаний иностранных инвесторов.

Следует не обойти вниманием и такие сильные аспекты, характеризующие уровень социального развития восточных старопромышленных регионов:

уровень образования – был самый высокий по стране, особенно в сравнении с западными сервисно-ориентированными районами. До 2014 года Донецкая область устойчиво занимала первое место, Днепропетровская – 2-е, Харьковская – 3-е, Запорожская – 4-е. Ведущие позиции Донецкому региону обеспечили высокий уровень профессионально-квалификационной подготовки населения, характеризующийся высокой долей людей с высшим образованием и продолжительностью обучения взрослого населения на протяжении всей жизни, что показывает значительный охват жителей различными образовательными программами. По сути, эти показатели формируют образовательный потенциал региона;

уровень достойного труда, характеризующийся уровнем занятости, уровнем оплаты труда, социальной защищенности занятого населения. Харьковская, Донецкая и Днепропетровская области с существенным отрывом опережали все остальные регионы (кроме Киева, Одессы и Закарпатья). Донецкий регион занимал первые места по стране по уровню оплаты труда как в абсолютных суммах, так и по удельному количеству работников, получающих зарплату, в 1,5 раза превышающую прожиточный минимум. Также достаточно высоким был уровень охвата социальным страхованием, который отражает уровень публичности социально-трудовых отношений и их юридическую защищенность со стороны государства. Уровень занятости в старопромышленных регионах, характеризующий степень использования населения в сфере общественно полезного труда, как правило, выше среднего. Исключением по этому показателю выступает только Луганская область. Тем не менее, Луганская область также входила в десятку, а по некоторым показателям-индикаторам даже опережала лидеров. А именно, по уровню безработицы и уровню оплаты труда, характеризующим высокую экономическую активность населения и стимулирующую функцию доходов. В то же время, общим негативным для старопромышленных регионов фактором выступает состояние санитарно-гигиенических условий труда, отрицательно влияющих на состояние здоровья людей в регионе. Практически все восточные старопромышленные регионы по соблюдению норм безопасности и гигиены – аутсайдеры;

уровень благосостояния населения и домохозяйств – все восточные старопромышленные регионы без исключения (в том числе и Луганская область) входили в десятку лидеров. Для сравнения, западные сервисно-ориентированные регионы характеризовались самым низким уровнем благосостояния. Важнейшими показателями, по которым оценивается благосостояние, выступают: уровень бедности; способность к сбережениям и покупке недвижимости; количество минимальных продуктовых корзин, которые можно приобрести на средний доход; удельный вес домохозяйств, достигших комфортных бытовых условий жизни. Примечательно, что Луганская область по уровню благосостояния опередила Донецкую, Днепропетровскую и ряд других областей, заняв 4-е место. Запорожская занимала 1-е место, а Харьковская – 2-е.

Учитывая низкий результат комплексной оценки рыночных преобразований и развития предпринимательства в старопромышленных регионах, тем не менее, отметим следующую особенность. Во всех регионах указанной категории высок доход от реализации сельскохозяйственной продукции, полученной частными хозяйствами (в том числе фермерскими) в расчете на одного занятого в сельском хозяйстве. Более того, по данному показателю-индикатору восточные промышленные регионы занимают ведущие места (Донецкая область 1-е место,

Днепропетровская – 2-е, Запорожская – 3-е, Харьковская – 5-е). Достаточно высокой является и доля предпринимателей-работодателей, и количество малых предприятий. Но на общий уровень развития предпринимательства в регионе это не повлияло. По оценке удельных относительных показателей он остается существенно ниже среднего, что свойственно всем промышленным регионам с большим числом монопрофильных городов.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Выявленные и проанализированные в данной статье «узкие места» и стратегические преимущества старопромышленных регионов должны учитываться при разработке комплексной стратегии управления их социально-экономическим развитием, при выборе метода управления и оценке эффективности управления развитием.

К направлениям дальнейших разработок по данной проблеме следует отнести разработку методики интегральной индикативной оценки социально-экономического развития старопромышленных регионов. Выявление сильных и слабых сторон восточных старопромышленных регионов позволяет разработать систему показателей-индикаторов, имеющих наибольшее значение и комплексно отражающих определенные сферы социального и экономического развития. В частности, в данной статье авторами конкретизировалась целесообразность применения тех или иных индикаторов в оценке состояния старопромышленных регионов, с учетом его экологической составляющей, экономического потенциала, социальных факторов, структуры производства по видам экономической деятельности, высокой доли монопрофильных городов.

Список использованных источников

1. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М.Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
2. Boschma R. Externalities and the industry life cycle. A long term perspective on regional growth in Great Britain / R. Boschma, F. Neffke, F. Van Oort. – TC Utrecht, The Hague, Urban and Regional research center Utrecht, Netherlands Institute for Spatial Research, 2005. – 19 p.
3. Kerexeta G. Reflection on revitalization strategies in old industrial regions / G.E. Kerexeta, H.F. Ibarzabal. The case of Balboa: Special session on Annual Conference «Economic Development in European Cities». 7 – 10 November 2003.
4. Hudson R. Labor-market changes and new forms of work in old industrial regions: maybe flexibility for some but not flexible accumulation / R. Hudson. Environment and Planning. – 1989. № 7(1). – P. 5-30.
5. Крушніцька Г.Б. Конкуренція постіндустріального суспільства та зміни підходів щодо конкурентоспроможності / Г.Б. Крушніцька // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: колективна монографія у 2 т. – Дніпропетровськ, 2014. – Т. 1. – 466 с. – С. 107-123.
6. Снігова О.Ю. Можливості формування постіндустріальних конкурентних переваг старопромислових регіонів України // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 1 (47). – С. 39-51.
7. Національна модель неіндустріального розвитку України: монографія / В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська, М.Ю. Заніздра, В. та ін.; за заг. ред В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – К., 2016. – 518 с.
8. Татаркин А. О возможностях и механизме неоиндустриализации старопромышленных регионов / А. Татаркин, О. Романова // Экономист. – 2013. – № 1. – С. 21-37.
9. Ляшенко В.І. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / В.І. Ляшенко, С.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – К., 2015. – 196 с.
10. Букина Т.В. Специфика экономического развития старопромышленного региона (на примере Пермского края) // Журнал «ARS ADMINISTRANDI». – 2011. – С. 40-51.
11. Светульников С.Г. Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально-экономического развития регионов России: монографія / С.Г. Светульников, А.В. Заграновская, И.С. Светульников. – СПб., 2012. – 129 с.
12. Букреев А.М. Управление организационно-хозяйственным механизмом устойчивого развития предприятий в контексте глобализации: монографія / А.М. Букреев, В.Н. Гончаров, А.Е. Пожидаев и др. – Луганск: Изд-во «Ноулидж», 2012. – 280 с.
13. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.

14. Старопромышленные регионы: перспективы и ограничения социально-экономической модернизации: коллективная моногр. / Отв. ред. Д.В. Нестерова. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2006. – 136 с.
15. The Global Competitiveness Report, 2011 – 2012 / World Economic Forum.
16. Распоряжение Правительства РФ от 29 июля 2014 г. N 1398-р О Перечне монопрофильных муниципальных образований РФ (моногородов).
17. Перспективы стратегического развития старопромышленных регионов, 2013 / Stas Marketing Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stasmarketing.ru
18. Населення України. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
19. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ. Аналітична доповідь / за заг. ред. Олійник Д.І. – К.: НІСД, 2015. – 92 с.
20. Регіональний людський розвиток: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 62 с.
21. Закон України «Про державні соціальні стандарти та соціальні гарантії» № 2017-III від 05.10.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>

УДК 620.98:332.1

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

РЫТОВА Н.А.,
ст. преподаватель кафедры менеджмента
в производственной сфере
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Обосновано, что существуют общие и специфические особенности организации производства, закупки электропоставщиками, передачи и реализации электроэнергии потребителям между электроэнергетической системой Донецкой Народной Республики (ЭЭС ДНР) и объединенной энергетической системой (ОЭС) Украины. Определены объекты структур обеих систем и определена проблема собственности этих объектов. Установлены общие организационные, технические и экономические особенности ЭЭС ДНР и ОЭС Украины, а также специфические особенности ЭЭС ДНР.

Ключевые слова: *электроэнергетическая система, структура, организационная, технологическая и экономическая особенности, производители и поставщики электроэнергии, диспетчеризация.*

It is proved that there are general and specific characteristics of the organization of production, purchases suppliers of electricity, transmission and sale of electricity to customers between the power system's in DPR and integrated energy system (IES) of Ukraine. Determine the objects of structure of both systems and the problem of ownership of these objects is determined. Identified the general organizational, technical and economic features of power system in DPR and UES of Ukraine, and also the specific features of the separate parts power system's in DPR.

Keywords: *the electric power system, structure, organizational, technological and economic characteristics, manufacturers and suppliers of electric power, scheduling.*

Постановка проблемы. Проблеме эффективности электроэнергетики и установления влияющих факторов посвящено достаточно много исследований. В большинстве случаев авторы рассматривают отдельные виды эффективности, как правило, в сфере производства [1], реже в сфере поставок ее потребителям [2]. Только в некоторых из них уделяется внимание комплексному исследованию всех видов эффективности и их взаимосвязи со структурой и особенностями функционирования электроэнергетической системы. В частности, такие исследования были выполнены для ОЭС Украины [3]. Отсутствие такого рода исследований для Донецкой Народной Республики определяет цель исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. В настоящее время вопрос эффективности функционирования ЭЭС ДНР является малоизученным. Это объективно связано с экономико-политическими ограничениями со стороны Украины и засекреченностью данных со стороны ДНР.

Актуальность. На эффективность электроэнергетики влияет множество факторов. При этом существуют разные виды эффективности, общие и свои специфические технологические, организационные и экономические особенности организации производства, закупки электропоставщиками, передачи и реализации электроэнергии потребителям. Эти особенности непосредственно определяют специфику формирования региональной электроэнергетической системы и ее эффективность. Установление этих особенностей является сегодня актуальным для ДНР, где военно-политический конфликт привел к формированию непризнанного государства на его территории, не контролируемой властью Украины, и собственной электроэнергетической системы.

Цель статьи – определить объекты структуры и основные технологические, организационные и экономические особенности электроэнергетической системы ДНР.

Изложение основного материала исследования. Современная электроэнергетическая система (ЭЭС) – это совокупность электрических станций (которые вырабатывают электроэнергию), магистральных линий электропередачи сверхвысоких напряжений, высоковольтных электроэнергетических сетей и подстанций (которые передают, распределяют и преобразуют электроэнергию), а также развитая сеть автоматического диспетчерского управления, обеспечивающие надежность функционирования систем электроснабжения народного хозяйства [4]. Очевидно, количество объектов и их взаимосвязь определяет особенности формирования любой ЭЭС.

До февраля 2015 г. ЭЭС ДНР организационно и технологически являлась частью ОЭС Украины, т.е. часть объектов ЭЭС ДНР организационно и технологически входила в структуру ОЭС Украины. После определения Министерством энергетики и угольной промышленности Украины перечня энергообъектов, на которых органы государственной власти не осуществляют или не в полном объеме осуществляют свои полномочия [5], ЭЭС ДНР, не контролируемой Украиной части Донецкого региона, организационно обособилась. При этом технологические связи остались. Таковыми являются связь магистральными линиями электропередачи и совместное регулирование рабочей мощности электростанций ДНР.

Следует отметить, что ЭЭС ДНР, как любая система, состоит из целостного набора элементов, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой и имеющих общесистемные качества (признаки), свойственные каждому из них в отдельности и системе в целом [4]. Тем не менее, она имеет и свои специфические особенности. Чтобы установить общие свойства ЭЭС ДНР и ОЭС Украины следует определить их структуру. В структуру ОЭС Украины входят следующие объекты (рис. 1.):

1) *производители электроэнергии.* На начало 2015 года функционировало 138 производителей электроэнергии. Из них: 14 тепловых электростанций (ТЭС); 4 атомные электростанции (АЭС); 7 гидравлических электростанций (ГЭС) и 2 гидравлические аккумулирующие электростанции (ГАЭС); 27 тепловых электростанций и других производителей малой мощности (блок-станции); 104 производителя разных форм собственности, которые вырабатывают электроэнергию из альтернативных (возобновляемых) источников энергии, в том числе: 5 производителей из энергии ветра; 37 производителей, которые вырабатывают электроэнергию на микро-, мини- и малых гидроэлектростанциях; 47 производителей из энергии солнечного излучения; 13 производителей из биомассы и биогаза, а также 2 производителя, которые вырабатывают электроэнергию как гидроэлектростанциями, так и из энергии солнечного излучения [6];

2) *оптовый поставщик электроэнергии.* Все производители и поставщики электроэнергии имеют равный доступ на оптовый рынок электроэнергии (ОРЭ) и заключают договора купли-продажи электроэнергии с ГП «Энергорынок», который выполняет функции оптового поставщика электроэнергии на основе соответствующей лицензии. Наличие одного оптового поставщика электроэнергии является специфической организационной особенностью ОЭС Украины [7];

3) *розничные поставщики.* В 2015 году функционировало 119 розничных поставщиков электроэнергии, из них 42 поставщика по регулируемому тарифу и 77 – по нерегулируемому [7];

4) *организации, осуществляющие передачу электроэнергии магистральными и локальными сетями,* но не имеющие права на ее поставку потребителям. Оперативное управление ОЭС Украины осуществляет ГП «НЭК «Укрэнерго», в состав которой входят 8 ЭЭС (Днепровская, Донбасская, Западная, Крымская, Южная, Юго-Западная, Северная и Центральная) [8];

5) *потребители электроэнергии.* Потребителями электроэнергии являются небытовые и бытовые потребители (население).

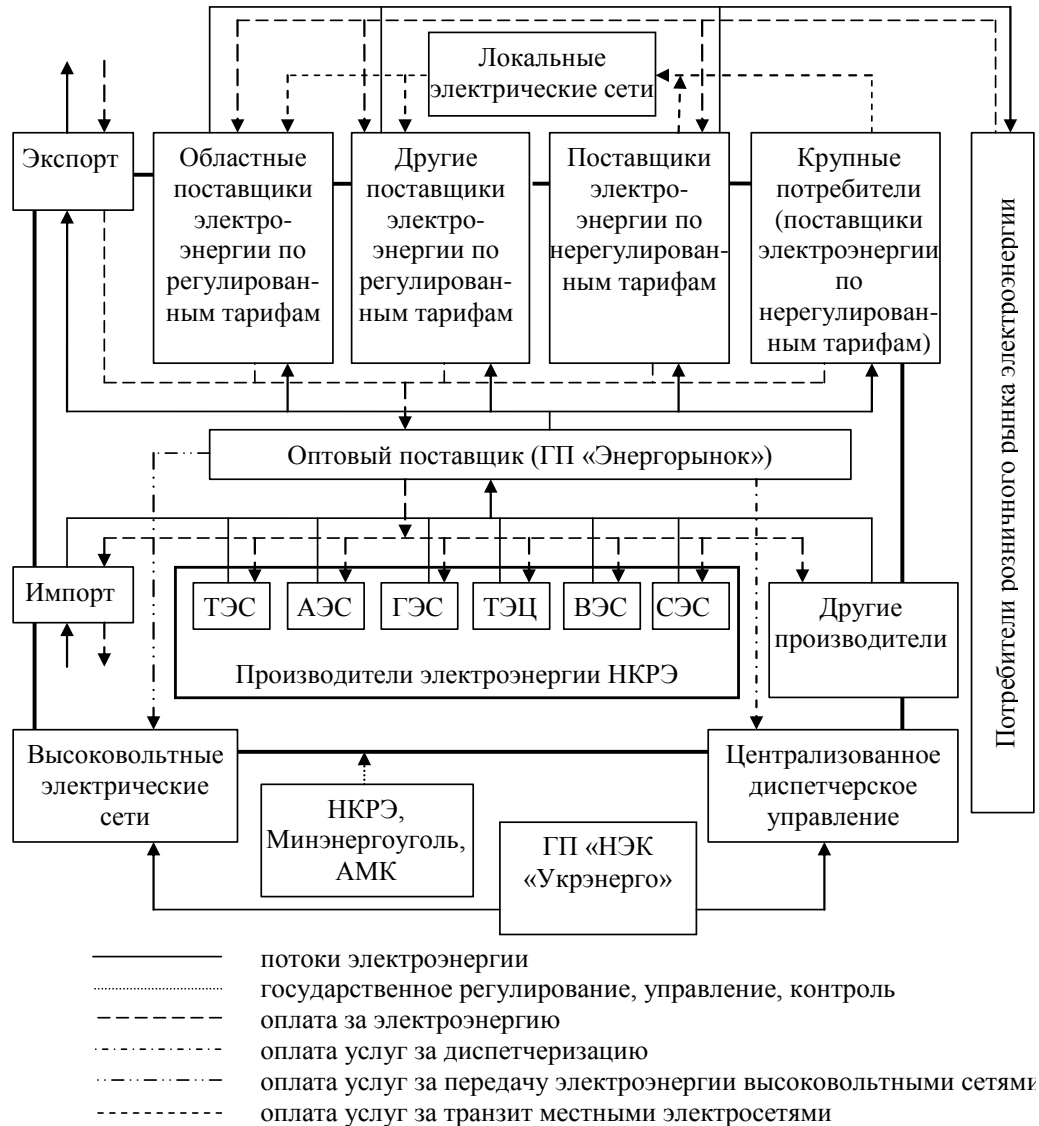


Рис. 1. Структура и взаимосвязи объектов ОЭС Украины [6]

Сегодняшняя структура ЭЭС ДНР отличается количеством объектов (табл. 1), а функции оптового и розничных поставщиков совмещает одно предприятие – Республиканское предприятие «Региональная энергопоставляющая компания» (РП «РЭК»). Кроме нее были созданы собственные предприятия, обслуживающие локальные и магистральные электрические сети, а также инфраструктурные регулирующие организации. Это является организационной особенностью ЭЭС ДНР.

Таблица 1

Состав объектов ЭЭС ДНР

№ пор.	Группа	Объекты
1	2	3
1	Производители электроэнергии:	
1.1	ТЭС	ГП «Энергия Донбасса (Старобешевская ТЭС), Зуевская ТЭС
1.2	ТЭЦ	Зуевская экспериментальная ТЭЦ, ТЭЦ ОАО «Силур»
1.3	Блок-станции	ПАО «Донецкий металлургический завод», ПАО «Ясиновский коксохимический завод», ПАО «Алчевский металлургический комбинат», ПАО «Алчевсккокс», ПАО «Концерн Стирол», ООО «Истэк» (Горловский коксохимический завод), ПАО «Енакиевский металлургический завод», Макеевский филиал ПАО «Енакиевский металлургический завод», ЧАО «Макеевкокс», ООО «Комбинат «Каргил», ООО «ТПК Укрсплав»

Продолжение табл. 1

1	2	3
1.4	ВЭС	Новоазовская ВЭС
2	Поставщики электроэнергии	
2.1	Оптовые закупки и розничная поставка	ДП РП «ГМСК» «Государственный оптовый рынок электрической энергии и мощности», РП «Региональная энергопоставляющая компания»
3	Организации, осуществляющие передачу электроэнергии	
3.1	Локальными сетями	РП «Региональная энергопоставляющая компания» ее филиалы
3.2	Магистральными сетями	РП «Государственная магистральная сетевая компания»
4	Потребители электроэнергии	
4.1	Небытовые	Промышленность; сельское хозяйство; транспорт; строительство; коммунально-бытовые предприятия; небытовые потребители, приравненные к населению
4.2	Бытовые потребители	Население

В ОЭС Украины структура производства разнообразна и относительно стабильна (табл. 2).

В ДНР на ТЭС приходится около 94% от общего объема производства электроэнергии (табл. 2). Остальные 6% производятся на ТЭЦ, блок-станции и ветровую электроэнергетику. То есть технологической особенностью ЭЭС ДНР является производство преимущественно тепловой электроэнергии. Объективно ее себестоимость выше, чем у других производителей традиционных видов электроэнергии, что повышает тарифы для потребителей. Это определяет экономическую особенность ЭЭС ДНР. Следует отметить, что обособление технологических, организационных и экономических особенностей носит дискуссионный характер, поскольку они тесно взаимосвязаны.

Таблица 2

Структура производства электроэнергии [9]

Производитель электроэнергии	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	ГВт·ч	%	ГВт·ч	%	ГВт·ч	%
Украина						
НАЭК «Энергоатом»	84979,2	47,08	78235,8	44,38	83220,2	50,19
ТЭС	71709,5	39,73	71112,4	40,34	62031,7	37,41
ГЭС	10357,1	5,74	13699,9	7,77	8638,8	5,21
ТЭЦ	12462,6	6,90	11517,3	6,53	9778,7	5,90
Производители из альтернативных источников	833,3	0,46	1551,9	0,88	2033,4	1,23
Другие производители	170,7	0,09	175,6	0,10	94,1	0,06
Всего по производителям электроэнергии	180512,5	100,00	176292,8	100,00	165796,8	100,00
Донецкий регион						
Произведено ТЭС	25537,7	89,70	25350,5	92,90	20369,3	94,10
Всего	28470,1	100,00	27287,9	100,00	21646,4	100,00

Например, было определено, что организационной особенностью ЭЭС ДНР является отсутствие оптового поставщика электроэнергии, но это снижает затраты, а следовательно, и тарифы на электроэнергию. Очевидно, это относится и к экономическим особенностям.

Общей организационно-технологической особенностью любой ЭЭС является необходимость диспетчерского регулирования, а именно регулирование технологических режимов работы объектов электроэнергетики и электроустановок потребителей. В первую очередь это связано с режимами и объемами производства промышленных потребителей, а также техническими изменениями мощности производителей электроэнергии, связанными с плановыми и аварийными остановками энергоблоков.

До 2015 года за диспетчеризацию и обслуживание высоковольтных сетей отвечала Донбасская электроэнергетическая система ГП НЭК «Укрэнерго». Ее головной офис находился в Горловке, там же располагался региональный диспетчерский центр. Имелись отделения в Луганске и Макеевке. Они сохранились и сегодня, но находятся в подчинении Центральной диспетчерской

службы ЭЭС ДНР [10]. Однако техническая диспетчеризация по-прежнему осуществляется ОЭС Украины. Это объясняется тем, что «... даже если все наши ТЭС на территории Украины начнут работать всеми своими блоками, что само по себе практически невозможно, все равно будут проблемы. От Донецкой энергосистемы питается юг Украины и, собственно, юг самой Донецкой области: Мелитополь, Мариуполь – там будут проблемы. Также частично будут страдать Днепропетровская и Запорожская области» [11].

Общей технологической особенностью для любой ЭЭС являются технологические и коммерческие потери при передаче произведенной электроэнергии конечным потребителям. Технологические потери обусловлены объективными физическими процессами передачи, распределения и трансформации электроэнергии. Они определяются расчетным путем. В реальных условиях объем отпущенной электроэнергии, и технологические потери определяются с погрешностями. Это обуславливает состав коммерческих потерь, связанных с несовершенством учета электроэнергии. Без учета незначительных объемов экспорта и импорта, технологические и коммерческие потери в Украине в 2015 году составили около 18,5% от объема электроэнергии, выработанной и отпущенной производителями в ОРЭ, что в 3 раза превышает аналогичные показатели в странах ЕЭС [12]. Очевидно, ЭЭС ДНР, которая наследовала часть электроэнергетического оборудования и электрических сетей ОЭС Украины, также имеет высокий показатель технологических потерь электроэнергии. Это одновременно является и общей экономической особенностью ЭЭС, поскольку стоимость потерь электроэнергии прямо или косвенно учитывается в ценах для ее потребителей.

Объективно общей технологической и экономической особенностью любой ЭЭС выступают экспорт и импорт электроэнергии. Это объясняется тем, что электроэнергия не накапливается в запасах. И если электроэнергии произведено больше, чем необходимо для потребления, то часть ее поставляется в смежную ЭЭС и наоборот. Также перетоки электроэнергии между ОЭС Украины с другими ЭЭС осуществляются в момент пиковых нагрузок.

Общей организационно-экономической особенностью ОЭС Украины и ЭЭС ДНР является практически одинаковая схема денежных потоков за потребленную электроэнергию между поставщиками, производителями и организациями инфраструктуры и их директивное распределение. Директивное распределение денег происходит на счете со специальным режимом распределения. В Украине они распределяются по ежемесячным нормативам, установленным НКРЭ [12], на текущие счета: диспетчера электроэнергетической системы НЭК «Укрэнерго»; производителей электроэнергии; оптового электропоставщика. В ЭЭС ДНР с текущего счета со специальным режимом использования в Центральном Республиканском Банке перечисляются на текущие счета энергопоставщика (РП «РЭК»), диспетчера (РП «Государственная магистральная сетевая компания») и производителей электроэнергии.

Также организационно-экономической особенностью ЭЭС ДНР является отсутствие организаций, осуществляющих передачу электроэнергии локальными сетями, но не имеющих права на ее поставку потребителям. В отличие от Украины, РП «Государственная магистральная сетевая компания» осуществляет не только диспетчеризацию ЭС, но и имеет право поставлять электроэнергию по регулируемому тарифу [13].

Еще одной такой особенностью ЭЭС ДНР является отсутствие платы за перетоки реактивной электроэнергии.

По определению НКРЭ Украины, перетоки – это технологически вредная циркуляция электрической энергии между источниками электроснабжения и приемниками сменного электрического тока, вызванная электромагнитной несбалансированностью электроустановок. Плата за нее – это плата за услуги, которые электропередающая организация или владелец технологических электрических сетей вынуждены предоставлять потребителю, если он эксплуатирует электромагнитно не сбалансированные электроустановки [12]. Оплата за перетоки реактивной электроэнергии, поступает на текущие счета розничных энергопоставщиков или электропередающих организаций.

Общей экономической особенностью ЭЭС ДНР и ОЭС Украины выступает приблизительно одинаковая структура потребления электроэнергии, где удельный вес небытовых потребителей составляет около 70%. При этом потребление электроэнергии населением относительно стабильно, и зависит большей частью от времени года и количества домохозяйств, проживающих на определенной территории.

При этом экономической особенностью ЭЭС ДНР является отсутствие нерегулируемых тарифов на поставляемую электроэнергию и налога на добавленную стоимость на нее [13].

Важной экономической особенностью ЭЭС ДНР выступает проблема собственности. На этой территории ДНР преимущественно действует государственная форма владения или распоряжения объектами электроэнергетики. Например, в сфере производства право владения

принадлежит частному капиталу, но право распоряжения осуществляют соответствующие органы власти. Таким образом, право собственника распоряжаться объектами электроэнергетики ограничено властями Украины и ДНР вследствие военно-политического конфликта.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Общими особенностями электроэнергетических систем Украины и ДНР являются схожесть их структур и взаимосвязей объектов электроэнергетики, что вызывает потребность в их диспетчерском регулировании. При этом обе электроэнергетические системы несут большие технологические потери при передаче произведенной электроэнергии конечным потребителям. Также в них происходит постоянный экспорт и импорт электроэнергии, что объясняется объективными экономико-технологическими особенностями их функционирования.

С точки зрения организационных особенностей общей у ЭЭС ДНР и ОЭС Украины является практически одинаковая схема движения денег в виде платы за потребленную электроэнергию от потребителя к розничным поставщикам и далее производителям, которая предусматривает создание текущего счета со специальным режимом использования средств. А общей организационно-экономической особенностью выступает одинаковая структура потребления электроэнергии, которая включает в себя небытовых потребителей и население.

Специфическими особенностями ЭЭС ДНР выступают:

совмещение функций оптового и розничных поставщиков одним предприятием – РП «РЭК»;

преимущественное производство одного вида электроэнергии – тепловой, что влияет на механизм формирования тарифов продажи электроэнергии в регионе и обуславливает более высокую ее себестоимость;

осуществление передачи электроэнергии локальными сетями и поставки ее потребителям одним предприятием – РП «ГМСК»;

отсутствие платы за перетоки реактивной электроэнергии и нерегулируемых тарифов;

превалирование государственной формы собственности с нерешенным механизмом права распоряжения электроэнергетическими объектами, находящимися в частной собственности.

Каждая из выявленных особенностей в той или иной мере определяет специфику другой, повышая или ограничивая эффективность электроэнергетической системы. Это требует учета этих особенностей при ее оценке и формировании эффективной электроэнергетической системы Донецкой Народной Республики.

Список использованных источников

1. Копцев А.И. Основные факторы, формирующие эффективность производства электроэнергии в Российской Федерации / А.И. Копцев. – Вестник Оренбургского государственного университета, № 8 (144). – 2012. – С. 37-42.

2. Кук Д. К более эффективной и инновационной электроэнергетике в России. Материал для дискуссии Международного Энергетического Агентства / Д. Кук, А. Антонюк, И. Мюррей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iea.org/publications/insights/insightpublications/russian_electricity_reform_ru.pdf

3. Кадермеева Д.С. Специфіка функціонування і суспільна ефективність електроенергетики України / Д.С. Кадермеева // Економічний вісник Національного гірничого ун-ту. – 2014. – № 1 (45). – С. 72-78.

4. Веснин В.Р. Менеджмент / В.Р. Веснин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finlit.online/voprosi-obschie-menedjment/menedjment.html>

5. Наказ Міністерства енергетики та вугільної промисловості України «Про затвердження переліку виробників електричної енергії» №100 від 18.02.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50043>.

6. Головна сторінка: про ОРЕ України / Державне підприємство «Енергоринок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.er.gov.ua/doc.php?p=2656>.

7. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг у 2015 році / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_2015.pdf

8. Мета та напрямки діяльності / Державне підприємство «Національна енергетична компанія «Укренерго» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrenergo.energy.gov.ua/pages/ua/targetandspheresofresponsibility.aspx

9. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг у 2015 році / Національна комісія, що здійснює державне

регулювання у сфері енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_2015.pdf

10. Закон ДНР «Об электроэнергетике» / Постановление Народного Совета ДНР №I-131П-НС от 17.03.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovetsu/zakon-dnr-ob-elektroenergetike/>

11. Голикова С. Собственная энергосистема ДНР и ЛНР: реальность или очередной блеф? / С. Голикова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mediavektor.org/4500-sobstvennaya-energositema-dnr-i-lnr-realnost-ili-ocherednoy-blef.html>.

12. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері електроенергетики України «Про затвердження Порядку визначення відрахувань коштів на поточні рахунки постачальників електричної енергії за регульованим тарифом та на поточний рахунок із спеціальним режимом використання оптового постачальника електричної енергії» № 700 від 13.06.2013 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1168-13>.

13. Цель и направление деятельности / РП ГМСК ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://msk-dnr.ru/index/cel_i_napravlenija_dejatelnosti/0-8

УДК 351.82: 661.12

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА В РЕГИОНЕ

ЧЕРНЕЦКИЙ В.Ю.,

**д-р гос. упр., доцент кафедры менеджмента
непроизводственной сферы**

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;

БУХТИЯРОВА А.А.,

**аспирантка кафедры менеджмента
непроизводственной сферы**

ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье рассмотрены механизмы государственного регулирования фармацевтической отрасли. Проанализированы ключевые звенья, координирующие фармацевтическую деятельность в условиях трансформации экономической системы, в модели государственного регулирования фармацевтического рынка ДНР. Предложено совершенствование организационно-экономического механизма обеспечения устойчивости фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: механизм функционирования, фармацевтика, управление фармацевтической отраслью.

The article considers the mechanisms of state regulation of the pharmaceutical industry. The key links coordinating the pharmaceutical activity in the conditions of economic system transformation in the model of state regulation of the pharmaceutical market of the DPR are analyzed. The improvement of the organizational and economic mechanism for ensuring the stability of the pharmaceutical industry was proposed.

Keywords: mechanism of functioning, pharmacy, administration of the pharmaceutical industry.

Постановка проблемы. В условиях экономических и политических трансформаций в Донецком регионе, функционирование фармацевтического сектора представляет особый интерес и важность, поскольку именно эта сфера является социально значимой и требует активного государственного регулирования, которое позволит уравновесить экономическую рациональность субъектов рынка и выполнение ими социальной функции - обеспечение населения качественными и доступными лекарственными препаратами.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в теорию и практику фармацевтической сферы внесли В. Л. Багирова, Е.Ю. Блинова, А.В. Евстратов, Н.В. Пятигорская. В то же время требует углубленного изучения проблема определения механизмов государственного регулирования фармацевтической сферы в аспекте развития отрасли в регионе.

Цель статьи. Основной целью исследования является развитие теоретических положений и практических рекомендаций по формированию механизмов государственного регулирования фармацевтического рынка.

Изложение основного материала исследования. Проведены исследования теоретических основ функционирования механизма государственного регулирования обеспечения населения лекарственными средствами. Изучены социально-экономические и административные методы, которые лежат в основе изучаемых механизмов, а также выявлены функции фармацевтического рынка и классификация факторов влияния на его развитие, что позволяет определить исходные условия для построения модели и схемы механизма государственного регулирования фармацевтического рынка, его организационной структуры.

В современных условиях, когда экономическим регулятором в виде механизма рыночных отношений отдается приоритет, процесс обеспечения населения лекарствами и изделиями медицинского назначения претерпевает существенных изменений, которые связаны, с одной стороны с необходимостью обеспечения работы механизма рынка, с другой – с преодолением негативных последствий от недостатков функционирования.

Функционирование отечественного фармацевтического рынка на сегодняшнем этапе характеризуется чередой проблем, которые можно объединить в следующие содержательные группы:

1) проблемы отношений между субъектами рынка, к которым следует отнести:

– увеличение численности производителей и продавцов на рынке и, как следствие, обострение конкуренции между ними, причем отечественные производители из-за ряда причин часто имеют худшие позиции по сравнению с зарубежными, что снижает уровень безопасности населения с позиции обеспечения лекарственными средствами и товарами медицинского назначения;

– снижение информационной прозрачности на рынке из-за специфики товара («вопросы защищенности названий», когда на рынке присутствуют похожие по механизму действия препараты с разными названиями, производителями, импортерами и т.д.);

2) проблемы научно-производственного характера:

– научно-производственная и финансовая база деятельности отечественных фармацевтических производителей уступает аналогичным характеристикам зарубежных компаний, что создает зависимость отечественного фармацевтического рынка от внешних источников поставок, снижает возможности государства влиять на цену лекарств, на создание тарифов.

3) проблемы формирования платежеспособного спроса:

– система государственного обеспечения лекарственными препаратами и товарами медицинского назначения практически прекратила свое существование, при этом платежеспособность населения остается на низком уровне и является волатильной;

– отдельные попытки государства совершать политику обеспечения доступности лекарств по более значимым видам заболеваемости (кардиологические заболевания, сахарный диабет, туберкулез и др.) сталкиваются с недостаточностью финансирования, несовершенством механизма возврата разницы в ценах производителей и ценах реализации населения.

4) проблемы административного характера:

– недостаточная четкость административных процедур лицензирования импорта;

– непрозрачность процедуры допуска лекарственных средств к клиническим испытаниям и к использованию в медицинской практике.

Следует указать, что порядок описания данных проблем выбран произвольно, а их значение для развития фармацевтического рынка и обеспечения населения лекарствами требует дополнительного исследования.

Приведенные положения свидетельствуют о необходимости систематического государственного вмешательства в те сферы рыночного хозяйствования, где стихийно действующий механизм рынка не обеспечивает удовлетворения потребностей с целью обеспечения развития фармацевтического рынка.

Последовательное повышение уровня и качества жизни населения, соблюдение основных социальных гарантий, в том числе относительно обеспечения доступности качественных лекарственных средств и товаров медицинского назначения является главной целью социальной политики государства.

Опираясь на вышеизложенное, одним из направлений такого вмешательства является сфера лекарственного обеспечения населения, ориентированная на выполнение социальных обязательств в отрасли здравоохранения. Недостатки рыночного механизма функционирования, которой могут быть смягчены осуществлением разумной государственной политики.

Ключевой проблемой государственного управления 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 проблеме чисто теории государственного управления, так и проблеме прикладного характера – науке и практике государственного управления фармацией, которая

является одной из важных отраслей экономики.

Вместе с этим решение современных проблем государственного управления фармацевтикой должно базироваться на следующих теоретических положениях:

– использование системного подхода в формировании (реформировании) государственного управления отраслью;

– механизм государственного управления фармацевтикой, 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).

С учетом вышеизложенного, разработана модель механизмов государственного регулирования фармацевтического рынка ДНР в условиях трансформации экономической системы (рис.1).

В ходе исследовательской деятельности определены ключевые звенья, координирующие фармацевтическую деятельность в условиях трансформации экономической системы, в модели государственного регулирования фармацевтического рынка ДНР.

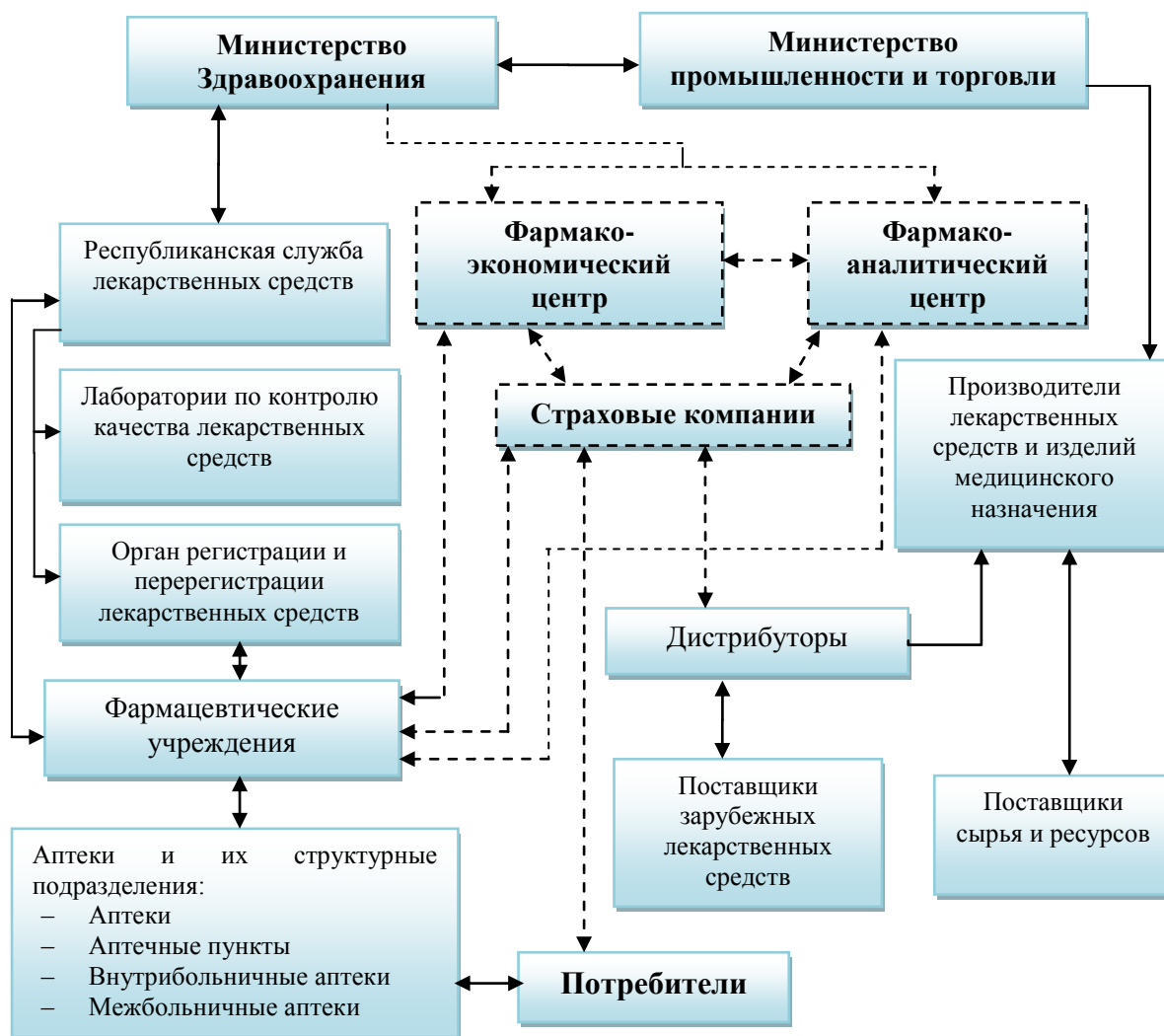


Рис. 1. Модель механизмов государственного регулирования фармацевтического рынка ДНР в условиях трансформации экономической системы

Государство выполняет законотворческие функции, выступает в роли регулятора и организатора фармацевтического рынка ДНР в сфере лекарственного обращения, обладающего юридическим и политическим правом воздействовать на формирование отраслевой нормативной и законодательной базы, корректировать и осуществлять закупки лекарственных препаратов для реализации социальной политики в сфере здравоохранения. Государство регламентирует перечень жизненно необходимых лекарственных препаратов для населения и устанавливает предельный уровень цен на лекарственные средства, организуя налогообложение субъектов фармацевтического рынка.

Структурными подразделениями государственного регулирования фармацевтического рынка являются министерства: здравоохранения, экономики и промышленности ДНР, доходов и сборов.

Основными экономическими методами управления, развитием фармацевтической отрасли, являются финансирование, ценообразование, стратегическое планирование, налогообложение и медицинское страхование.

Республиканская служба лекарственных средств Министерства здравоохранения ДНР является органом исполнительной власти, который осуществляет государственный контроль в сфере соблюдения лицензионных условий, оптовой и розничной реализации ЛС и ИМН.

Целью работы Республиканской службы является реализация полномочий в сфере обеспечения качественными ЛС и медицинскими изделиями населения и медучреждений Донецкой Народной Республики.

Фармацевтический рынок Республики многообразен и представлен более чем 600 аптечными учреждениями и их структурными подразделениями (аптечные пункты), имеющими лицензию на оптовую и розничную торговлю лекарственными средствами для медицинского применения и изготовление лекарственных препаратов аптечными учреждениями. Рынок лекарственных средств Республики представлен производителями и фирмами-дистрибуторами как отечественных, так и зарубежных препаратов.

В ходе анализа структуры фармацевтического рынка ДНР, был сделан вывод о целесообразности создания и внедрения фармакоэкономического органа, выполняющего следующие функции:

- проведение фармакоэкономического анализа;
- субсидирование затрат аптечных учреждений, связанных с реализацией ЛС;
- оказание социальной помощи;
- производственный аутсорсинг;
- контроль распределения бюджетных средств на профилактику и лечение амбулаторных и госпитальных групп населения;
- оценка доли импорта зарубежных ЛС на отечественный фармацевтический рынок.

Целью создания фармакоэкономического органа является анализ соответствия врачебных назначений протоколам Всемирной Организации Здравоохранения и их экономической и терапевтической эффективности. А также разработка рекомендаций для учреждений здравоохранения Донецкой Народной Республики по усовершенствованию эффективности их работы с учетом особенностей регионального фармацевтического рынка.

Целью работы данного органа является регулирование использования бюджетных средств в здравоохранении, посредством проведения фармакоэкономического анализа целесообразности государственных закупок лекарственных средств, их назначения.

Фармакоэкономический анализ является одним из современных методов оценки медицинской технологии, что предполагает расчет рациональности расходов на фармакотерапию при использовании разных препаратов с целью доказательства необходимости их занесения в государственный формуляр лекарственных средств, стандарты и протоколы лечения.

Методология фармакоэкономического анализа предполагает проведение сравнительной оценки медицинских технологий (методов профилактики, диагностики и лечения, в т.ч. с использованием ЛПИ), на основе всестороннего комплексного анализа результатов их применения и экономических затрат.

Проведение фармакоэкономического анализа позволяет решить следующие задачи:

- анализ эффективности, безопасности и качества использования лекарственных средств, для различных заболеваний, на всех этапах медицинской помощи;
- обоснование выбора лекарственных средств, для разработки протоколов лечения пациентов, перечней жизненно необходимых лекарств, формуляров при страховом обеспечении;
- формирование клинических и экономических требований на государственном уровне к эффективности, безопасности, взаимозаменяемости лекарственных средств;
- развитие и улучшение методов фармацевтической опеки больных при стационарном и амбулаторном лечении;
- фармакоэкономическое обоснование нормативных документов системы стандартизации медицинских технологий;
- результаты фармакоэкономического анализа составляют основу системы медицинского страхования.

Сложности при проведении такого анализа заключаются в следующем:

- проблематика достоверных и легитимных источников для оценки результатов лечения и роль клинических данных при моделировании;
- проблематика в достоверном измерении и оценке качества жизни, связанной со здоровьем;
- проблемы в области оценки расходов и роли аналитической перспективы;

- проблемы связанные с этическими данными.

Фармакоэкономические исследования являются актуальными в условиях ограниченного государственного финансирования системы здравоохранения.

Предложено создание фармацевтического информационно-аналитического центра, который координирует и регламентирует деятельность территориальных (муниципальных) центров, а также внедрение компьютерных технологий в сфере учета и контроля индивидуальным потреблением медикаментов гражданами, что предполагает формирование базы данных потребности пациентов в ЛС. Пациентам предлагается выдавать пластиковую карту, с указанием персонального номера больного, его диагноза, назначением и данных лечащего врача.

Еще одним элементом механизмов государственного регулирования фармацевтического рынка Донецкой Народной Республики должны стать страховые компании, которые будут выполнять функции координатора между пациентом и медицинским учреждением, фармакоэкономическим органом и фармакоаналитическим центром.

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.

Современное состояние системы охраны здоровья не позволяет в полной мере обеспечить право граждан на медицинскую помощь на уровне, предусмотренном международными стандартами. Требует изменений система финансирования и сферы фармации, а также переход на оплату стоимости конкретной медицинской услуги, предоставленной конкретному гражданину.

Существует проблема повышения уровня медицинского обслуживания, в результате чего возникает вопрос об увеличении финансирования отрасли, а это требует поиска дополнительных источников, которым может стать обязательная форма медстрахования, координирующаяся государственными структурами.

Страховые платежи в данной системе взимаются в форме налога и концентрируются в страховом фонде, контроль за расходованием средств и качеством медицинских услуг в котором ведет государство.

Внедрение обязательного медстрахования будет способствовать увеличению финансовых поступлений в здравоохранение в рамках законодательного поля, оптимизации их использования, обеспечению качественной медицинской опеки гражданам, а также дальнейшему развитию добровольного медстрахования.

Однако, внедрение обязательного медицинского страхования без создания соответствующих экономических и политических предпосылок в обществе может появиться множество проблем. Среди них можно выделить:

- отсутствие системы подготовки специалистов,
- неполучение врачами надлежащих зарплат и премий,
- отказ страховщиков под любым предлогом оплатить лечение страхователя,
- отсутствие законодательства, которое бы регулировало медицинское страхование,
- различные взгляды чиновников, страховщиков и медиков на модели страхования, недостаточная информированность населения о преимуществах и недостатках медстрахования.

Решение всех этих проблем требует времени, финансовых ресурсов, соответствующих специалистов.

Конечно, главная роль в решении вышеперечисленных проблем отводится государству. Важным вопросом остается согласование политики, направленной на разработку единой стратегии по внедрению медицинского страхования. Государство должно позаботиться о наличии соответствующего законодательства, которое бы защищало интересы всех субъектов страхования.

Государство должно разработать систему подготовки соответствующих специалистов, запланировать в бюджете средства на повышение зарплаты медработникам. Оптимальным вариантом модели страхования является трехуровневая система:

1-й - уровень солидарная система ОМС, основанная на принципах солидарности и субсидирования осуществления страховых выплат за счет средств Фонда общеобязательного медицинского страхования;

2-й уровень - накопительная система ОМС, основанная на принципах аккумулирования средств застрахованных лиц в Накопительном страховом фонде и пожизненное страхование, осуществление страховых выплат лицу после достижения им пенсионного возраста;

3-й уровень - система негосударственного медицинского страхования, которая базируется на принципах добровольного участия граждан.

Имплементация стратегии развития фармацевтической промышленности ДНР предполагает разработку экономической политики в этой области. Приоритетными направлениями и программными задачами по формированию НЛ(Ф)П (национальной лекарственно-фармацевтической политики):

1. Перманентный контроль лекарственного обеспечения населения.
2. Создание закона о фармацевтической деятельности; восстановления иерархии фармууправлений для координации деятельности предприятий, фирм и аптек.
3. Обоснование регулирующих перечней основных лекарственных средств, включая критерии формирования Государственного перечня основных лекарственных средств, его приоритетность относительно других перечней, регулирующих обращение ЛС; разработка и внедрение формулярной системы, стандартов фармакотерапии и страховой рецептуры; проведение фармакоэкономических исследований эффективности действующих и новых лекарств; внедрение 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 механизму 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.
6. Финансирование лекарственного обеспечения населения, закупки ЛС за бюджетные и внебюджетные средства; 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.

Приоритеты политики должны отвечать исключительно трем основным требованиям их реализации:

- реальность выполнения;
- всеобъемлющий характер для всех без исключения членов общества;
- соответствие высокой степени политического консенсуса в обществе.

Таким образом, комплексное внедрение вышеуказанных рекомендаций в практику позволит усовершенствовать механизмы государственного регулирования фармацевтической отрасли в ДНР.

Выводы. Исследование опыта функционирования механизмов государственного регулирования фармацевтических рынков в мировой практике позволило сформировать модель государственного регулирования фармацевтической отрасли в ДНР, которая предполагает наличие традиционных элементов и инициирует создание новых институций, работа которых будет способствовать усовершенствованию сферы обращения лекарственных средств.

Предложен инновационный сценарий реализации приоритетов развития фармацевтической отрасли в Республике, который предполагает разработку и принятие стратегии развития фармацевтической промышленности ДНР, которая позволит решить проблему фармацевтической помощи населению Республики в настоящее время и на перспективу.

Усовершенствован целостный комплексный подход к определению системы принципов и механизмов при формировании и изменении его государственных структур управления в фармации, сущность которого заключается в научном знании об объективных законах и функциях управления и отвечает критериям научной истины.

Список использованных источников

1. Багирова, В. Л. Управление и экономика фармации: Учебник / В. Л. Багирова, Е. А. Максимкина, Л. А. Лобутева. М.: Медицина, 2004. -716 с.
2. Блинова, Е. Ю. Разработка механизмов управления инновациями (на примере фармацевтической отрасли): Автореферат . канд. экон. наук / Е. Ю. Блинова. СПб.: СПбГУАП, 2009. - 27 с.
3. Евстратов, А. В. Формирование и развитие фармацевтического рынка Российской Федерации / А. В. Евстратов // Известия ВолгГТУ. — 2006. — т. 5. — С. 24–28.
4. Пятигорская, Н. В. Исследования и методологические подходы создания современных фармацевтических предприятий Российской Федерации: Автореферат. д-ра фарм. наук. М.: ПИГМУ им. И. М. Сеченова, 2011.-48 с.

УДК 339.137.009.12:339.138

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ШЕВЧЕНКО М. Н.,

канд. экон. наук, декан экономического факультета, доцент кафедры экономической теории и маркетинга ГОУ ЛНР «ЛНАУ»

Обоснована необходимость применения маркетингового подхода в формировании конкурентных стратегий для мясоперерабатывающих предприятий. Проведен анализ рынка мясopодуlтов в г. Луганск с использованием социологического метода в виде составления выборки анкет и проведения опроса потребителей с целью определения индикатора лидерства на рынке top-of-mind. Выявлено, что существует проблема оценки маркетинговой политики и выработки соответствующих конкурентных стратегий на мясоперерабатывающих предприятиях в Луганской Народной Республике.

***Ключевые слова:** индикатор лидерства, социологическое исследование, конкурентная стратегия, конкурентоспособность продукции, потребность, рынок.*

Need of application of marketing approach for formation of competitive strategy for the meat-processing enterprises is proved. The analysis of the market of meat products is carried out to Luhansk with use of a sociological method in the form of drawing up selection of questionnaires and holding poll of consumers for the purpose of definition of the indicator of leadership in the top-of-mind market. It is revealed that there is a problem of assessment of marketing policy and elaboration of the corresponding competitive strategy at the meat-processing enterprises in the Luhansk People's Republic.

***Keywords:** leadership indicator, sociological research, competitive strategy, competitiveness of production, requirement, market.*

Постановка проблемы. Важная роль рынка мясopодуlтов обусловлена их значимостью как основного источника потребления белков животного происхождения, необходимых в рационе питания человека. Поэтому требуется поиск новых путей повышения состояния развития этого сегмента на продовольственном рынке. А разработка и реализация конкурентных стратегий обуславливает необходимость создания в рамках структуры управления соответствующей службы маркетинга.

В условиях растущей конкуренции товаропроизводители и продавцы мясной продукции должны более ответственно относиться к изучению потребностей покупателей и вносить соответствующие изменения в производственно-ассортиментную и сбытовую программу предприятий, обеспечивающих высокую конкурентоспособность продукции.

Одновременно надо учитывать, что необходимость дальнейшего управления производственными процессами требует развития системы маркетинговых исследований на предприятиях. Для чего перерабатывающим предприятиям рекомендуется постоянно вести поиск обновления собственного ассортимента как фактора роста рыночной конкурентоспособности.

Анализ исследований и публикаций. Вопросы обеспечения конкурентоспособности продукции маркетинговыми и другими методами исследовались и нашли отражение в работах отечественных экономистов: М. Акулича, Г.М. Паламарчука, П.Т. Саблука, В.Г. Ткаченко, В.М. Трегобчука, Г.В. Табуния, А.А. Шустова и других. В то же время научные обоснования конкурентных стратегий предприятий мясоперерабатывающей промышленности не нашли должного отражения.

Целью статьи является изучение подходов к формированию конкурентных стратегий предприятий мясоперерабатывающей промышленности.

Изложение основного материала. Изучая теоретические аспекты стратегического управления предприятием, в контексте реализации продукции предприятия действует ряд направлений по повышению конкурентоспособности продукции, которые разделяют на две группы – объективные и субъективные. К объективным, не зависящим от конкурента, относятся психологические факторы, навыки и традиции. Субъективные факторы составляют основу конкурентоспособности продукции и разделяются на те, которые непосредственно зависят от предпринимателя (технология производства, качество и ассортимент продукции) и те, которые зависят от него косвенно (сервис, предоставление послепродажных услуг и др.).

Одним из важнейших подходов в формировании конкурентной стратегии любого предприятия является использование маркетинговых инструментов, которые обеспечивают влияние на объективные и субъективные факторы повышения конкурентоспособности через оперативную перестройку производства, сбыта и обслуживания в соответствии с требованиями потребителей, а также созданием для товаропроизводителя и его продукции хорошей репутации на рынке.

Качество продукции – не единственный фактор, который определяет ее конкурентоспособность, хотя и является важной ее составляющей. Чтобы продукция была продана на рынке, необходимо учитывать особенности этого рынка и условия продвижения ее на рынок. Можно выделить три группы факторов, которые определяют конкурентоспособность продукции – достигнутое качество, требования рынка и организационные факторы. Достигнутое качество продукции характеризуется совокупностью качественных свойств, включая затраты на ее производство.

Факторы, связанные с требованиями рынка, являются второй составляющей конкурентоспособности продукции. Предприятие, перед тем как произвести продукцию, должно тщательно изучить требования рынка путем маркетинговых исследований. После того как продукция уже произведена и были учтены первые две группы факторов, для обеспечения конкурентоспособности продукции предприятие должно обратить внимание на их третью группу, от которых зависит конкурентоспособность. Эти организационные факторы, под которыми следует понимать деятельность предприятия по успешному продвижению продукции на рынок. Организационные факторы включают: рекламу, гарантии продавца, условия оплаты, сроки поставок, условия транспортировки, налоги с продажи и сертификацию. Предприниматель с целью обеспечения конкурентоспособности своей продукции должен учитывать все три группы факторов одновременно, поскольку все они непосредственно влияют на формирование конкурентоспособности продукции на конкурентном рынке. Последние две группы факторов не связаны с производством продукции и их влияние на конкурентоспособность происходит вне сферы производства. Чтобы предусмотреть влияние разных факторов на конкурентоспособность продукции, товаропроизводитель должен использовать рыночную концепцию управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия [1, с. 10-11].

Система определения показателей хозяйственной деятельности дает возможность получить информацию, которая необходима при определении уровня конкурентоспособности продукции. Данная информация не только обеспечит определение правильного курса действий, но и даст возможность предусмотреть возможные действия конкурентов в соответствии с ситуацией на рынке. Обеспечивает маркетинговые исследования служба маркетинга предприятия.

Основными заданиями маркетинговых исследований являются: изучение рынка производителей и потребителей продукции данного вида, проведение сравнительной оценки уровня конкурентоспособности продукции; построение прогнозов требований рынка и разработка на этой основе маркетинговой стратегии повышения конкурентоспособности продукции; обновление производства или модернизация продукции и действенная реклама. Проанализированные факторы маркетингового исследования дают возможность осуществить планирование, обоснованное предвидение развития рыночной ситуации и разработку соответствующих мероприятий маркетингового влияния на рынок с целью обеспечения конкурентоспособности продукции [3, с.17-19].

Маркетинговые исследования службы предприятия должны проводиться для изучения рынков сбыта продукции и производственной деятельности предприятия. Исследования рынков сбыта дают возможность определить существующие и перспективные требования потребителей. При этом для производителя запросы к его продукции со стороны покупателей являются требованием ее конкурентоспособности. Практика маркетинга исследования спроса состоит из: сегментации рынка, изучения мотивов спроса покупателей, установления причин недовольства потребителей.

Сегментация рынка является основным методом, с помощью которого предприятие разделяет своих будущих покупателей на сегменты рынка. Если предприятие определило стойкий сегмент рынка, обеспечивает поставки своей продукции с ориентацией на потребности этого сегмента, то тем самым обеспечивает повышение конкурентоспособности своей продукции. Сегментация рынка продукции должна предусмотреть выбор критериев, важнейшую роль среди которых имеют производственно-экономические факторы, к которым относятся: отраслевая принадлежность, состояние технологических процессов производства, регион и место его расположения.

Считаем, что важным при изучении мотивов спроса является исследование поведения потребителей относительно конкретного вида продукции, установление его качества и цены на него. Поэтому при исследовании проблемы повышения конкурентоспособности продукции особое внимание необходимо уделять вопросам ее качества и цены на нее.

Важным фактором, который влияет на выбор потребителя, является наличие у него капитала, который используется при окончательном потребительском выборе. Обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности продукции на рынке возможно лишь при эффективном использовании предприятием маркетинга.

На наш взгляд, обобщение основных составляющих маркетинговых исследований дают возможность выделить основные из них и, в частности, общие тенденции изменений данного рынка: монополизация, степень конкуренции, привлекательность отрасли, перспективы ее развития, границы

рынка, равномерность спроса на рынке; ёмкость рынка или отдельных сегментов; возможная часть рынка, которую предприятие может занять при благоприятном и неблагоприятном стечении обстоятельств; возможный объем продаж, величина прибыли; исследование потребителей – проведение сегментации рынка; анализ требований потенциальных потребителей; предварительная реакция на введение новой продукции; мотивы спроса; анализ основных конкурентов – текущая стратегия, текущая деятельность, включающая анализ части рынка; сильные и слабые их стороны; прогнозирование будущих действий, эффективность информационно-рекламной и сбытовой деятельности; тенденции развития макросреды, неподконтрольной предприятию. Полученная в результате таких исследований информация об объемах производства, соотношений спроса и предложения, уровень и динамика цен; процентных ставок прибыли; темпы инфляции; уровень занятости; товарные запасы; прогноз развития рынка и другие показатели дают возможность оперативно реагировать на изменения рыночной ситуации и использование способов повышения конкурентоспособности продукции.

Одним из последних социологических исследований потребителей продукции мясоперерабатывающих предприятий Луганской Народной Республики было проведено исследование в июне-сентябре 2015 года. Поставлена задача дать оценку чистоты места, объема покупки потребителями мясной продукции; оценить популярность мясоперерабатывающих предприятий, участвующих в региональном рынке; выделить предприятия-лидеры мясоперерабатывающей промышленности региона с позиции потребителей; определить наиболее важные факторы, которые, с точки зрения покупателей, учитываются ими при приобретении колбасных изделий; разработать рекомендации мясоперерабатывающим предприятиям по совершенствованию маркетинговой политики с помощью оптимизации ее составляющих.

Масштабному изучению потребителей (при котором было опрошено 1100 человек) предшествовала подготовительная работа по разработке и формированию окончательного варианта анкеты, который использовался для проведения опроса покупателей. Опрос проводился в городе Луганске и девяти районах региона – Троицком, Марковском, Беловодском, Новоайдарском, Краснодонском, Свердловском, Перевальском, Славяносербском, Сватовском районах. Оценочная совокупность базировалась на методе случайного выбора. В составе совокупности маркетингового опроса учтено общее количество жителей ЛНР (по данным на 2014 г. – 2350,7 тыс. чел.) за вычетом населения до 18 лет (151,3 тыс. чел.). Доля выборочного количества опрошенных составила 0,05% от общего количества жителей ЛНР. Этот показатель входит в доверительные пределы значений для определения достоверности полученных результатов при доверительной вероятности 95% и погрешности 2,96%.

С целью выявления взглядов потребителей по насыщенности рынка мяса и мясных изделий было осуществлено анкетирование покупателей в фирменных, продовольственных магазинах и на отдельных рыночных нишах.

Выборка потребителей носила квотный характер. Формирование квот опрашиваемых проводили с учетом половозрастных признаков потребителей (см. табл. 1).

Таблица 1

Половозрастные квоты опрашиваемых в разрезе районов

Населенный пункт (районы)	Количество опрошенных в зависимости от возраста, люди										
	Всего	18-29 лет		30-39 лет		40-49 лет		50-59 лет		> 60 лет	
		жен	чел	жен	чел	жен	чел	жен	чел	жен	чел
г. Луганск	200	25	25	18	18	22	22	20	20	15	15
Троицкий	100	13	13	9	9	11	11	10	10	7	7
Марковский	100	13	13	9	9	11	11	10	10	7	7
Беловодский	100	13	13	9	9	11	11	10	10	7	7
Новоайдарский	100	13	13	9	9	11	11	10	10	7	7
Краснодонский	100	13	13	9	9	11	11	10	10	7	7
Свердловский	100	13	13	9	9	11	11	10	10	7	7
Перевальский	100	13	13	9	9	11	11	10	10	7	7
Славяносербский	100	13	13	9	9	11	11	10	10	7	7
Сватовский	100	13	13	9	9	11	11	10	10	7	7
ВСЕГО	1100	142	142	99	99	121	121	110	110	78	78

В опросе принимали участие потребители мясных изделий всех уровней достатка, согласно среднестатистическим показателям, что отражено в табл. 2.

Таблица 2

Уровень жизни населения

Уровень жизни	Средний доход на одного человека	%
Высокий уровень жизни	Более 12 тыс.руб	5,54
Средний уровень жизни	6 тыс. – 12 тыс. руб.	25,82
Уровень жизни ниже среднего	3 тыс. – 6 тыс. руб.	39,81
Низкий уровень жизни (денег хватает на еду, но покупка одежды вызывает осложнения)	1,5 тыс. – 3 тыс. руб.	19,68
Критический уровень жизни (денег не хватает на питание)	Менее 1,5 тыс. руб.	7,08

Как видно из табл. 2, большинство потребителей имеет низкий уровень доходов, характеризующий отсутствие уверенности в завтрашнем дне, однако мясопродукты приобретают практически все жители региона, как главного питательного продукта каждого человека, хотя в ценовом диапазоне спрос колеблется в пределах среднего ценового сегмента. При формировании товарной политики предприятиям-производителям следует иметь в виду, что фактор успеха у потребителей товара основывается в большинстве случаев, на объективно заданных, а на субъективно воспринимаемых потребителем преимуществах. Эти преимущества заключаются в формировании имиджа уникальности предприятия. Одной из основных задач при формировании маркетинговой политики предприятия является повышение узнаваемости предприятия-производителя торговой марки продукции. В связи с этим следует положительно оценить тот факт, что для 70% опрошенных имеет огромное значение, продукцию которого мясоперерабатывающего предприятия покупать. Поэтому при анкетировании была проведена оценка популярности местных мясоперерабатывающих предприятий.

Данные о популярности производителей были получены в результате ответа на вопрос анкеты: «Каких производителей мясной продукции Вы знаете в ЛНР?». При оценке лидерства товаропроизводителей мясной продукции были использованы показатель top-of-mind, который принято считать индикатором лидерства на рынке, показатель спонтанной известности и показатель популярности по списку. Определение уровня популярности по рассмотренным показателям изображены на рис. 1, 2, 3.

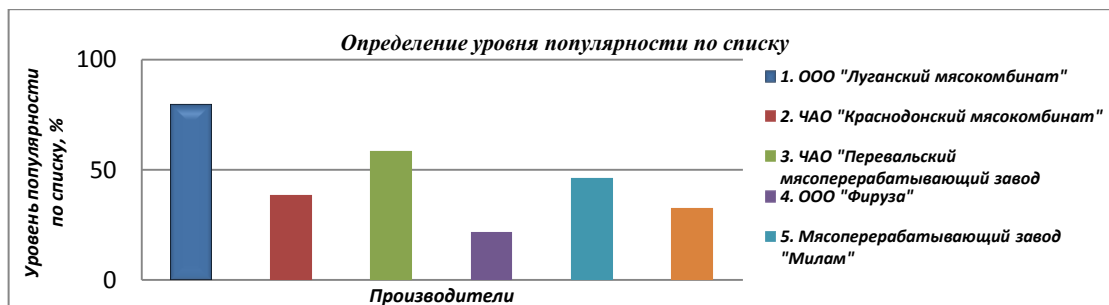


Рис. 1. Определение уровня популярности мясоперерабатывающих предприятий по представленному списку

Так, на рынке Луганских мясных изделий лидирующую позицию занимает ООО «Луганский мясокомбинат» – на его долю приходится 81% top-of-mind, 85% от уровня спонтанной известности и 79,3% составляет популярность по списку. Следующим по уровню популярности является ЧАО «Перевальский мясоперерабатывающий завод» 34%, 42% и 57,6% соответственно. Таким образом, наиболее высокие показатели спонтанной известности получили предприятия, которые занимают лидерство и по показателю top-of-mind.

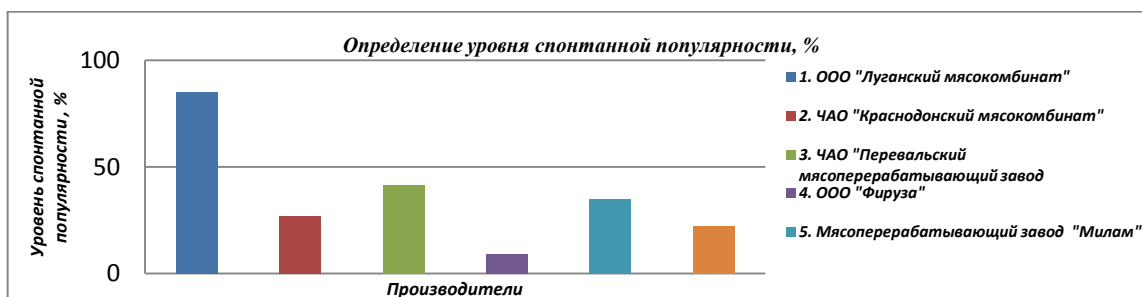


Рис. 2. Определение уровня популярности мясоперерабатывающих предприятий по спонтанному признаку

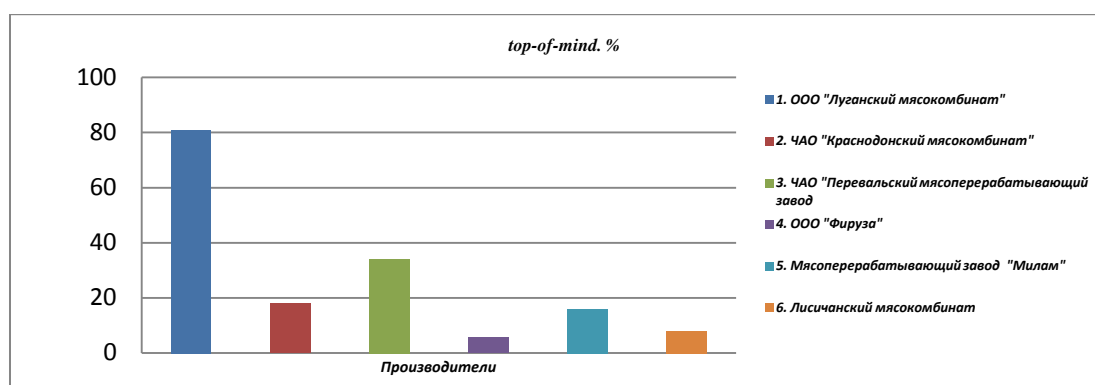


Рис. 3. Определение лидеров мясоперерабатывающих предприятий с помощью индикатора лидерства на рынке top-of-mind

Таким образом, мясоперерабатывающие предприятия, которые наиболее часто упоминались потребителями, были следующие: ООО «Луганский мясокомбинат» – его указали 79,3%, ЧАО «Перевальский мясоперерабатывающий завод» – 57,6%, ООО «Милам» – 46,5% ЧАО «Краснодонский мясокомбинат» – 38%.

Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Анализ рынка мясопродуктов с использованием маркетингового подхода показал, что существует проблема оценки маркетинговой политики и выработки соответствующих конкурентных стратегий. Выявление пожеланий потребителей объективно требует выделения определенной совокупности факторов, обоснование критериев и показателей, функций развития методов оценки конкурентной стратегии.

В связи с тем, что конкурентная стратегия является внутренним стимулом в направлении достижения оптимальных результатов в развитии предприятия, то ее обобщающим показателем, который характеризует её эффективность и показывает результативность проведенных мероприятий, принято считать рентабельность продаж. К показателям, которые влияют на ее значения, относятся чистая прибыль, объем продаж, затраты на маркетинг и сбыт, рыночная доля, доля производства новой продукции.

Поэтому с целью определения влияния на эффективность конкурентной стратегии мясоперерабатывающего предприятия необходимо в дальнейших исследованиях определить их рыночную долю и рентабельность продаж. Данные показатели также характеризуют конкурентную стратегию соответствующего предприятия.

Маркетинг обеспечивает влияние на объективные и субъективные факторы повышения конкурентоспособности посредством оперативного преобразования производства продукции, ее сбыта и обслуживания в соответствии с требованиями потребителей, а также созданием рекламы товаропроизводителем его продукции и положительной репутации на рынке.

Руководящему составу мясоперерабатывающего предприятия с целью обеспечения конкурентоспособности своей продукции необходимо учитывать все группы факторов одновременно, поскольку все они непосредственно влияют на формирование конкурентоспособности продукции на конкретном рынке.

Социологические опросы должны проводиться в направлении изучения рынков сбыта продукции и производственной деятельности предприятия для формирования в перспективе эффективных конкурентных стратегий. Исследование рынков сбыта дают возможность изучить существующие и перспективные требования потребителей к предложенному им выбору. При этом для производителя требования к его продукции со стороны покупателей выступают как условия его конкурентоспособности.

Список использованных источников

1. Акулич М. Инструменты неличных коммуникаций с маркетинговыми партнерами // Маркетинг и реклама. – 2016. – № 2. – С. 10-14.
2. Ткаченко В.Г. Предпринимательство в ЛНР: состояние, проблемы, пути улучшения: Справочник / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев, В.Г. Пеннер. – Луганск: «Промпечать», 2015. – 238 с.
3. Ткаченко В.Г. Основы маркетинговой деятельности фирмы: учебное пособие / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев, Н.В. Брагинец. – Луганск: «Книжный мир», 2010. – 236 с.
4. Шустов А.А. Маркетинговые инновации как одно из важнейших направлений инновационной политики // Молодой ученый. – 2013. – № 9. – С. 258-263.

УДК 342.15

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СУВЕРЕНИТЕТ: ОТ МЕТОДОЛОГИИ К ТЕХНОЛОГИИ РЕАЛИЗАЦИИ

ПОДГОРНЫЙ В.В.,
д-р экон. наук, доц.,
профессор каф. экономики предприятия
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

Настоящая работа направлена на исследование существующих представлений о государственном суверенитете, обоснование его новой парадигмы и формирование соответствующей инновационной модели. Цель исследования – формирование инновационной модели государственного суверенитета на основе глобального управления, управления международной деятельностью и социального управления, обусловливающих взаимозависимое и взаимосвязанное взаимодействие контрольно-распорядительной, законодательной и исполнительной ветвей власти в ходе реализации интересов страны. Для достижения поставленной цели было исследовано содержание теорий государственного суверенитета; обоснована новая методология государственного суверенитета, движущей силой которого выступают интересы страны, результатом чего является целенаправленная деятельность исполнительной власти, осуществляемая в тесном взаимодействии с контрольно-распорядительной и законодательной властью; сформирована инновационная модель государственного суверенитета, направленная на обеспечение достойной жизни человека, его свободного развития и возможности самоопределения народов. Научно-теоретической и методологической базой исследования явилось системное общетеоретическое обобщение причин объективных процессов взаимодействия ветвей государственной власти, обоснование на этой основе новой парадигмы государственного суверенитета и формирование соответствующей инновационной модели. Результаты исследования позволили сделать вывод о необходимости и возможности применения предложенной концепции в практике государственного управления в качестве способа повышения уровня жизни его населения.

Ключевые слова: *контрольно-распорядительная власть; законодательная власть; исполнительная власть; государственный суверенитет; интересы страны; государственное управление; верховная власть.*

This research work is aimed at investigating actual ideas as regards state sovereignty, substantiating its contemporary paradigm and forming an appropriate innovative model. The objective of the work consists in forming the innovative model of state sovereignty on the basis of global governance, controlling international activities and social management which stipulate an independent and interrelated interaction of regulatory, legislative and executive branches of power in the process of implementing a country's interests. With the end to gain the objectives the author inquired into the essence of the state sovereignty theories, substantiated an up-to-date methodology of state sovereignty the driving incentive of which are the country's national interests. They result in targeted activities of executive branch of power in its close interaction with regulatory and legislative authorities. The innovative model of state sovereignty directed at insuring the life of people they deserve, their self-determination. Scientific, theoretical and methodological base for researching consisted in systematized theoretical generalization of reasons for appearing objective process of interesting branches of state power, substantiation of the new paradigm in this basis and formation the appropriate innovative model. The outcome if this research work have enabled the author to make a conclusion concerning the necessity and possibility of implementing the suggested concept in the actual practice of public administration as the way of raising living standards of the country's inhabitants.

Keywords: *controlling and regulatory power; legislative power; executive power; state sovereignty; interests of a country; public administration; supreme power.*

Постановка проблемы. Проблема государственного суверенитета в последние годы приобретает всё большую значимость для России. Причиной возрастающего интереса является переосмысление её роли и места в глобальном мироустройстве, рост социальных проблем, необходимость обеспечения безопасности страны и повышения эффективности государственного управления в условиях глобальной нестабильности.

Изменение условий существования и развития государства и общества, связанных с влиянием глобализации, порождает новые проблемы, обостряет существовавшие ранее противоречия, приводит к возникновению конфликтов, что, в свою очередь, негативно влияет на личность, государство и общество в целом.

Одновременно в мире всё более отчётливо проявляется тенденция взаимозависимости государств. Происходит переворот в классической теории власти и господства, где силовое давление выступает крайней формой воздействия на оппонента и суверенное право государства. В качестве средства принуждения всё чаще выступает не угроза военного вторжения, а угроза экономического давления.

Сегодня в условиях действующих и возможного введения новых экономических санкций Россия поставлена перед необходимостью укрепления государственного суверенитета, который является неременным условием устойчивого развития страны и роста её конкурентоспособности.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме государственного суверенитета посвящено большое количество исследований. Среди наиболее актуальных публикаций на эту тему можно выделить работы А.А. Олесова [1], С.М. Кукушкиной [2], Н.Б. Пастуховой [3], М.А. Акмаловой [4], Г.И. Мусихина [5], И.Н. Гомерова [6], Н.В. Володиной [7], Р.Б. Дж. Уолкера [8], А. Джеймса [9], С.Д. Краснера [10] и др.

Указанные работы отражают сложившийся в различных теориях стандартный подход к понятию государственного суверенитета. Авторы считают суверенитет одной из основных категорий современных международных отношений, которая имеет характер основополагающей нормы. Исследователи рассматривают феномен суверенитета в контексте взаимодействия игроков на международной арене, а также через призму коллективных системных угроз безопасности. Структурно они определяют государственный суверенитет как взаимодействие исполнительной, законодательной и судебной власти.

Однако на практике суверенитет очень ограничен различными факторами, главным из которых является глобализация. В условиях глобализации и открытости экономики у государств реального суверенитета становится значительно меньше, чем было ранее. Многие государства идут на ограничение своего суверенитета вполне сознательно. Они пытаются за счёт этого получить какие-то реальные преимущества, так как считают это выгодным в той или иной степени.

Однако, как показывает практика, частичная или полная потеря государственного суверенитета ведёт к превращению страны в колонию со всеми вытекающими последствиями (снижение уровня жизни населения, рост коррупции, превращение в сырьевой придаток в рамках мировой неокOLONIALной системы и т.д.). Поэтому в современных условиях каждому государству необходимо сохранение и развитие своего суверенитета для обеспечения достойной жизни своего народа и возможности его самоопределения. А это, в свою очередь, требует уточнения методологии государственного суверенитета (а именно, обоснования перехода от общепринятой модели власти в совокупности исполнительной, законодательной и судебной к новой модели, основанной на взаимодействии контрольно-распорядительной, законодательной и исполнительной ветвей власти) и развития разработки соответствующего концепта.

В связи с этим проведение специального исследования и формирование на основе его результатов инновационной модели государственного суверенитета на основе взаимодействия контрольно-распорядительной, законодательной и исполнительной власти является актуальным.

Цель статьи – формирование концептуальных основ государственного суверенитета и разработка соответствующей инновационной модели, функционирующей на основе взаимообусловленного и взаимосвязанного взаимодействия контрольно-распорядительной, законодательной и исполнительной власти, направленного на реализацию внутренних (социальных) и внешних (межгосударственных и глобальных) интересов страны.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Исследовать содержание теорий государственного суверенитета.
2. Обосновать новую методологию государственного суверенитета, движущей силой которого выступают внутренние и внешние интересы страны, реализуемые в процессе глобального управления, управления международной деятельностью и социального управления, обуславливающие взаимодействие контрольно-распорядительной, законодательной и исполнительной власти.
3. Сформировать инновационную модель государственного суверенитета, направленную на обеспечение достойной жизни человека, его свободного развития и самоопределение народов.

Изложение основного материала исследования. Суверенитет – неоднозначное понятие до такой степени, что не существует консенсуса даже по поводу того, является ли данное понятие дискуссионным или бесспорным в своей основе. Эта путаница связана, в том числе, и с особенностями понятийного аппарата, относящегося к суверенитету. Для преодоления трудностей подобного рода необходимо обратиться к теориям государственного суверенитета, анализ которых позволит выявить сущность этого понятия и сформулировать собственный подход к формированию инновационной модели государственного суверенитета (табл. 1).

Результаты исследования теорий государственного суверенитета показали следующее.

С точки зрения проблемы государственного суверенитета, главным следствием процессов глобализации является противоречие между нарастающей экономической и политической взаимозависимостью стран и народов, с одной стороны, и сохранением за государством права самостоятельно и по своему усмотрению решать собственные проблемы, с другой.

Таблица 1

Логика исследования сущности государственного суверенитета		Характеристика суверенитета	Степень эффективности системы власти
Теории государственного суверенитета	1	2	3
1. Классическая теория разделения суверенитета между федерацией и штатами (А. Гамильтон, Д. Джей, А. Токвиль, Г. Вайтц)	Суверенитет рассматривался в рамках и в связи с обоснованием теории федерализма, который воспринимался через призму концепции Ш. Монтескье о разделении властей и трактовался как своеобразная форма разделения государственного суверенитета. При этом под федерацией понималась такая государственная форма, при которой одна часть функций государственной жизни выполняется сообща, а другая – отдельными подразделениями и где суверенитет не принадлежит ни коллективному государству, ни государствам соединявшимся, а тому и другим каждому в его сфере. При этом предполагалось следующее: различно, как именно будут разграничены суверенные власти, невозможно только их совмещение.	Суверенитет рассматривался в рамках и в связи с обоснованием теории федерализма, который воспринимался через призму концепции Ш. Монтескье о разделении властей и трактовался как своеобразная форма разделения государственного суверенитета. При этом под федерацией понималась такая государственная форма, при которой одна часть функций государственной жизни выполняется сообща, а другая – отдельными подразделениями и где суверенитет не принадлежит ни коллективному государству, ни государствам соединявшимся, а тому и другим каждому в его сфере. При этом предполагалось следующее: различно, как именно будут разграничены суверенные власти, невозможно только их совмещение.	Низкая. На одной и той же территории ни одна власть не может составлять конкуренцию государственной власти. Государственный суверенитет исключает существование других суверенных политических организаций (государств, государственных предприятий, образований), кроме самой федерации, так как невозможно действие двух верхних и при этом независимых властей в пределах одной и той же территории.
2. Сепаративная (сепаратистская) теория (Д. Кэлхун и М. Фон Зейдель).	Данная теория признавала неделимость суверенитета и принадлежность его одной стороне федеративных отношений – субъекту Федерации, за которым как минимум признавались право вето, нуклефикация и сецессия. Авторы этой теории утверждали, что суверенитет Федерации произведен от государственного суверенитета создавших ее государств, т. е. федерация наделяется временным суверенитетом (на период ее существования). Но это положение не является обоснованным в силу того, что нельзя смешивать процесс создания государства с взаимоотношениями этого государства с его частями (субъектами Федерации) после его создания.	Данная теория признавала неделимость суверенитета и принадлежность его одной стороне федеративных отношений – субъекту Федерации, за которым как минимум признавались право вето, нуклефикация и сецессия. Авторы этой теории утверждали, что суверенитет Федерации произведен от государственного суверенитета создавших ее государств, т. е. федерация наделяется временным суверенитетом (на период ее существования). Но это положение не является обоснованным в силу того, что нельзя смешивать процесс создания государства с взаимоотношениями этого государства с его частями (субъектами Федерации) после его создания.	Низкая. Временный суверенитет лишает государственное образование перспективы развития в силу ограниченности временного промежутка существования такого образования.
3. Унитарная (централистская) теория суверенитета (А. Линкольн, П. Лабанд, Г. Ешлинек)	Признавала суверенитет только за Федерацией. Ее создание было продиктовано тем, что в большинстве государств теоретический спор, кому принадлежит суверенитет в Федерации, был разрешен силой оружия. Стало общепризнанным положение, что право сецессии несовместимо с принятием государства, поскольку ни одно государство не может включить в свою конституцию пункт о собственной ликвидации.	Признавала суверенитет только за Федерацией. Ее создание было продиктовано тем, что в большинстве государств теоретический спор, кому принадлежит суверенитет в Федерации, был разрешен силой оружия. Стало общепризнанным положение, что право сецессии несовместимо с принятием государства, поскольку ни одно государство не может включить в свою конституцию пункт о собственной ликвидации.	Средняя. Все полномочия сосредоточены в руках центральной власти, что не позволяет территориальным образованиям, входящим в состав страны, полноценно решать проблемы своего развития.
4. Теории «участия» (Борель и Лефюр, К. Т. Курашвили)	Согласно этой теории, Федерация – это государство, в котором известно участие в образовании суверенной воли представляется штатам, отличающимся благодаря этому от коммун и самоуправляющихся провинций унитарного государства. Таким образом, суверенная власть принадлежит федеральным органам, а субъекты как бы участвуют в образовании общей воли.	Согласно этой теории, Федерация – это государство, в котором известно участие в образовании суверенной воли представляется штатам, отличающимся благодаря этому от коммун и самоуправляющихся провинций унитарного государства. Таким образом, суверенная власть принадлежит федеральным органам, а субъекты как бы участвуют в образовании общей воли.	Средняя. Игнорирование принципа делегирования полномочий лишает территориальные образования (штаты) самостоятельности в принятии значимых для их развития решений.
5. Дуалистическая (синтетическая) теория (К. Уэр, А. С. Яценко, П. В. Волков).	Последователи теории полагали, что сущность федерализма проявляется в том, что союзная и региональная власть каждая в своей сфере являются координированными и независимыми друг от друга. Соответственно, у Федерации двойной источник суверенитета, но он не принадлежит ни той, ни другой власти, а принадлежит им совместно. Однако не по частям, как в классической теории, поскольку суверенитет, как верховенство и юридическая полнота власти по самому своему появлению не может быть делимой, а совместно, так как их совместное действие и приводит к жизненному синтезу, составляющему то, что называется суверенитетом.	Последователи теории полагали, что сущность федерализма проявляется в том, что союзная и региональная власть каждая в своей сфере являются координированными и независимыми друг от друга. Соответственно, у Федерации двойной источник суверенитета, но он не принадлежит ни той, ни другой власти, а принадлежит им совместно. Однако не по частям, как в классической теории, поскольку суверенитет, как верховенство и юридическая полнота власти по самому своему появлению не может быть делимой, а совместно, так как их совместное действие и приводит к жизненному синтезу, составляющему то, что называется суверенитетом.	Слабая. Союзная и региональная власть не являются независимыми друг от друга. Они взаимодополняют своими совместными действиями усилия по достижению единой цели – обеспечение государственного суверенитета.

Продолжение табл. 1

1	2	3
6. Теория ограниченного суверенитета (М. Ветошкин, С.Я. Ошеров, Н.П. Фарберов, М.А. Бандер, М.Т. Байхманов)	Теория исходит из признания параллельного существования государственных суверенитетов Федерации и ее субъектов. При этом подчеркивается ограниченность государственного суверенитета республик государственному суверенитету Федерации. Данная теория имеет свои корни в советской доктрине сочетания суверенитета СССР и суверенитета союзных республик в составе СССР, основанной на концепции «Союза суверенных республик, сохраняющих свою независимость», выдвинутой В.И. Ленинным	Слабая. Субъект Федерации не может обладать суверенитетом (даже ограниченным) наряду с Федерацией, ибо это ослабляет последнюю, делая её уязвимой для внешнего влияния
7. Теория «полу суверенного государства» (Мозер, Геннер, Боглицевич)	Говорит о том, что государства, входящие в состав Федерации, не обладают международно-правовой личностью, так как получают внутренние и внешние права властвования по чуждому праву (праву суверенного государства), но в такой мере, что если бы эти права вытекали из него самого, то они обладали бы суверенитетом. Субъекты федерации признавались своего рода полусуверенными государствами.	Слабая. Субъекты Федерации могут обладать лишь тем полномочиями, которые делегируются им центральной властью. Но это не значит, что они обладают хотя бы частичным суверенитетом.
8. Теория сочетания и взаимодействия Федерации и суверенитета субъектов Федерации (Д.Л. Златопольский, Р.В. Енгибарян, Э.В. Тадевосян, В.С. Шевцов, Л.М. Карапетян).	В этой концепции речь идет о сопряженном, взаимосвязанном и в этом смысле взаимно ограниченном суверенитете, представляющем собой не частичный, разделенный суверенитет, а суверенитет, своеобразные действия и проявления которого определяются условиями одновременного совмещения двух разных суверенитетов на одной и той же территории. Достигается же данное сочетание суверенитетов путем: четкого разграничения предметов ведения и полномочий между Федерацией и ее субъектами; признания верховенства Федерации в вопросах и сферах жизни, определяемых: природой федерализма и общей заинтересованностью в совместном решении соответствующих задач, закреплением верховенства и полноты государственной власти субъектов Федерации в собственной компетенции на своей территории.	Средняя. Государственный суверенитет – это неделимое понятие. Он отражает сущность и смысл существования верховной власти в стране.
9. Теория «остаточного суверенитета» (М.В. Баглай)	Исходит из положения о том, что государственный суверенитет принадлежит Федерации, а ее субъекты обладают остаточным суверенитетом. Эта теория обосновывается тем, что ст. 73 Конституции РФ предоставляет субъектам Федерации всю полноту государственной власти, за вычетом предметов ведения Федерации и ее полномочий по предметам совместного ведения Федерации и ее субъектов.	Слабая. Понятие «остаточный суверенитет» является некорректным, поскольку суверенитет отражает исключительно верховную власть.
10. Теория потенциального, «спящего», «свернутого» суверенитета (И. В. Сталин, Д. А. Матеровский, Б. А.)	Основана на предположении, что суверенитет субъекта Федерации напрямую связан с сессией. А пока решение о выходе не принято, – суверенитет субъекта Федерации является как бы «спящим», то есть существует лишь в потенции. Только при реализации этого права государственный суверенитет может быть «развернут».	Слабая. Связь сессии с реализацией государственного суверенитета не является обоснованной.

Следствием этого процесса является утрата государством ряда своих функций на международной арене и появление на ней большого числа новых актёров – межправительственных международных организаций, принимающих на себя ряд функций, делегируемых им отдельными государствами, что фактически ограничивает внешний суверенитет последних.

Обратная же сторона процесса глобализации и возникновения наднациональных органов власти – этнический сепаратизм, усиление власти на местах – свидетельствует о «девальвации» и внутреннего суверенитета.

Таким образом, можно отметить два, казалось бы, взаимоисключающих процесса – интеграцию и децентрализацию, каждый из которых не способствует сохранению «статус кво» для принципа суверенности.

Во многом такое положение связано с влиянием теории разделения властей, которая в историческом плане появилась в целях ограничения власти монарха, царя, императора, президента от имени государствообразующего народа его представителями, наделенными правом законодательства [11].

Кроме того, последние события на международной арене показали, что государство утрачивает свой основной признак – монополию на законное насилие в силу распространения и утверждения либеральной идеологии приоритета прав человека, которые зачастую ставятся мировым сообществом выше государственных интересов. Государство зачастую неспособно справиться с вызовами, которые ему предлагает глобализация, что приводит к необходимости реструктуризации властных отношений в обществе, положенных в основу традиционной модели государственного суверенитета в соответствии с теорией управляемого суверенитета, в направлении повышения степени управляемости и согласованности процессов триединого взаимодействия контрольно-распорядительной (Президент), законодательной (Парламент) и исполнительной (Правительство) ветвей власти с целью обеспечения интересов страны, результатом чего является достойная жизнь человека и самоопределение народов.

Важнейшим признаком государства, отличающим его от иных форм общественной организации, служит суверенитет. Государственный суверенитет означает самостоятельность, независимость государства в осуществлении им своей политики, как в пределах собственной территории, так и в международных отношениях, при условии нерушимости суверенитета других государств.

Верховенство государственной власти внутри страны проявляется в способности государственной власти самостоятельно устанавливать общеобязательные для всех членов общества правила поведения, и обеспечивать единый правопорядок, определять права и обязанности граждан, должностных лиц, государственных и партийных, общественных органов и организаций.

В суверенитете государства находит своё политическое и юридическое выражение полновластие господствующих кругов. В нём же выражается способность государства, независимо от других государств, формировать и проводить в жизнь свою внутреннюю и внешнюю политику

Государственный суверенитет – это верховная власть (принадлежит исключительно обществу и государству), действие которой проявляется в верховенстве и независимости государства, по отношению к другим властям внутри государства, а также в сфере международных и глобальных отношений (рис. 1).

Движущей силой государственного суверенитета являются внутренние и внешние интересы страны, которые задают образ жизни и функции личности, общества и государства. Они выступают как субъективная форма объективных потребностей общества и государства, сформулированные на основе ценностных предпочтений с учётом обстоятельств.

Главная составляющая интересов страны – это императив её развития на всех уровнях экономики с учётом складывающейся международной ситуации. Поэтому государственный суверенитет обеспечивается взаимодействием (в соответствии с принципом триединства, опираясь на который государственный суверенитет проявляет себя в деятельности всех ветвей власти) трёх компонентов (составляющих государственного управления), каждый из которых обуславливает необходимость управления), функционирования соответствующей ветви власти:

глобальное управление, способствующее обладанию информацией, необходимой для принятия общественно значимых решений (контрольно-распорядительная власть);

управление международной деятельностью, позволяющее разрабатывать законы, регламентирующие общественное поведение (законодательная власть);

социальное управление, посредством которого реализуются законы, направленные на обеспечение экономического роста и роста уровня жизни населения (исполнительная власть).

Контрольно-распорядительная власть – это ветвь государственной власти, определяющая функционирование всей системы власти и осуществляемая Президентом страны, который имеет все необходимые полномочия для воздействия на результаты деятельности законодательной и исполнительной ветвей власти и защиты государственного суверенитета.

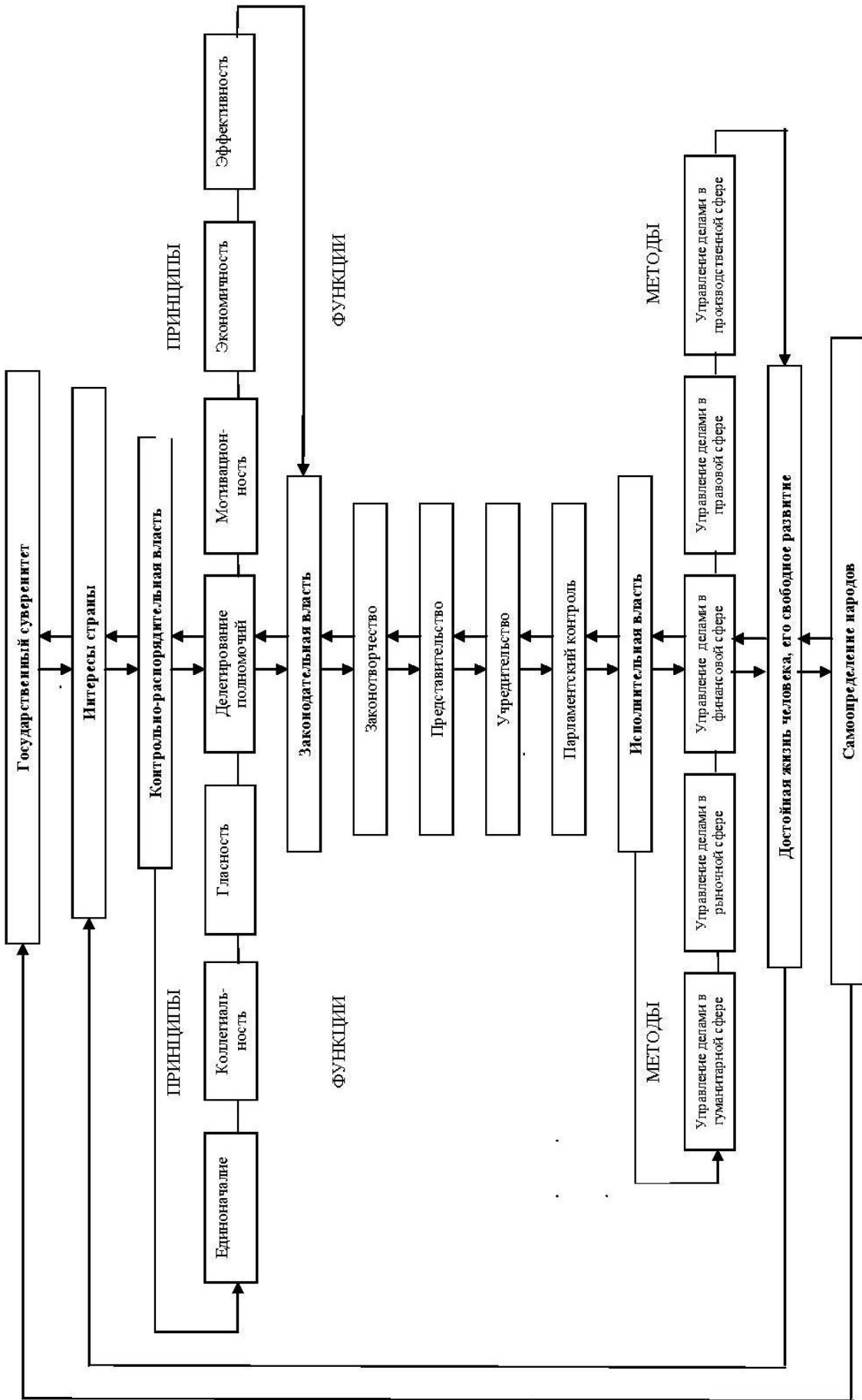


Рис. 1. Логическая схема реализации государственного суверенитета

Контрольно-распорядительная власть в лице Президента осуществляет контроль над соблюдением норм Конституции на всей территории страны и обеспечивает гармоничное взаимодействие ветвей государственной власти посредством издания указов и распоряжений, не противоречащих Конституции страны и действующему законодательству. Контрольно-распорядительная власть играет роль принципиальной основы всей системы государственного суверенитета и базируется на следующих принципах (идеалах управленческой идеологии): единоначалие, коллегиальность, гласность, делегирование полномочий, мотивационность, экономичность и эффективность.

Под единоначалием принято понимать организационную форму руководства в государственном управлении, при которой во главе страны стоит Глава государства, уполномоченный единолично принимать юридически обязательные акты управления. Единоначалие создаёт возможность оперативного принятия управленческих решений и повышает персональную ответственность руководства страны.

Однако в процессе государственного управления необходимо учитывать не только точку зрения государства, но также опыт и знания, которыми обладает общество, организовать его на разработку и обсуждение решений, сопоставить разные точки зрения, провести их обсуждение и принять оптимальное решение.

Поэтому единоначалие всегда связано с коллегиальностью. Коллегиальность – это принцип коллективного обсуждения и решения вопросов, относящихся к компетенции органов государственной власти, к которым относятся, прежде всего, правительство, государственные комитеты и другие структуры государственной власти. Коллективное обсуждение и принятие единого решения должно проводиться в атмосфере гласности.

Гласность – максимальная открытость тех или иных социально значимых процедур и процессов и широкое информирование о них населения. Это политический термин, обозначающий политику максимальной открытости в деятельности государственных учреждений и свободы информации.

Гласность необходима для распределения полномочий и делегирования обществом их целесообразной части государству для обеспечения социального развития общества. В соответствии с этим часть полномочий по управлению общественными ресурсами делегируется государству посредством проведения выборов, по результатам которых формируется государственная власть. В этой связи актуализируется принцип делегирования полномочий.

Делегирование полномочий, как центральный принцип системы государственного суверенитета, обеспечивает возможность и необходимость функционирования законодательной и исполнительной ветвей власти.

Законодательная власть – это ветвь государственной власти, которая занимается разработкой и принятием законов и других нормативных актов, регулирующих общественную жизнь, принимает и контролирует бюджет страны. Цель законодательной власти состоит в принятии общеобязательных правил поведения, ориентироваться на которые в своей деятельности должны все граждане, общественные объединения и органы государственной власти.

Выразителем законодательной власти в системе государственного суверенитета является Законодательное Собрание (Государственная Дума и Совет Федерации), реализующее в своей законодательной деятельности принципы (идеалы государственной идеологии): новаторство, интенсификация производства, экономический рост, сбалансированность, социальная стабильность, социальный успех, рост уровня жизни.

Законодательная власть представляет собой организационный центр системы государственного суверенитета, реализующий определённые функции:

1. Законотворчество. Сущность данной функции состоит в том, что законодательный орган имеет право издавать нормативные акты, которые наделены высшей юридической силой после Конституции. Данное право имеет исключительный и вместе с тем универсальный характер. Законодательная функция не только рождает нормативный акт, который содержит в себе правило поведения, регулирующее ту или иную сферу общественных отношений в пределах полномочий государства или его объекта, но и контролирует выполнение принятых законов. Тем самым контролируется количество требуемых законов и их качество.

2. Представительство. Данная функция связана с обеспечением партийного, территориального, корпоративного, этического представительства.

3. Учредительство. Эта функция состоит в утверждении и назначении различных лиц на государственные посты, создании организационных структур, специальных комиссий и т.д.

4. Парламентский контроль. Он призван не дать исполнительной власти занять главенствующую позицию, стать авторитарной. Контрольная функция может рассматриваться в широком и узком смыслах. Чаще всего данный вид контроля предполагает проверку деятельности государственных органов и возможность применения санкций. В более широком

понимании в парламентский контроль входит право законодательного органа участвовать в формировании различных высших органов власти, что перекликается с учредительной функцией законодательной власти.

Деятельность законодательной власти являются своеобразным мотивирующим фактором активизации исполнительной власти. Принятые законы требуют их реализации. И с этой точки зрения деятельность законодательной ветви власти побуждает к действию, управляет деятельностью исполнительной власти, задаёт её направленность, организацию, активность.

Исполнительная власть представляет собой ветвь государственной власти по управлению делами государства, осуществляемая системой государственных органов, которые наделены исполнительно-распорядительными полномочиями в рамках своей компетенции и подконтрольны органам законодательной власти и органам правосудия.

Исполнительная власть, выразителем которой является Правительство РФ, руководствуется в своей деятельности принципами (идеалами общественной идеологии): свобода личности, свобода самореализации, причастность к обществу, духовность, равенство перед законом, социальная справедливость, социальное благополучие. Исполнительная власть обеспечивает управление делами государства во всех сферах жизнедеятельности в процессе реализации внутренней и внешней политики:

1. Управление делами в гуманитарной сфере. Цель – формирование адекватного мировоззрения и гибкого менталитета.

Для достижения поставленной цели необходимо обеспечить управление делами, решающее конкретные задачи:

в духовной сфере – научно-технические, детские, юношеские, специализированные библиотеки и Государственная библиотека (формирование личности человека);

в сфере культуры и искусства – театры, музеи, кино, религия, физкультура и спорт (формирование ролевых установок в общественном сознании);

в научно-технической сфере – естественные, социальные, гуманитарные, нормативные, формальные науки (практическое использование законов, определяющих жизнедеятельность общества);

в информационной сфере – телевидение, радио, газеты, журналы, книги и интернет (передача объективной информации потребителям);

в образовательной сфере – дошкольные учреждения (детские ясли и сады), школы, средние специальные и высшие учебные заведения (формирование самодостаточности личности).

2. Управление делами в рыночной сфере. Цель – обеспечение баланса совокупного спроса и предложения.

Для достижения поставленной цели необходимо обеспечить управление делами, решающее конкретные задачи:

в сфере ресурсопользования – угледобыча, добыча нефти и газа, развитие водного и лесного хозяйства (обеспечение рационального использования природных ресурсов);

в сфере отношений собственности – государственная, частная, муниципальная, общественная и коллективная собственность (формирование оптимальной структуры собственности);

в сфере конкуренции – конкуренция на индивидуальном и местном, отраслевом и межотраслевом, общегосударственном и международном уровнях (формирование атмосферы состязательности между хозяйствующими субъектами);

в сфере рыночной инфраструктуры – банки, биржи, страховые компании, консалтинговые и юридические фирмы, информационные центры, аукционы, выставки, коммерческие предприятия (обеспечение эффективного функционирования внутреннего рынка);

в сфере структуры экономики – региональная, отраслевая, внешнеэкономическая структуры экономики, отдельные компоненты ВВП по стоимости, государственный и частный сектора.

3. Управление делами в финансовой сфере. Цель функционирования – оптимизация финансовых потоков в экономике.

Для достижения поставленной цели необходимо обеспечить управление делами, решающее конкретные задачи:

в социальной сфере – пенсионное обеспечение, социальное страхование, социальные льготы, помощь семьям с детьми, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство, обороноспособность страны, общественная безопасность (социального обеспечения и защиты населения страны);

в денежно-кредитной сфере – Центральный Банк коммерческие, универсальные, инвестиционные и сберегательные банки (кредитования физических и юридических лиц);

в сфере противодействия инфляции – фискальная и кредитно-денежная политика, монетаризм, гипотеза естественного уровня и фискальная политика, ориентированная на предложение (обеспечение и поддержание минимального уровня инфляции в экономике);

в сфере налогообложения – системы традиционного (общего), упрощённого налогообложения, налогообложения по единому налогу, смешанного налогообложения (формирование социально справедливого перераспределения доходов в стране);

в экологической сфере – системы охраны атмосферного воздуха, водных ресурсов, земель и недр, лесных ресурсов и животного мира (формирование экологически безопасной среды жизнедеятельности общества).

О месте Центрального Банка в системе исполнительной власти. Финансовая сфера – это область общественных отношений, складывающихся в процессе аккумуляции, распределения и использования государством денежных средств. В этой связи Центральный Банк как главный эмиссионный институт страны, разрабатывающий и реализующий денежно-кредитную политику, выполняющий роль главного координирующего и регулирующего органа всей кредитной системы страны, является неотъемлемой составной частью финансовой сферы жизнедеятельности и входит в структуру исполнительной власти. Тем самым обеспечивается оптимизация финансовых потоков в экономике, в том числе за счёт приоритетного использования возможностей внутреннего инвестиционного потенциала.

4. Управление делами в правовой сфере. Цель функционирования – правовая регламентация жизнедеятельности общества.

Для достижения поставленной цели необходимо обеспечить управление делами, решающее конкретные задачи:

в сферах конституционного (формирование баланса между свободой народа и властью государства), административного (формирование баланса между личной самостоятельностью граждан и правящей властью), трудового (формирование баланса интересов сторон трудовых соглашений), финансового (формирование баланса взаимоотношений государства и общества в процессе финансовой деятельности) и хозяйственного права (формирование баланса между тенденциями развития общества и системой рыночных отношений) – Конституция страны, указы и распоряжения Президента страны, постановления Правительства, законы и постановления Парламента, акты органов регионального управления и местного самоуправления.

О месте судебной системы в системе исполнительной власти. Правовая сфера представляет собой сферу действия права, т.е. социальное пространство, в пределах которого функционируют правовые отношения, основанные на действующем праве. Социальный институт права относится к регулятивной сфере общественной жизни. Главное его назначение – это регуляция и контроль поведения индивидов через судебную систему, заключение этого поведения в определённые рамки, приемлемые для общества в целом. Поэтому судебная система, предназначение которой состоит в разрешении различных правовых конфликтов между членами общества, между человеком и государством, входит в структуру исполнительной власти, имея при этом особый конституционный статус.

В частности, правосудие в стране осуществляется только судом. Судебная власть осуществляется посредством конституционного, гражданского, административного и уголовного судопроизводства. Судебная система устанавливается в стране Конституцией и федеральным конституционным законом. Судьи являются независимыми и подчиняются только Конституции и федеральному закону и т.д.

5. Управление делами в производственной сфере. Цель функционирования – всестороннее развитие факторов промышленного производства.

Для достижения поставленной цели необходимо обеспечить управление делами, решающее конкретные задачи:

в сфере землепользования – земледельческое, пастбищное, смешанное, имущественное землепользование, связанное с промышленным и гражданским строительством (оптимальное распоряжение землёй с целью её рационального использования и извлечения дохода);

в сфере использования трудовых ресурсов – использование трудовых ресурсов в машиностроении, горно-металлургическом комплексе, химии и фармацевтике, сельском хозяйстве и пищевой промышленности (использование трудовых ресурсов в промышленности);

в инвестиционной сфере – капитальное и финансовое инвестирование, реинвестирование, бюджетные ассигнования, заёмное инвестирование (рост инвестиционной привлекательности промышленности);

в инновационной сфере – проводка научных исследований и разработок, активное внедрение технических и технологических инноваций, а также ресурсосберегающих технологий, строительство новых предприятий и инновационной инфраструктуры (рост инновационной активности в экономике);

в предпринимательской сфере – промышленное производство, финансовая и научная сферы, сферы производства услуг, коммерции и торговли (максимально полное удовлетворение рыночных потребностей).

Взаимодействие контрольно-распорядительной, законодательной и исполнительной власти в таком виде обеспечит:

нейтрализацию внешнего управления;

функционирование всех ветвей власти как целостной системы взаимодействия, внутренне устойчивой и в то же время гармонично включённой в международную и глобальную систему сотрудничества;

равенство всех ветвей власти перед законом и между собой;

чёткое определение функций, компетенции и ответственности различных государственных органов;

контроль над деятельностью всех ветвей власти на конституционной основе;

эффективную борьбу со злоупотреблениями во власти;

возможность достижения желаемых результатов развития страны.

Деятельность исполнительной ветви власти в представленном виде обеспечивает реализацию одной из основных составляющих успеха хозяйственной деятельности – экономичности, суть которой заключается в разумной и рациональной экономии ограниченных товаров с целью более полного удовлетворения общественных потребностей.

Экономичность является неперенным условием обеспечения достойной жизни человека, позволяющей ему максимально реализовать сущностные свойства и всю полноту функций, характерных лишь человеку как представителю высшей ступени биологического мира, что и позволяет ему свободно развиваться и достигать желаемых результатов в процессе самореализации.

Последнее указывает на эффективность контрольно-распорядительной власти и всей системы государственного суверенитета.

Таким образом, изменение системы власти позволит реально укрепить государственный суверенитет, устранить влияние внешнего управления, создав тем самым реальную возможность для обеспечения каждому человеку неотъемлемого права на достойную жизнь, а каждому народу – на самоопределение в избранных им национально-государственных и национально-культурных формах.

Выводы. Результаты исследования позволили сформулировать следующие выводы:

1. Главным результатом исследования содержания теорий государственного суверенитета явилось:

выявление необходимости изменения общепринятой парадигмы государственного суверенитета в силу неоднозначности понимания самого термина «государственный суверенитет» и исторически сложившейся в России методологии государственного суверенитета, согласно которой верховная власть в стране представляется как совокупность трёх ветвей власти – исполнительной (Правительство), законодательной (Парламент) и судебной (Генеральная прокуратура и суды);

понимание необходимости выделения в структуре государственного суверенитета трёх ветвей власти, к которым относятся: контрольно-распорядительная (Президент), законодательная (Парламент) и исполнительная (Правительство) взамен исполнительной, законодательной и судебной ветвей власти, обоснованных в теории разделения властей;

понимание того, что выделение указанных ветвей власти, функционирующих на основе принципа триединства, должно стать основой новой парадигмы государственного суверенитета, направленной не на делегирование внешним глобальным структурам части суверенных прав в ущерб интересам страны, а на поддержание и развитие государственного суверенитета и достижение на этой основе возможности всесторонней защиты интересов страны, обеспечения достойной жизни человека, его свободного развития и права на самоопределение народов.

2. Выводы, полученные в результате исследования содержания теорий государственного суверенитета, позволили обосновать его новую методологию, сущность которой представлена как совокупный результат взаимодействия глобального управления, управления международной деятельностью и социального управления, положенных в основу контрольно-распорядительной, законодательной и исполнительной ветвей власти. В качестве движущей силы государственного суверенитета выступают интересы страны, которые представляют собой субъективную форму объективных потребностей общества и государства, сформулированную и реализованную системой действующей власти (контрольно-распорядительной, законодательной и исполнительной ветвями власти) с учётом обстоятельств.

3. Обоснование новых взглядов, понятий и идей привело к появлению новой парадигмы государственного суверенитета, что и позволило сформировать соответствующую логическую системную модель, в рамках которой интересы страны реализуются посредством определённых принципов, функций и методов. Так, в инновационной модели государственного суверенитета в качестве принципиальной основы выступает контрольно-распорядительная власть, функциональной основы – законодательная власть и методической – исполнительная власть. Взаимодействие между этими основными составными элементами государственного суверенитета обеспечивается его движущей силой – интересами страны, а логика взаимодействия – контрольно-распорядительной властью.

Реализация данной модели способствует успешной трансформации количественного результата деятельности исполнительной власти, выраженного в достигнутом уровне экономического роста, в качественный эффект этой деятельности, отражающий достойную жизнь человека, его свободное развитие и самоопределение народов.

Научная значимость исследования состоит в:

обосновании новой парадигмы государственного суверенитета, сущность которой заключается в изменении общепринятой парадигмы государственного суверенитета, а именно переходе от методов разделения властей на исполнительную, законодательную и судебную ветви власти с целью ограничения власти Президента от имени государствообразующего народа его представителями, наделёнными правом законодательства, к методам разделения властей на контрольно-распорядительную, законодательную и исполнительную, взаимодействующим на основе принципа триединства и способствующим реализации возможностей достижения достойной жизни человека, его свободного развития и самоопределения народов;

формировании инновационной модели государственного суверенитета, которая отвечает государственной стратегии России, направленной на обеспечение общенациональной консолидации и единения, активизации инновационного потенциала региона, высоких социальных стандартов.

Практическое значение полученных результатов заключается в разработанных методических подходах и обоснованных теоретических положениях, изложенных в исследовании и доведённых до уровня практических рекомендаций. Они представляют собой методическую базу по оптимизации структуры государственного суверенитета и могут быть использованы в формировании соответствующей модели, разработке и усовершенствовании законодательных актов России.

Перспективным направлением дальнейших исследований является выявление возможностей реализации предложенной модели государственного суверенитета в условиях Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Олесов А.А.. Государственный суверенитет в федеративном государстве / А.А. Олесов // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2014. – № 8(149) - С. 91-93.
2. Кукушкина С.М. Государственный суверенитет в современном мире: актуальные проблемы / С.М. Кукушкина // Пробелы в российском законодательстве. Юридический журнал. – 2011. – №3. – С. 84-86.
3. Пастухова Н.Б. Государственный суверенитет в эпоху глобализации / Н.Б. Пастухова // Журнал российского права. – 2006. – №5. - С. 139-143.
4. Акмалова М.А. Государственный суверенитет и безопасность в условиях глобальных тенденций / М.А. Акмалова // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. – 2015. – №1. - С. 144-154.
5. Мусихин Г.И. Классификация теорий суверенитета как попытка преодоления «концептуального эгоизма» / Г.И. Мусихин // Общественные науки и современность. – 2010. – №1. – С. 64-78.
6. Гомеров И.Н. Государство и государственная власть / И.Н. Гомеров.- М.: ЮКЭА, 2002. – 832 с.
7. Володина Н.В. Проявления государственного суверенитета в современном мире и России / Н.В. Володина // Правовая инициатива. – 2013. – №5. - С. 56-61.
8. Walker R.B.J. Sovereignty, Identity, Community: Reflections on the Horizons of Contemporary Political Practice // Contending Sovereignties – Redefining Political Community. Boulder–London, 1990.
9. James A. The Practice of Sovereign Statehood in Contemporary International Society // Political Studies (special issue). 1999. Vol. 47. № 3.
10. Krasner S.D. Sovereignty – Organized Hypocrisy. Princeton, 1999.
11. Пахомов В.Г. Теория разделения властей – проблемные вопросы / В.Г. Геворкян // Учёные записки Российского государственного социального университета. – 2011. – №5. - С. 7-13.

УДК 338.24

СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА: ПРАКТИЧЕСКИЕ И ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ

РУДЧЕНКО Т.И.,
канд. экон. наук, доц. каф.
экономической теории и
государственного управления
ГОУ ВПО «ДонНТУ»;
ДЕГТЯРЕВ Д.И.,
пресс-секретарь
Народного Совета ДНР;
ЧЕГОДАЕВ Б.В.,
главный специалист
Министерства транспорта ДНР

В статье рассмотрены принципы государственной регуляторной политики и механизмы взаимодействия органов власти с хозяйствующими субъектами, а также пути их совершенствования. Авторами рассмотрены современные методы оценки регулирующего воздействия нормативных правовых актов и модель регуляторной политики Организации экономического сотрудничества и развития. Наряду с этим проведен анализ регуляторной политики в Российской Федерации, определён основной вектор и приоритетные направления развития.

Ключевые слова: регуляторная политика, органы власти, оценка регулирующего воздействия, регуляторная деятельность.

The article examines the existing principles of state regulatory policy and mechanisms of interaction between authorities and commercial entities, including ways to improve them. The authors present the modern methods of assessment of regulating impact of regulatory legal acts and regulatory policy, Organization for economic cooperation and development. Along with this, the analysis of regulatory policy in the Russian Federation, defines the basic direction and development priorities.

Keywords: regulatory policy, government, regulatory impact assessment, regulatory activities.

Постановка проблемы. Настоящий уровень развития интеграционных связей и общества в целом ставит перед государством новые задачи, связанные с адаптацией всех органов управления социально-экономическим развитием к современным условиям. Постиндустриальное мировое устройство и формирование информационного общества выдвигают новые требования к современным механизмам, методам и моделям взаимодействия государства с хозяйствующими субъектами, которые характеризуются открытостью государственной регуляторной политики, прозрачностью механизмов сотрудничества, а также чёткостью построения институциональных принципов организации хозяйственной деятельности. Однако во многих странах, особенно на постсоветском пространстве, государственная регуляторная политика до сих пор характеризуется наличием значительных административных барьеров, которые являются следствием избыточного законодательного регулирования того или иного сектора экономики. Это связано с тем, что место регуляторных органов в системе государственного управления на постсоветском пространстве длительное время не было чётко определено, а результатом стало увеличение количества дублирующих, противоречивых или чрезмерных регуляторных актов, поскольку взаимодействие между различными органами власти нередко вообще отсутствовало.

Существенное влияние на построение эффективной национальной регуляторной политики оказывают существующие у государства международные связи, которые агрегированы в комплекс международных обязательств. Определённые обязательства накладывает также участие страны в различных международных объединениях, сообществах и блоках. В послевоенные годы такое участие стало фундаментом формализации и закрепления наднационального права. В рамках международного правового института государство передаёт часть своего суверенитета и функций наднациональным органам, что, бесспорно, оказывает влияние на регуляторную политику государства. Например, страны Европейского Союза имеют ограниченный суверенитет в проведении налоговой, внешнеторговой, социальной и валютной политик, в том числе

регуляторной политики по отдельным секторам экономики. Все страны указанного союза руководствуются единым наднациональным законодательством, которое в ряде случаев мало учитывает специфику существующих государственных институтов, уровень и потенциал экономического развития стран-членов объединения. Данный пример относится в большей степени к государствам Европейского Союза, вступившим в ЕС 1 мая 2004 года.

Авторы предлагают понимать под регуляторной политикой совокупность институтов, мер, инструментов и принципов осуществления государством функций регулирования той или иной отрасли экономики, которые направлены на повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов и устранение административных и технических барьеров в соответствующем сегменте. Эффективная регуляторная политика предполагает вовлечение конкуренции, инициативы и открытости рынка в область регуляторной политики, а также изменение самих регуляторных органов в сторону прозрачности, гибкости и способности использовать актуальные подходы, ориентированные на достижение положительных результатов. Регуляторная политика многогранна, сложность конструкции её элементов предопределяет проявление значительных трудностей в построении её эффективной модели.

На наш взгляд, основными проблемами построения современной и эффективной модели государственной регуляторной политики являются:

- избыточные административные ограничения деятельности субъектов взаимоотношений, приводящие к необоснованным расходам как для субъектов хозяйствования, так и для бюджетной системы страны;

- в ряде случаев отсутствие верховенства права, коррупция, дискреционные вмешательства со стороны государства [1, с.124];

- отсутствие действенных инструментов освобождения правового поля государства от неэффективных норм законодательства;

- ограниченность экономического потенциала страны и значительный уровень безработицы. В таких условиях государство находится в определённых рамках, которые не дают возможности увеличить расходы на социально значимые проекты и снизить налоговую ставку для стимулирования спроса, повышения производительности и роста прибыли;

- отсутствие в государстве эффективной системы оценки воздействия законодательных актов на различные отрасли экономики или на консолидированную экономику в целом;

- низкая степень доверия хозяйствующих субъектов к стабильности политической и правовой системы страны, отсутствие у государственных институтов полномочий и механизмов по регулированию определённых сфер народного хозяйства и, как следствие, передача данных полномочий наднациональным органам и др.

Анализ последних исследований и публикаций. За последние 50 лет теоретическую основу государственной регуляторной политики значительно укрепили зарубежные авторы, которые ставили цель повышения общественного благосостояния и приближения экономики к состоянию Парето-эффективности. Указанные работы находятся в рамках исследования экономики государственного сектора, общественных благ, регулирования естественных монополий, среди которых можно выделить труды: Дж.Ю. Стиглица [2], П. Самуэльсона [3], Э.Б. Аткинсона [4], М. Олсона [5] и др. Наряду с этим ряд авторов (К.В. Павлов [6], Айрис Гева-Мэй [7] и др.) обосновывали целесообразность регуляторных реформ и повышения эффективности государственной регуляторной политики.

Современные исследователи стран СНГ, в том числе российские, значительное внимание уделяют анализу рыночных трансформаций, оценке существующих регуляторов и их функциональным особенностям. В ряде работ раскрываются недостатки существующей государственной регуляторной политики и несовершенство конкурентной среды, препятствующие развитию предпринимательства и росту общественного благосостояния. Среди указанных трудов выделим работы следующих авторов: В.Л. Тамбовцева [8], Г.С. Спирчагова [9], И.М. Шаповаловой [10], Г.И. Тамошиной [11] и др.

Несмотря на значительное количество исследований в области регуляторной политики, её региональный уровень имеет крайне низкую степень изученности и требует дополнительных исследований соответствующего направления.

Цель статьи – исследование различных моделей регуляторной политики, анализ и обобщение подходов к формированию и реализации государственной регуляторной политики отраслей экономики, в том числе в условиях глобализационных процессов и доминирования наднациональных структур над национальными институтами.

Изложение основного материала исследования. Выработка полноценной регуляторной политики является важным элементом государственного управления. В международной практике существуют различные подходы к исправлению положения в тех случаях, когда государство

сталкивалось с конкретными политико-правовыми трудностями в реформировании регуляторной деятельности. В Японии и Южной Корее для уменьшения роли государства в хозяйственной жизни основной акцент был сделан на дерегулирование. В США, где традиционно существовало незначительное количество регулятивных барьеров, проблемой стала затратная общегосударственная регуляторная структура в сфере социальной политики, внимание сосредоточилось на повышении качества регулирования, исходя из жёсткого соотношения размеров выгод и затрат. В Нидерландах регуляторная сфера сфокусировалась, прежде всего, на государственном консультировании и снижении административного бремени.

В последнее время страны с развивающейся экономикой для повышения эффективности регуляторной политики привлекают квалифицированных специалистов и учёных соответствующих направлений, способных в практическом аспекте улучшить работу всего института государственного регулирования, что даёт возможность систематизировать и унифицировать законодательную базу страны при совместной деятельности с заинтересованными министерствами и ведомствами. Однако трансформация системы государственного регулирования невозможна без активного диалога с самими хозяйствующими субъектами. Государство должно установить чёткие и прозрачные «правила игры» и нести ответственность за условия осуществления деятельности, которые оно создает, что является ключевым принципом современной системы государственного регулирования. Одним из важных аспектов регуляторной политики, оптимизации правового регулирования экономических отношений выступает определение границ вмешательства государства в деятельность экономических агентов. Непосредственное участие государства, органов государственной власти и органов местного самоуправления в деятельности хозяйствующих субъектов может происходить исключительно на основании законов, определяющих пределы вмешательства, полномочия и способы. В частности, границы государственного вмешательства в экономическую деятельность определяются следующими параметрами: контроль над хозяйственной деятельностью путём государственной регистрации её субъектов; определение сфер государственного контроля и надзора за хозяйственной деятельностью. В связи с этим в первую очередь необходимо выделить области управления регуляторной деятельности, которые должны быть институционально закреплены в соответствующей политике (рис. 1).

Среди областей управления регуляторной деятельности необходимо выделить систему нормативного правового регулирования, которая является фундаментальной основой эффективной регуляторной политики. основополагающими принципами системы нормативного правового регулирования в рамках области управления регуляторной деятельности являются процедуры предварительной и заключительной оценки регулирующего воздействия как ключевые элементы текущего процесса принятия определённых решений на основании фактических и аналитических данных.



Рис 1. Перспективные области управления регуляторной деятельности

Немаловажным в сфере регуляторной политики остаётся надзор за регуляторной деятельностью. Например, в странах Европейского Союза надзор за регуляторной деятельностью осуществляется как независимыми структурами, так и органами исполнительной власти. Основными функциями надзорных органов являются: совершенствование регуляторной политики государства; координация органов исполнительной власти при задействовании регуляторных инструментов; обучение и повышение квалификации сотрудников органов власти; контроль качества нормативных правовых актов и определение областей, в которых необходимо повысить или задействовать государственное регулирование.

Специалисты отмечают значительный успех в выстраивании эффективной модели регуляторной политики в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В данной организации под контролем Комитета по регуляторной политике Директората по государственному управлению и территориальному развитию реализуются принципы обоснованности, высокого качества и пригодности нормативных правовых актов и нормативных правовых баз для соответствующих целей. На сегодняшний день в ОЭСР входит 35 государств. В указанной конгломерации стран за 67 лет существования сформирован унифицированный подход к организации эффективного государственного регулирования, который объединяет большое количество различных стратегий, институтов, инструментов и практик. Затраченные усилия привели к разработке ряда наднациональных нормативных правовых актов, начиная с Рекомендаций 1995 года Совета по улучшению качества государственного регулирования, включая Сводный контрольный список АТЭС-ОЭСР по вопросам регуляторной реформы 2005 года, и заканчивая Рекомендациями Совета по вопросам регуляторной политики и управления в 2012 году [12, с.21].

На сегодняшний день Российская Федерация имеет статус наблюдателя в ОЭСР. О стремлении Российской Федерации вступить в ОЭСР впервые было заявлено в июне 1995 года при осуществлении встречи лидеров стран «большой семерки» и России в Галифаксе. В мае 1996 года Россия представила заявку на вступление в ОЭСР. В декабре того же года Совет ОЭСР провозгласил вступление России в ОЭСР «целью, разделяемой организацией». Однако решением Совета ОЭСР от 13 марта 2014 года процесс присоединения России к данной организации приостановлен. За Российской Федерацией официально сохранён статус «присоединяющегося» государства и не введены ограничения на любые иные форматы сотрудничества [13].

Определённые трудности последнего периода, связанные с напряжённостью в регионе, не остановили формирование модели регуляторной политики в Российской Федерации. На сегодняшний день институционально выстроена чёткая форма соответствующей политики, которая вкачает в себя принцип снижения регуляторной нагрузки на деятельность хозяйствующих субъектов (рис. 2).

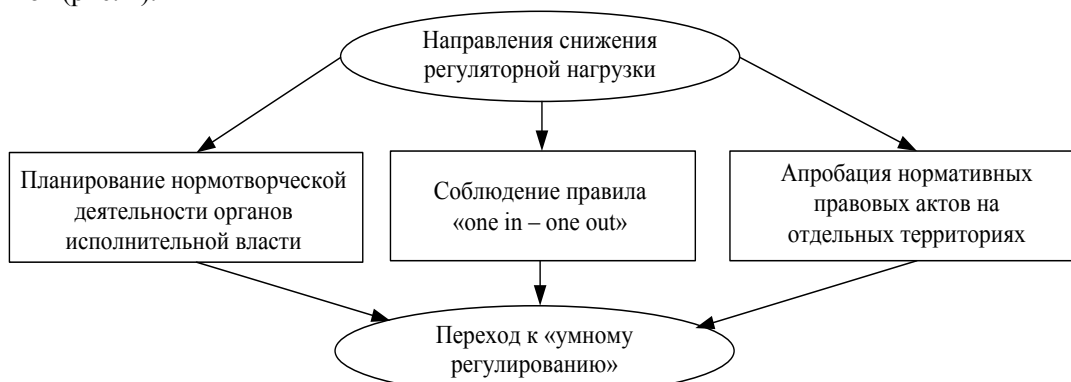


Рис. 2. Принцип снижения регуляторной нагрузки на деятельность хозяйствующих субъектов

В соответствии с представленными на рисунке принципами, органы исполнительной власти при разработке нормативных правовых актов обязаны устанавливать переходный период, т.е. срок от подписания соответствующего акта до фактического вступления его в силу. Ввиду этого хозяйствующим субъектам будет предоставлен период (в большинстве случаев 3-6 месяцев) на подготовку своей деятельности к изменившимся условиям. Особый интерес вызывает правило «one in – one out», которое является фундаментом регуляции той или иной деятельности. Согласно ему, при введении нового регулирования определённой хозяйственной деятельности, необходимо соразмерно этому введению упразднить регулирующие функции в той же области регулирования.

Наиболее интересным направлением снижения регуляторной нагрузки является нормативная апробация правового акта. В рамках данной процедуры действие документа

распространяется на определённой территории. После полученных результатов специалисты приходят к выводу о целесообразности распространения соответствующего документа на весь регион или страну в целом. В итоге следования этим трём принципам возможен следующий качественный шаг в регуляторной политике – переход к «умному регулированию» (smart regulation) как этапу усовершенствования «качественного регулирования» (better regulation).

При рассмотрении проходивших процессов совершенствования регуляторной политики в Российской Федерации необходимо дополнительно остановиться на механизмах оценки регулирующего воздействия (ОРВ). Начиная с 2013 года, ОРВ в Российской Федерации претерпевает изменения, что является следствием сотрудничества государства с ОЭСР. Принципиальное нововведение в механизм ОРВ состоит в том, что оно проводится самим разработчиком нормативного правового акта на стадии выработки соответствующих решений, а не на стадии их юридически-технического оформления. Современный механизм проведения ОРВ можно представить как последовательную трехступенчатую схему (рис. 3).

Представленная схема наглядно демонстрирует открытость регуляторной политики государства на всех этапах сознания нормативного правового акта. Структура обеспечивает диалог между органом исполнительной власти (разработчиком) и хозяйствующим субъектом, на которого будет распространяться соответствующий законодательный акт через специализированную информационную площадку – Федеральный портал проектов нормативных правовых актов. Все заинтересованные лица могут направить на адрес указанного ресурса свои предложения и замечания, что должно быть учтено разработчиком.

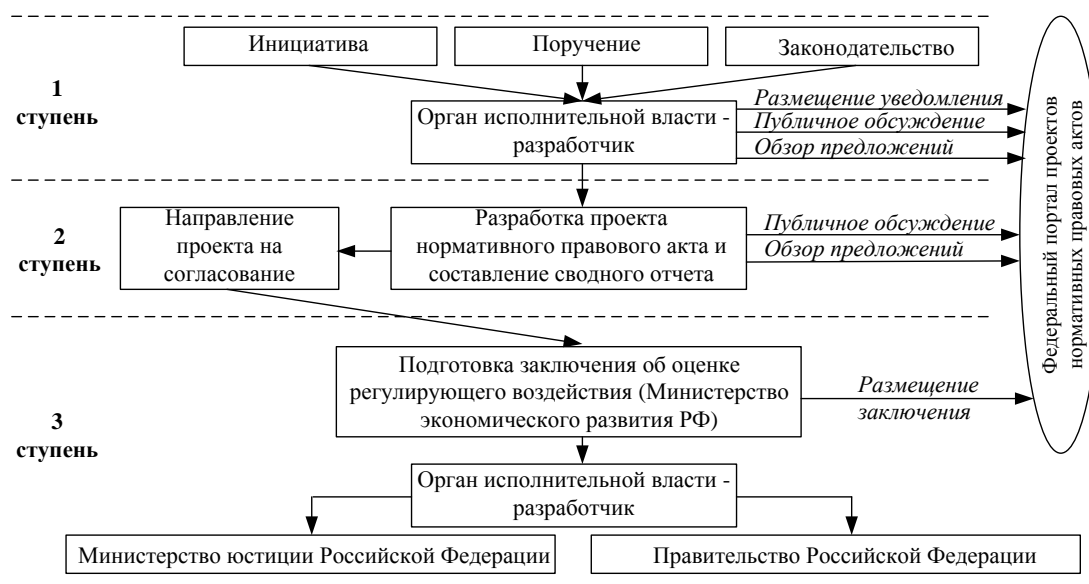


Рис.3. Трёхступенчатая схема проведения оценки регулирующего воздействия

Эффективность регуляторной политики можно оценить по ряду количественных показателей, основным из которых является динамика подготовленных заключений об оценке регулирующего воздействия (рис. 4).

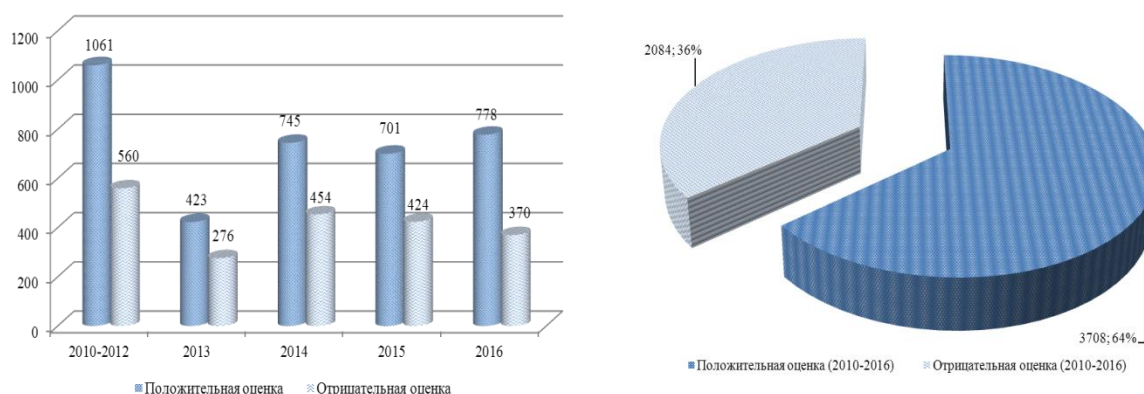


Рис.4. Динамика подготовленных заключений об оценке регулирующего воздействия (данные Министерства экономического развития Российской Федерации)

По представленным количественным показателям, за период с 2012 по 2016 годы, Министерством экономического развития Российской Федерации подготовлено 5792 заключения об оценке регулирующего воздействия, из которых: 3708 или 64% заключений положительные и 2084 или 36% – отрицательные. По отдельным годам процент отрицательных заключений доходит до 50%. В данном случае оценка регулирующего воздействия является одним из немногих фильтров нормотворчества, основная задача которого соотносить интересы государства и бизнеса и пропускать только обоюдовыгодные решения [14, с.30]. В дополнение к представленным показателям целесообразно привести аутентичные данные по профильным ведомствам Российской Федерации с целью рассмотрения наиболее динамично развивающейся отрасли в контексте правового регулирования (рис. 5).

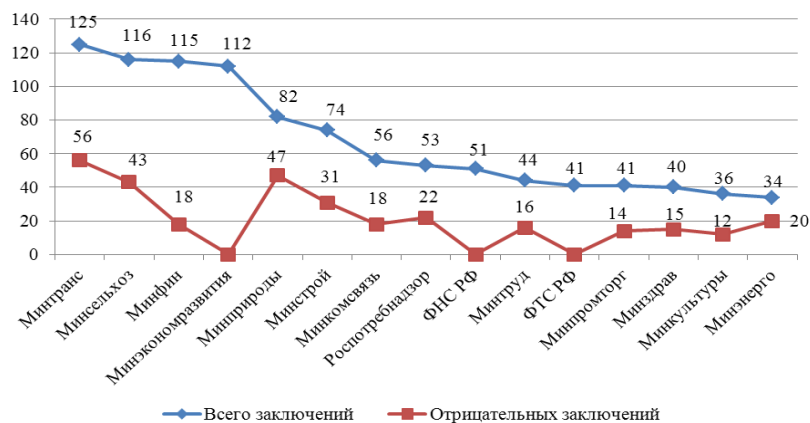


Рис. 5. Заключения об оценке регулирующего воздействия по профильным ведомствам, выданные в 2016 г. (данные Министерства экономического развития Российской Федерации)

Данные за 2016 год свидетельствуют о том, что Минтранс РФ, Минсельхоз РФ, Минфин РФ и Минэкономразвития РФ разработали наибольшее количество нормативных правовых актов по соответствующим отраслям экономики. Однако и процент отрицательных заключений об оценке регулирующего воздействия показывает внушительные цифры: по Минтрансу РФ – 44,8%; по Минсельхозу РФ – 43,8% и Минфину РФ – 15,7% из общего количества проектов нормативных правовых актов. В данном случае процедура оценки регулирующего воздействия выступает не только в качестве инструмента совершенствования и доработки проектов нормативных правовых актов, но и в качестве фильтра в процессе принятия непродуманных решений.

Немаловажным инструментом эффективной регуляторной политики на сегодняшний день является информатизация института оценки регулирующего воздействия. Остановимся на примере Российской Федерации. Так, начиная с 2014 года, проведена значительная работа по обеспечению доступности информации нормотворческого характера. В рамках этих работ разработано и введено в эксплуатацию пять элементов, образующих единое информационное пространство в сфере законодательных инициатив (рис. 6).

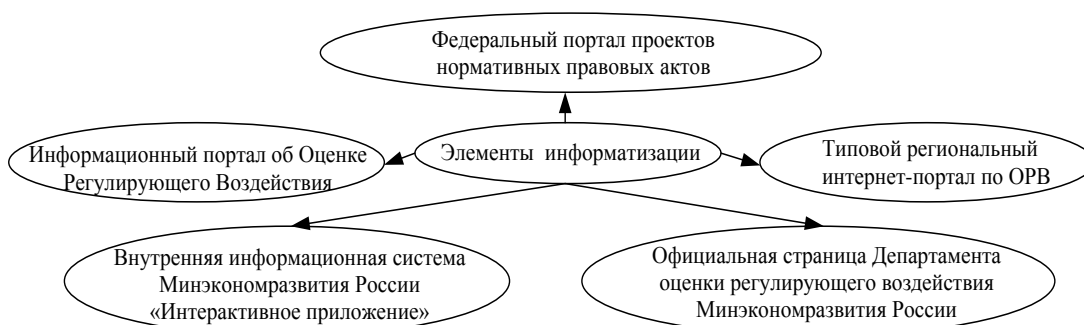


Рис. 6. – Пять элементов информатизации института оценки регулирующего воздействия

Агрегирование пяти информационных платформ в единую систему позволило охватить максимальное количество участников процесса нормотворческой деятельности, а также предоставить им максимально полную, актуальную и достоверную информацию об ОРВ и дифференцированному дистанционному образованию в сфере оценки регулирующего воздействия. В том числе была решена проблема администрирования значительного и постоянно увеличивающегося массива заключений об

оценке регулирующего воздействия. В совокупности с информатизацией института оценки регулирующего воздействия в Российской Федерации используются публичные консультации, которые проводятся в форме дискуссии по вопросам целесообразности введения нового регулирования. При проведении публичных консультаций используются следующие формы взаимодействия: сбор и обобщение мнений участников публичных консультаций; переговоры и совещания; анкетирование и опросы. При эффективном проведении публичных консультаций информация, полученная по итогам анализа поступивших предложений, позволяет органам власти (разработчикам) проектов нормативных правовых актов сформировать объективную оценку положительных и отрицательных эффектов от введения предлагаемого ими регулирования.

Выводы. На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что чёткая и прозрачная государственная политика в сфере регуляторной деятельности мобилизует деятельность органов власти, повышает способность реагировать на вызовы и результативность государственного управления. Когда государство имеет прозрачные цели и продуманную стратегию своих программ, то это способствует и эффективному контролю результатов, и повышению ответственности государства перед обществом, с одной стороны, и регуляторных органов перед правительством в отношении реализации политики, с другой. От существующей модели регуляторной политики в той или иной стране зависит качество регулирования отраслей экономики.

Большинство промышленно развитых стран и стран Европейского Союза пошли по пути дерегулирования отдельных отраслей, которые не играют ключевой роли в экономике государства. Это был долгий путь тщательных изучений требований субъектов хозяйствования и определения компромиссных точек, устраивающих обе стороны взаимоотношений. Постсоветские страны только встали на путь улучшения правового климата внутри стран. Однако по результатам анализа лучших результатов добилась только Российская Федерация, поэтому сейчас актуальной задачей является сохранение и закрепление достигнутых результатов, обеспечение бесперебойной работы налаженных регуляторных механизмов и их развитие. Дальнейшее совершенствование регуляторной политики обеспечит более тесное взаимодействие органов власти и хозяйствующих субъектов, а также улучшит инвестиционную привлекательность региона.

Странам с формирующейся правовой базой необходимо постоянно повышать качество государственного регулирования с помощью детального формализованного анализа создаваемых им последствий для различных социальных групп и общества в целом. Основными средствами совершенствования регуляторной политики должны стать: анализ регуляторного влияния, административное упрощение, диалог и общественные дискуссии по поводу регуляторных альтернатив. Немаловажным является и «удобство» использования регуляторных требований (административное упрощение, сокращение бюрократии) без ущерба регуляторным выгодам.

Таким образом, для повышения эффективности регуляторной политики любого государства необходимо в первую очередь разработать концепцию и модель соответствующей политики. Дальнейший путь лежит через систематизацию и унификацию национального законодательства с учётом международно принятых норм в отдельных отраслях экономики. Завершающим этапом построения эффективной модели должен стать конструктивный диалог с хозяйствующими субъектами, основанный на принципах равенства и взаимности. Следуя этим трём направлениям, можно достичь максимально положительного эффекта в регулируемых сферах.

Список использованных источников

1. Рудченко Т.И. Концепция реинжиниринга механизмов регуляторной политики / Т.И. Рудченко, Д.И. Дегтярев, Б.В. Чегодаев: Сборник материалов III международной науч.-практ. конф., г. Донецк, 26 апреля 2017 г. – Донецк: ДонНТУ, 2017. – С.123-125.
2. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Дж.Ю. Стиглиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://padaread.com/?book=13160>:
3. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-64/>.
4. Аткинсон Э.Б. Лекции по экономической теории государственного сектора / Э.Б. Аткинсон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://link.ac/5t4p>
5. Олсон М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп / М. Олсон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/330607/>
6. Павлов К.В. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития / К.В. Павлов // Книжный компас. – 2012. – 42(183). – С.51-63.
7. Developments in Policy Analysis and Evaluation in Public Administration [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://booksc.org/book/8866933/614f96>
8. Тамбовцев В.Л. Теории государственного регулирования экономики: учебное пособие / В.Л. Тамбовцев. – М.: Инфра-М, 2009. – 160 с.

9. Спирчагов Г.С. Конкуренция и монополия: проблемы реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов / Г.С. Спирчагов // Вестник Чувашского университета. – 2008. – № 4. – С. 463-471.

10. Шаповалова И.М. Зарубежный опыт реализации государственной регуляторной политики / И.М. Шаповалова // Инвестиции: практика и опыт. – 2014. – № 10. – С.51-55.

11. Тамошина Г.И. Роль государственного механизма в обеспечении роста общественного благосостояния / Г.И. Тамошина, М.О. Ряпалов // Вестник ВГУИТ. – 2013. – № 1. – С.236-240.

12. Перспективы развития регуляторной политики: Доклад GOV/RPC(2015). – Париж: Директорат по государственному управлению и территориальному развитию. Комитет по регуляторной политике, 2015. – 110 с.

13. Вступление Российской Федерации в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Официальный ресурс Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minsvyaz.ru/ru/activity/directions/307/>

14. Оценка регулирующего воздействия: шесть лет в России. – М.: Министерство экономического развития Российской Федерации. Департамент оценки регулирующего воздействия, 2017. – 101 с.

УДК 347.197.11:330.3

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

ХИМЧЕНКО А.Н.,
канд. экон. наук, доц.
ГОУ ВПО «ДонНУ»

В статье рассмотрена трансформация взглядов на место и роль корпорации в экономике стран мира; проанализированы основные тенденции в корпоративном секторе США, Японии, Германии и Российской Федерации.

Ключевые слова: корпорация, корпоративные отношения, государство, устойчивое развитие.

The article deals with the transformation of views on the place and the role of corporations in the world economy; analyzed the main trends in the corporate sector of the USA, Japan, Germany and the Russian Federation.

Keywords: corporation, corporate relations, government, sustainable development.

Постановка проблемы. На данном этапе развития современной рыночной экономики весомой составляющей являются корпорации, совокупный экономический потенциал которых влияет на темпы и качество рыночных трансформаций. Процессы трансформации, которые происходят в последнее время в мировой экономике, показали, что наряду с экономическими факторами всё большую роль в обеспечении конкурентоспособности, достижении высокой продуктивности и прибыльности производства играют социальные факторы корпорации: обеспечение мотивации и стимулирования, повышение социального, образовательного и психологического уровней развития сотрудников. Подобная трансформация общественных ценностей и приоритетов требует внесения коренных изменений в действующую практику управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем корпораций и корпоративных отношений посвящены работы как отечественных, так и зарубежных учёных, среди которых: А. Берли, Дж. Гэлбрейт, В. Дементьева, Л. Дмитриченко, М. Кужелева, Г. Минза, А. Чухно и др.

Изложение основного материала исследования. С середины 70-х годов прошлого века в ведущих капиталистических странах наблюдалась тенденция дерегулирования экономики, то есть ограничение, свертывание традиционных форм государственного вмешательства в сферу непосредственного производства товаров и услуг, сужение экономической зоны, охваченной государственной собственностью, при одновременном расширении частного капитала. Эти изменения были направлены на обеспечение и стимулирование гибкого реагирования бизнес-структур на стремительные процессы в экономической и социальной сферах. Однако уже в начале 80-х, с приходом к власти в большинстве развитых стран консерваторов, эта тенденция изменилась. Состоялась переоценка представлений о масштабах участия государства в предпринимательской деятельности и создании совокупного общественного продукта, который должен находиться в

государственной собственности. Общей тенденцией стало усиление предпринимательской деятельности государства, но не в чистых формах, то есть основанных на исключительно государственной собственности, а именно в смешанных, корпоративных.

Государственное предпринимательство на предприятиях со смешанной формой собственности стало рассматриваться как интеграционная форма системы государственно-монополистического регулирования, которая, благодаря комбинации государственной и частной собственности, даёт возможность нивелировать недостатки каждой из них и усиливать преимущества. Интегрируясь с частным, государственный капитал приобретает большую гибкость, мобильность и подконтрольность. Вместе с тем частный капитал становится менее рискованным, более стабильным и прогнозируемым. Вот почему в большинстве стран мира с конца XX в. наблюдается развитие института предприятий со смешанной формой собственности, корпораций [1, с. 158-159].

Способность корпорации к мобилизации и привлечению дополнительного капитала даёт возможность повысить результативность дальнейших социально-экономических преобразований, обеспечивая ускорение научно-технического прогресса во всех его направлениях – технический уровень, качество и конкурентоспособность продукции, эффективность производства, совершенствование форм менеджмента и управления предприятиями. В связи с этим важное значение приобретают исследования современных корпоративных отношений.

В США материальную основу промышленности составляет 100 многоотраслевых корпораций. По официальным данным, их доля в ВВП варьируется от 55 до 60%, занято до 50% населения, 60% инвестиций направлены на расширение производства корпораций.

В 2013 году в США преобладали нефтедобывающие корпорации, корпорации телекоммуникационной сферы и розничной торговли, корпорации занятых в финансовой и банковской сферах (рис. 1).

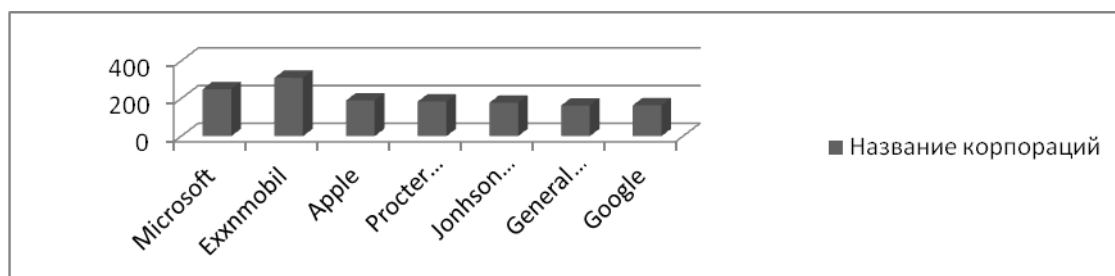


Рис. 1. Рыночная стоимость корпораций США, млрд дол.

Согласно официальным данным, общая прибыль корпорации США имеет тенденцию к постоянному увеличению. Прибыль, которая отражена в 2016 г. – это прибыль первого полугодия, поэтому её не берём в расчёт для анализа развития корпораций (рис. 2).

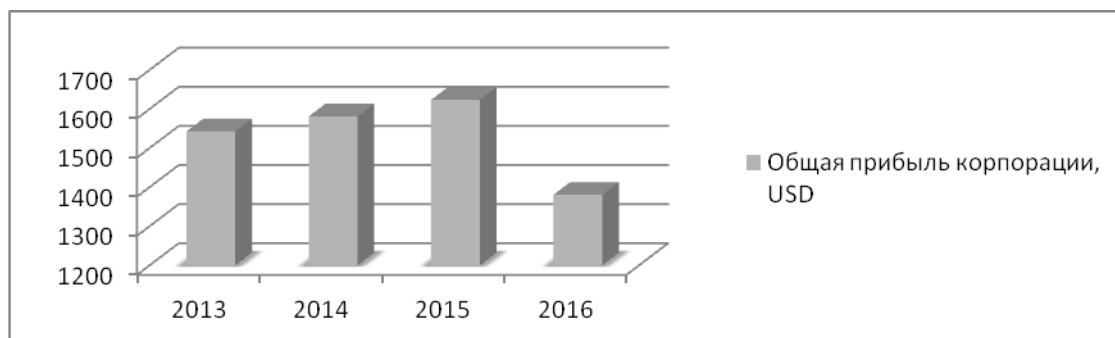


Рис. 2. Общая прибыль корпорации США 2013-2016 гг. [2]

В Японии промышленный комплекс состоит из шести экономических комплексов – сюданов: «Mitsubishi», «Mitsui», «Sumitomo», «Daishi Kangin», «Fue», «Sanwa», организованных по определённым признакам.

Совокупный годовой объём продаж шести групп-гигантов составляет от 14-17% ВВП страны. Они контролируют примерно от 50 до 65% промышленных активов страны. На торговые фирмы корпораций приходится больше половины экспортно-импортных операций, их часть в импорте отдельных товаров достигает 90%. Коммерческие и трастовые банки корпораций контролируют 40% общего капитала всей банковской системы страны, а страховые компании – 55% всего страхового капитала.

В Японии преобладают корпорации, которые связаны с банковской и финансовой сферами, с производством продуктов питания, а также потребительских товаров (рис. 3).

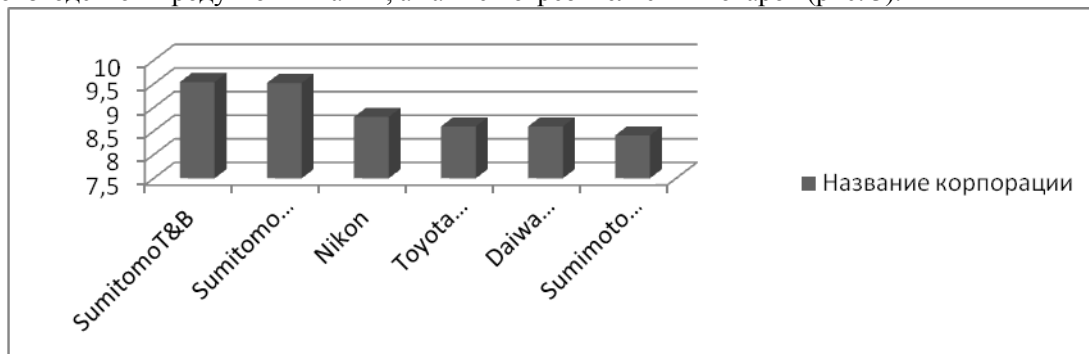


Рис. 3. Рыночная стоимость корпораций Японии, млрд дол.

Согласно статистическим данным, общая прибыль корпораций с каждым годом растёт. Это свидетельствует о положительной тенденции развития корпоративного сектора экономики. Выбранная стратегия управления корпорациями верна и приносит свои положительные результаты ежегодно. Средняя прибыль корпораций в Японии за последние 3 года составляет 151,62 USD (рис. 4).

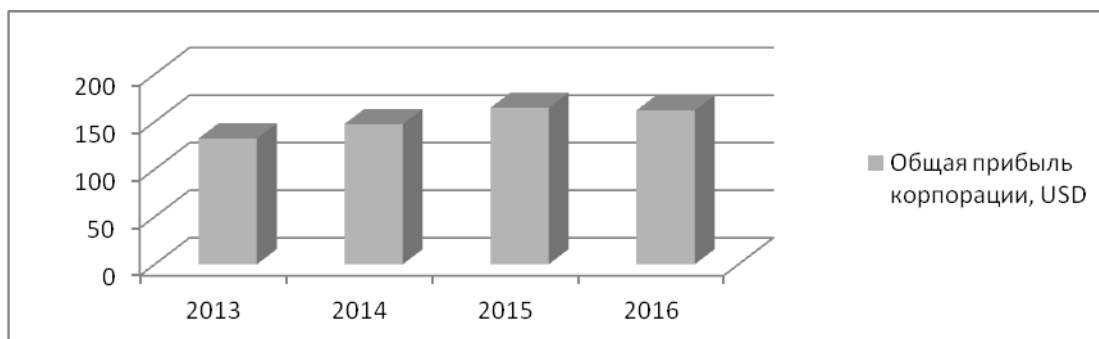


Рис. 4. Общая прибыль корпораций Японии за 2013-2016 гг. [3]

Японские корпорации в своё время оказали большое влияние на развитие новых индустриальных стран, непосредственно участвуя в их экономической жизни, и выступили в качестве примера становления мощной корпоративной структуры.

В 2011 году корпорации владели более 55% немецкого фондового рынка, и институциональные инвесторы (в основном банки) – около 26%. Пенсионные фонды (3%) или индивидуальные акционеры (4%) не играют важной роли в Германии.

В Германии преобладают корпорации, которые заняты в сфере коммунальных услуг, химической и телекоммуникационной отраслях, финансовой и банковской сферах (рис. 5).

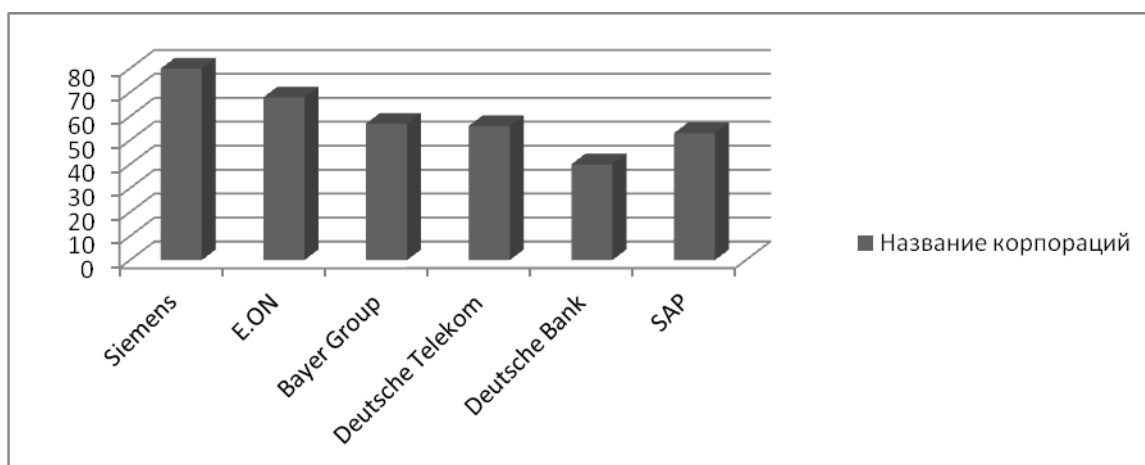


Рис. 5. Рыночная стоимость корпораций Германии, млрд дол.

К примеру, вокруг Deutsch Bank AG объединяются такие известные промышленные концерны как Bosch. В свою очередь, вокруг стойкого ядра – концерна – группируется большое количество больших и средних компаний. В среднем главные холдинги корпорации владеют акциями и контролируют деятельность приблизительно 150 компаний (рис. 6).

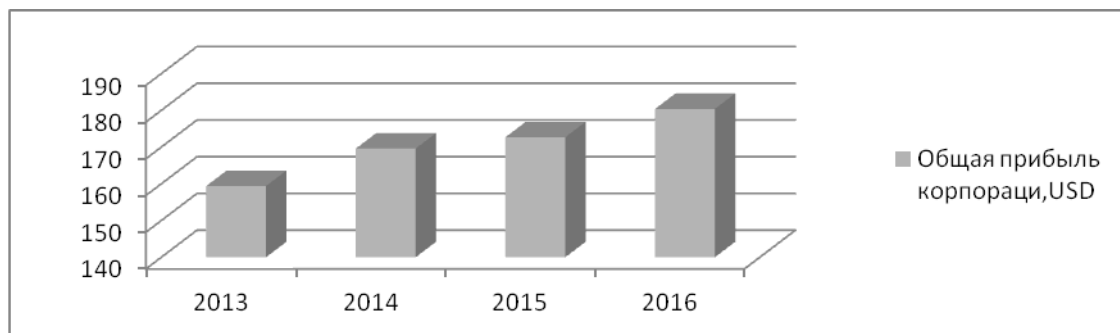


Рис. 6. Общая прибыль корпораций Германии за 2013-2016 гг. [4]

Как мы видим, корпорации Германии получили существенное развитие в 2014 г. Это обусловлено тем, что мировой кризис 2008 г. дал полное восстановление немецкой экономики в 2013 г. И затем, начиная с 2013 г., пошло развитие корпораций и увеличение их годовой прибыли.

В России наиболее распространённой организационно-правовой формой корпораций является общество с ограниченной ответственностью, их доля составляет 80% среди других видов предприятий, часть акционерных обществ составляет 2,8%, а закрытых акционерных обществ – 0,7% (вместе 3,5%) (рис. 7).

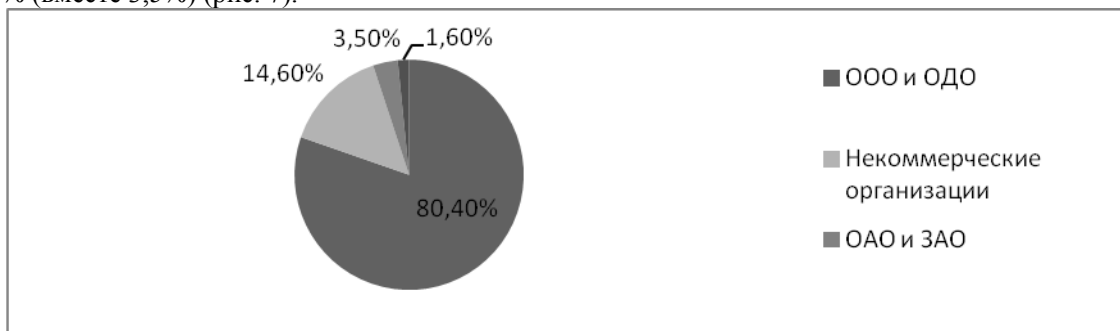


Рис. 7. Организационно-правовые формы корпораций в экономике России [5]

Выводы по выполненному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, корпорация выступает наиболее эффективной формой организации производственных процессов, что подтверждают статистические данные за последние несколько лет.

В современных экономических условиях корпоративные отношения характеризуются согласованностью интересов всех участников корпоративного объединения; формированием плана стратегического развития организации; ростом производства через привлечение необходимых финансовых ресурсов; развитием новейших информационных технологий и знаний посредством стимулирования роста интеллектуального капитала и постоянным обучением своих работников; охватом большего количества отраслей и выходом на новые внешние рынки.

Развитие корпоративных отношений в современных условиях требует взвешенного и последовательного воздействия со стороны государства. Для этого необходимо определить и определённым образом систематизировать возможный набор соответствующих методов и средств, инструментов государственного регулирования, выяснить границы их применения в соответствии с условиями отечественной хозяйственной практики и, наконец, разработать механизм государственного регулирования этих процессов (в законодательном и экономическом аспектах).

Список использованных источников

1. Дмитриченко Л.И. Корпоративный сектор в економіці: стратегія та механізми розвитку: монографія / Л.І. Дмитриченко, М.О. Кужелев, А.М. Хімченко, М.М. Федотова. – Донецьк: Вид-во «Схід», 2012. – 200 с.
2. Официальные статистические данные о прибыли корпораций США [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/united-states/corporate-profits>.
3. Официальные статистические данные о прибыли корпораций Японии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/japan/corporate-profits>.
4. Официальные статистические данные о прибыли корпораций Германии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/germany/corporate-profits>.
5. Официальные статистические данные о количестве корпораций в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.credinform.ru/ru-RU/herald/details/cee3ab73736a>.

УДК 004.383.8:378

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ОТКРЫТОМ ОБРАЗОВАНИИ

ВЕРЗИЛОВ А. Н.,
к. ф.-м. н., доцент кафедры
информационных технологий
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье обосновывается актуальность использования интеллектуальных обучающих систем. Проводится обзор рынка имеющихся в настоящее время сетевых систем обучения. Выполнена сравнительная характеристика интеллектуальных обучающих систем, отмечены основные достоинства и недостатки. Исследуется степень внедрения достижений в сфере искусственного интеллекта в обучающие системы.

Ключевые слова: интеллектуальная обучающая система, искусственный интеллект, открытое образование, дистанционное образование, технология адаптивной гипермедиа.

The article substantiates the relevance of the use of intelligent tutoring systems. Conducted market survey of currently available network systems education. Comparative description of the intellectual tutoring systems is executed, basic dignities and defects are marked. Examines the degree of implementation of achievements in the field of artificial intelligence in education systems.

Keywords: intellectual tutoring system, artificial intelligence, open education, distance education, techniques of adaptive hypermedia.

Постановка проблемы. Такие понятия как «открытое образование» или «сетевое образование» является сравнительно новым в образовательной сфере. Они получили распространение на рубеже веков, примерно в 90-е годы. Существуют и другие часто используемые понятия, которые относятся к данной тематике. Например, можно назвать следующие: домашнее обучение, самостоятельное обучение, непрерывное обучение, дистанционное обучение, сетевое обучение, опосредованное обучение, открытое обучение и распределенное обучение.

Начало нового столетия охарактеризовалось резким ростом знаний во всех сферах деятельности человека. Процесс этот является непрерывным и имеет тенденцию к дальнейшему ускорению. В результате этого процесса возникает противоречие между актуальностью знаний и умений, которые специалист получает проходя обучение в образовательном учреждении, и теми требованиями, которые предъявляются к его квалификации в будущем.

В западных странах принят специальный критерий устаревания знаний специалиста – «время полураспада компетентности». В наше время этот период составляет четыре года. Принято считать, что за это время профессиональная компетентность специалиста, его знания и умения снижаются вдвое с момента окончания им образовательного учреждения.

Разрешение этого противоречия становится возможным только при внедрении новых технологий и методов образования, активно внедряющих последние инновации в области информационных систем и технологий, базирующихся на достижениях в области искусственного интеллекта.

Анализ последних исследований и публикаций. Первоначально понятие интеллектуальной обучающей системы использовал Дж. Карбонелл, а реальные бесплатные и коммерческие обучающие системы стали появляться в 80-х годах [1]. С этого момента начались исследования и разработки в данной области. Если сравнивать обычную компьютерную обучающую систему с интеллектуальной обучающей системой, то цель последней – это диагностика поведения обучающегося. На основе этой диагностики формируются модели предложений, рекомендаций для выявления и исправления ошибок. На начальных этапах развития в интеллектуальных обучающих системах использовались знания из определенной предметной области.

В работах [2; 3] представлены методы практической реализации способа контроля знаний обучающихся с применением теории нечетких множеств совместно с технологией нейронных сетей. В данных исследованиях используются достижения в логике оценивания знаний обучающихся и методики анализа данных их ответов. Приведенная архитектура является типичной для структуры аппаратного состава и имеющегося программного обеспечения в сети образовательного учреждения.

Проведенный мониторинг систем дистанционного обучения [4] показывает, что его целью является контроль деятельности обучаемого, формирование персональной модели обучения и корректировка поведения обучаемого субъекта с помощью генерации управляющих рекомендаций или решений. Чтобы осуществить мониторинг систем дистанционного обучения сперва используются экспертные оценки с учетом имеющегося опыта преподавания, создается

первоначальная модель обучаемого в соответствии с конкретным предметным курсом. После этого формируется траектория обучения – стратегия поведения обучаемого, которая наиболее близка его индивидуальному стилю и направлена на качественное решение задач обучения. В результате по полученным данным создается модель обучения, по которой можно спрогнозировать достижение цели обучения. Если становится очевидным что стратегия обучаемого не приводит к поставленной цели, то обучающая система трансформирует модель и траекторию обучения.

Актуальность. В современных условиях качественное обучение нацелено на развитие познавательных, творческих и индивидуальных способностей человека. Обычные компьютерные методы обучения, суть которых – фиксированные последовательности вопросов и ответов, в таких условиях будут не эффективны.

Для обеспечения условий творческой и познавательной деятельности личности существует два способа. Первый состоит в постоянном общении с преподавателем, имеющем необходимую квалификацию и соответствующий опыт. Преподаватель исполняет функции эксперта, консультанта и интеллектуальное воздействие на обучаемого возложена только на него. Его личность в системе является центральной, а информационные технологии применяются как способ обеспечения необходимыми материалами. Второй, более эффективный способ, основан на достижениях в сфере искусственного интеллекта. Особенно высокой является роль интеллектуальных обучающих систем в трудно формализуемых областях науки, таких как социальные науки, включая педагогику и дидактику.

Интеллектуальная обучающая система, которая только имитирует действия преподавателя, имеет возможность уделять персональное внимание по каждому изучаемому вопросу каждому субъекту обучения. Преподаватель в аудитории вынужден ориентировать свое занятие на среднего по успеваемости обучаемого и имеет значительно меньше возможностей обеспечить познавательные и творческие потребности отдельного обучаемого.

Формирование и своевременная подстройка модели обучаемого дают возможность динамически адаптировать изучаемый материал персонально для каждого обучаемого, выполнять интерактивную поддержку с помощью подсказок и пояснений. Интеллектуальные контролирующие системы дают возможность осуществить анализ ошибки, используя активную обратную связь с обучаемым. Перспективными также являются интеллектуальные технологии коллективного обучения с предоставлением возможности формирования эффективных группы совместного обучения на основе анализа моделей обучаемых.

Цель статьи. Проведение мониторинга современных интеллектуальных обучающих систем, распространяемых как на коммерческой основе так и систем с открытым исходным кодом. Исследование обучаемых систем на соответствие критериям, предъявляемым к обучающим системам подобного типа. Обоснование эффективности от применения и внедрения в образовательный процесс интеллектуальных обучающих систем.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время многие интеллектуальные обучающие системы являются web-ориентированными [5]. Преподаватели или эксперты участвуют в разработке и описании предметных курсов. И только некоторыми определенными аспектами процесса образования занимаются системы интеллектуального обучения.

Очевидно, нужен новый подход к формированию компетентностей – комплексный охват всего процесса приобретения знаний, умений и навыков. Воплощение в жизнь такой интеллектуальной обучающей системы возможна только на основе определенных исследований в области искусственного интеллекта. Таковыми являются: динамические интеллектуальные системы, многомодульные системы, развивающиеся знания, онтологии и некоторые другие.

Для реализации современной и эффективной интеллектуальной обучающей системы, которая будет соответствовать необходимым требованиям, нужны результаты перечисленных исследований и их консолидация в структуре единой системы с целью генерации компетентностей обучающихся в целостной информационно-образовательной среде. На рисунке 1 представлена структура интеллектуальной обучающей системы на основе модульно-ориентированного подхода [6].

Примером обучающей системы, получившей широкое распространение, является Moodle - среда дистанционного обучения с открытым исходным кодом. Система Moodle не уступает по функциональности мировыми коммерческими флагманами рынка систем открытого образования. Уже более десяти лет разработкой системы занимается группа разработчиков из разных стран, под руководством фонда Moodle, находящегося в Австралии. Как результат, Moodle сочетает в себе богатый функционал, достаточную гибкость, высокую надежность и простоту в использовании.

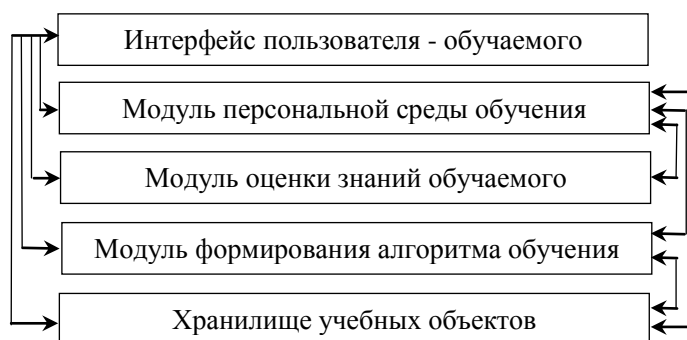


Рис. 1. Структура интеллектуальной обучающей системы

Среди прочих преимуществ данной системы можно выделить следующие:

- бесплатное использование;
- функциональность, не уступающая аналогичным коммерческим системам;
- возможность настройки для решения различного типа задач благодаря открытому коду системы;
- имеются встроенные средства создания и разработки курсов;
- не сложная инсталляция и регулярные обновления.

Вместе с тем, Moodle имеет весомый недостаток: в системе не на достаточном уровне реализованы учебные группы. Это делает довольно сложным учет обучающихся различных специальностей. Группы в Moodle существуют, но не для управления доступа к изучаемым курсам, а для разделения групп обучающихся в одном курсе – чтобы активность одних обучающихся не была видна другим. Также указанные группы формируются внутри курса и не могут быть перемещены в другие. Кроме того, оценками обучающегося можно оперировать только внутри определенного курса, нельзя составить итоговую или сводную ведомость, например, по нескольким дисциплинам определенного семестра. Сам термин «семестр» в базовой версии обучающей системы не предусмотрен.

В итоге можно сделать вывод, что обучающая система Moodle ориентирована на западную, европейскую модель обучения: когда один курс изучается несколькими группами обучающихся, в то время как в отечественных образовательных учреждениях для организации учебного процесса обучающая система должна быть нацелена на преимущественное использование учебных групп.

Однако, главное достоинство системы Moodle – модульность, делает перечисленные недостатки второстепенными, поскольку существует возможность спроектировать дополнительный модуль, позволяющий управлять большими контингентами обучающихся и обучающимися по нескольким специальностям.

Blackboard Learning System – коммерческая среда разработки для создания электронных обучающих курсов. В ее состав входят четыре модуля [7]:

1. Система обучения, позволяющая создавать учебные онлайн курсы и обеспечивать управление ими.
2. Система порталов, которую можно применять для разработки и управления онлайн сообществами.
3. Централизованная система контроля и управления всей структурой и содержимым курса.
4. Система анализа результатов обучения и ведения журнала успеваемости слушателей.

Относительно средств контроля знаний, данная система предоставляет достаточное количество методов тестирования обучающихся.

В России, к сожалению, работы по разработке интеллектуальных обучающих систем ведутся пока в небольших масштабах и еще не вышли на коммерческий уровень. К числу удачных разработок можно отнести создание интеллектуальной обучающей системы «Волга». Она разрабатывалась в Институте проблем управления РАН в сотрудничестве с другими отечественными вузами. Поскольку эта работа фактически считается пионерской в области разработок интеллектуальных обучающих систем, которые нацелены на освоение математических дисциплин в образовательных учреждениях, стоит рассмотреть ее более детально.

Интеллектуальная обучающая система «Волга» дает возможность осуществлять персонализацию обучения, основываясь на методах автоматизации выработки оптимальной стратегии обучающей системы с сетевым интерфейсом для удалённых слушателей. В данной системе разработаны и внедрены авторские дедуктивные методы, методы абдукции, решения логических уравнений и задач многокритериальной оптимизации.

Метазнания (знания о знаниях) о компетенции слушателя изначально формируется посредством диагностирования обучаемого на основе тестов. То есть, когда проводится опрос обучаемого на знание понятий, правил, закономерностей и т. д., а также на умение выполнять определенные упражнения и действия. Наряду с этим происходит пошаговое уточнение компетентностной модели слушателя на основе его ответов в процессе решения задач после освоения им очередной части учебного материала, который предлагается обучаемому с учётом уже достигнутой компетенции.

Для контроля за уровнем знаний, умений и поддержки персонального подбора задач применяется оверлейная модель обучаемого. Оверлейная модель предполагает, знания и умения обучаемого – это подмножество знаний и умений о изучаемой предметной области, имеют аналогичную структуру и отличаются только полнотой. Способности обучаемого моделируются как набор продуктов (продукционных правил) вида «если - то», которые присутствуют в когнитивной модели обучения и помеченные определенными маркерами: «выучено» либо «не выучено».

Сотни сетевых образовательных программ и приложений стали доступны в глобальной сети Интернет за последние несколько лет. Проблема заключается в том, что многие из них являются обычными статическими гипертекстовыми страницами. В интеллектуальной обучающей системе должны присутствовать три основных технологии: формирование стратегии или последовательности курса обучения, интеллектуальная диагностика ответов обучаемого и интерактивная поддержка в процессе решения задач.

Технология формирования последовательности курса нацелена на обеспечение обучаемого оптимальной очередностью информационных блоков и учебных заданий. Различают два вида формирования последовательностей: активный и пассивный.

Активный вид предполагает наличие цели обучения. Это перечень понятий, знаний и умений изучаемой предметной области, которыми обучаемому необходимо овладеть. Большинство обучающих систем имеют твердо поставленную цель обучения – все множество понятий курса. Некоторые системы с возможностью изменения цели позволяют преподавателю выбирать подмножество понятий курса обучения как временную цель. В таблице 1 приведены несколько наименований обучающих систем с наличием адаптивной последовательности.

Пассивный вид является технологией с обратной связью и в таких системах активная цель обучения не нужна. Необходимость в ней возникает, когда обучаемый не в состоянии решить поставленную задачу или ответить на заданный вопрос. Смысл технологии корректировки в таких системах заключается в обеспечении обучаемого доступным информационным материалом, который позволит устранить пробелы в знаниях обучаемого.

Таблица 1

Сравнительная характеристика интеллектуальных обучающих систем

Название обучающей системы	Адаптивная последовательность	Адаптивная поддержка в навигации	Адаптивное представление
InterBook	Страницы	Помечивание	Частичное
AST	Курс	Помечивание	Частичное
ADI	Курс	Помечивание	Частичное
ART-Web	Курс, проверка	Помечивание	Частичное
ACE	Курс	Помечивание	Частичное
RMS	Курс	Сокрытие	Частичное
PT		Сокрытие	Полное
ANA		Помечивание	Полное
WEST-KBNS		Помечивание	
MetaLinks	Страницы		Частичное
KBS Hyperbook	Курс	Помечивание	

Остальными характеристиками, приведенными в таблице 1, являются адаптивное представление (АП) и адаптивная поддержка в навигации (АПН). АП и АПН относятся к технологии адаптивной гипермедиа. Впервые обучающие информационные системы с использованием этой технологии были разработаны в 1996 году и сейчас продолжают активно развиваться и совершенствоваться.

Суть технологии АПН – изменение проявления отображаемых ссылок с целью поддержки обучаемого в навигации по гипертекстовому материалу. АПН можно трактовать как обобщение технологии формирования последовательности курса обучения. У них общая цель – помощь в нахождении оптимального пути в учебном материале.

В указанных технологиях используются три способа приспособляемости ссылок, используемых в гиперпространстве: прямое руководство, адаптивное помечивание и адаптивное сокрытие.

Цель технологии АП – адаптация содержимого страницы гипермедиа к целям, задачам и знаниям обучаемого. В обучающей системе с АП страницы являются динамичными, адаптивно генерируемыми для каждого пользователя. Например, более опытный обучаемый получает более детальную и углубленную информацию, в то время как менее подготовленные получают больше пояснений рекомендаций.

АП очень важно при работе в сети, когда одно и то же содержимое страницы должно подходить сильно отличающимся по способностям обучаемым. Только две обучающие системы имеют реализацию АП в законченном виде: РТ (Kay, J. и Kummerfeld, B.) и АНА (De Bra, P. и Calvi, L.).

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Очевидно, что в условиях современного информационного общества интеллектуальные информационные системы и технологии открывают дополнительные способы повышения уровня и качества образовательных услуг. Так технологии формирования стратегии или последовательности курса обучения, интеллектуальная диагностика ответов обучаемого и интерактивная поддержка в процессе решения задач могут значительно сэкономить время преподавателя, технологии подбора модели обучающегося повышают управленческие аспекты учебного процесса.

В то же время, адаптивные и интеллектуальные технологии еще не достаточно распространены в реальной виртуальной аудитории, и не применяются в работающих дистанционных обучающих системах. Отечественные и западные эксперты сходятся во мнении, что большинство обучающих систем – это типичные лабораторные системы. Они никогда не использовались в реальных дистанционных занятиях. И только небольшая доля обучающих систем, например системы АНА и ELM-ART, использовались очень редко. Адаптивные и интеллектуальные технологии на данный момент присущи только небольшому числу систем.

Список использованных источников

1. Голенков В.В., Емельянов В.В., Тарасов В.Б. Виртуальные кафедры и интеллектуальные обучающие системы // Новости искусственного интеллекта. – 2001. – № 4. – С. 3–13.
2. Shahbazova, Sh.: Application of Fuzzy Sets for Control of Students Knowledge. Application Comput. Math., Vol.10.1, Special Issue (2011) 195-208.
3. Трембач В.М. Интеллектуальная информационная система формирования компетенций для реализации модели непрерывного образования // Открытое образование. – № 4 (81). – 2010. – С. 79–91.
4. Астанин С.В., Курейчик В.М., Попов Д.И., Кузьмицкий А.А. Интеллектуальная образовательная среда дистанционного обучения // Новости искусственного интеллекта. – Москва, 2003. – №1.
5. Тельнов Ю.Ф., Казаков В.А., Данилов А.В. Формализация механизмов взаимодействия сервисов и агентов динамической интеллектуальной системы управления бизнес-процессами // Открытое образование. – 2012. – № 1. – С. 31–39.
6. Blackboard, Inc [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Blackboard_Inc.

УДК 338.242

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО КАК ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ДМИТРИЧЕНКО Л.И.,
д-р экон. наук, профессор,
заведующая кафедрой экономической
теории ГОУ ВПО «ДонНУ»;
ДМИТРИЧЕНКО Л.А.,
канд. экон. наук, доц., доцент кафедры
экономической теории
ГО ВПО «ДонНУЭТ
им. М. Туган-Барановского»

В системе важнейших институтов социально-экономического развития особое место на современном этапе занимает государственно-частное партнёрство (ГЧП). Его возникновение обусловлено рядом факторов, среди которых недостаточность госбюджетных средств для реализации текущих задач и стратегических целей;

неразвитость государственных инвестиционных институтов, а также необходимость решения социальных программ общества. Сегодня в мире используется широкий спектр моделей и механизмов ГЧП, а проекты в рамках данной системы отношений реализуются в различных сферах экономики. Активизация использования института ГЧП – тенденция современной мировой экономики, в том числе и в развивающихся государствах.

Ключевые слова: *государственно-частное партнёрство; инвестиции; модели, формы и сферы ГЧП; инфраструктурные проекты.*

A public-private partnership (PPP) is the most important institutions of social and economic development. It takes a special place at modern stage. Its origin is due to several factors, among them – the lack of budgetary funds for the implementation of the current challenges and strategic objectives; undeveloped government investment institutions, as well as the need to address the social programs of the Company. Today, the world uses a wide range of models and PPPs and projects within the framework of the relations of the system are implemented in various sectors of the economy. Enhancing the use of PPP institution – the modern trend of the world economy, including in developing countries.

Keywords: *public-private partnership; investments; models, forms and scope of PPPs; infrastructure projects.*

Постановка проблемы: раскрыть роль государственно-частного партнёрства как института социально-экономического развития национальной экономики.

Актуальность темы исследования определяется позитивной практикой использования института государственно-частного партнёрства в мире. Отношения ГЧП в их современных моделях и формах имеют сравнительно небольшую историю – начиная с 90-х годов прошлого века. Однако они бурно развиваются во всех регионах мира и во многом определяют современные достижения не только высокоразвитых, но и развивающихся стран. Причём в последних – они имеют склонность к активизации. Отсюда вытекает необходимость познания опыта формирования и использования этого эффективного института в отечественной практике.

Степень разработанности проблемы в научной литературе. Актуальность и практическая значимость государственно-частного партнёрства обусловили многоаспектность исследования проблемы, что отражено в научной литературе, представленной учёными различных стран и различных регионов мира. Нами изучено и обобщено более 460 источников по проблеме ГЧП. В когорте наиболее известных авторов особое место занимают: М. Авксентьев, А. Акинтоя, Дж. Аллан, С. Афанасьев, Н. Безбах, И. Брайловский, В. Варнавский, Д. Гримси, А. Зельднер, В. Клепиков, В. Кузьмин, Е. Сава, В. Узунов, О. Харт, Х. Хем и многие другие авторитетные учёные, чьи научные труды стали методологической основой развития отношений ГЧП.

Изложение основного материала. Исследование генезиса теории и практики отношений государственно-частного партнёрства (ГЧП) даёт основание для вывода о необходимости активного использования института государственно-частного партнёрства как одного из важнейших факторов развития национальной экономики. Такой вывод можно аргументировать следующими положениями:

во-первых, государственно-частное партнёрство – это одна из форм развития отношений собственности, что всегда выступает основополагающим фактором развития и трансформации экономической системы;

во-вторых, развитие любого элемента системы предполагает наличие определённой материальной основы, прежде всего, инвестиционных ресурсов. Именно государственно-частное партнёрство способно обеспечить инвестиционную основу развития национальной экономики;

в-третьих, современное государство характеризуется неразвитостью системы институтов, что является причиной невозможности в полной мере и в необходимые сроки реализовать социально-экономические, политические и другие интересы как внутри государства, так и на внешнем уровне. В этом отношении ГЧП, с одной стороны, позволяет реализовать интересы сторон, а с другой – стимулирует развитие институтов государственности;

в-четвёртых, с использованием института ГЧП связана возможность реализации социальных программ государства, что обеспечивает не только экономическую стабильность, повышение благосостояния народа, но политическую устойчивость государства;

в-пятых, государственно-частное партнёрство способствует реализации целевых ориентиров партнёров, что даёт комплексный социально-экономический эффект – развитие национальной экономики как целостной системы;

в-шестых, в рамках ГЧП возможно рационально распределить риски между партнёрами. По методологии Всемирного банка проект может рассматриваться как проект ГЧП, только если частная компания принимает на себя часть эксплуатационных рисков вместе с эксплуатационными затратами и ассоциированными рисками.

История развития ГЧП показала, что, начиная с ранних этапов становления государства и до современного этапа, практически все формы и модели взаимоотношения государства и частного предпринимательства обуславливаются двумя главными факторами: 1) интересы сторон;

2) недостаточность или отсутствие государственных инвестиций для реализации проектов. Подтверждение этому – использование различных ранних форм (или как их называют в экономической литературе – протоформ [1, с. 1-7]) государственно-частного партнёрства, какими являются откуп, каперство (корсарство), наёмничество, частные военные корпорации с собственными вооружёнными силами, средневековые концессии и т.п. Для решения проблемы государство делегировало часть своих функций и предоставляло часть принадлежащих ему ресурсов частному сектору.

Необходимо подчеркнуть, что на первых этапах теоретического обобщения отношений ГЧП различные научные школы и направления рассматривали лишь вопрос степени вмешательства государства в деятельность частного сектора. Начиная с 90-х годов XX века, теоретическое осмысление феномена ГЧП во всех его аспектах и формах проявления стало отдельным предметом исследования, что обусловлено фактом реального развития (и реальных эффектов) государственно-частного партнёрства в различных странах мира на разных континентах.

В последние годы в мире наблюдается устойчивая тенденция к развитию отношений ГЧП. В мировой практике выделяют пять ведущих регионов, в которых активно развиваются отношения государственно-частного партнёрства – регион ЕМЕА (регион Европы, Ближнего Востока и Африки), Латинская Америка, Канада, США и Австралия. Лидерами в этом являются развитые страны мира, прежде всего – страны «большой семёрки», а в них – Великобритания (родоначальник проектов ГЧП), Франция и Германия. Мировыми лидерами также являются США и Канада.

Всемирным банком (The World Bank) накоплена обширная база данных о развитии отношений ГЧП в мире в целом и по отдельным регионам. Исследования показали, что за 1990-2016 годы наибольшее количество инфраструктурных проектов, реализуемых на основе ГЧП (более 33%), приходилось на долю стран Европейского Союза. Далее следуют страны Азии, Океании и Северной Америки, доля которых составляет около 25%. На долю стран Латинской Америки приходится 20% и на долю стран Африки и Ближнего Востока – 22% общего количества инфраструктурных проектов, реализуемых в рамках ГЧП [2].

Данные Всемирного банка свидетельствуют о том, что в последние годы проекты государственно-частного партнёрства активно реализуются не только в развитых странах мира, но и в странах с низким и средним уровнем развития. К 2016 году выполнено и продолжает выполняться более 5000 проектов в 144 странах с низким и средним уровнями доходов населения (в число таких стран включают Российскую Федерацию). При этом ежегодно число проектов в среднем увеличивается на 200, а в отдельные годы – даже на 450 [3, с. 9]. По прогнозам Европейского Инвестиционного банка, потребности в финансировании развития только инфраструктуры (транспорт, энергетика, информационные и коммуникационные сети) в странах Европейского союза до 2020 года могут составить от 1,5 до 2 трлн. евро [4]. Известно, что инфраструктурные проекты в этих странах реализуются посредством института ГЧП.

Возникает вопрос: «Чем вызван столь высокий теоретический и практический интерес к развитию государственно-частного партнёрства?». Представляется, что это обусловлено самой сущностью феномена ГЧП как совокупности форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Особенность ГЧП по сравнению с другими механизмами финансирования проектов заключается в том, что партнеры преследуют разные цели, решают свои конкретные задачи, имеют разные мотивации. Цель государства – финансирование капиталоемких или малодоходных отраслей экономики, увеличение объемов и улучшение качества предоставляемых населению и экономическим агентам услуг, реализация инфраструктурных и социально значимых проектов. Цель частного бизнеса – стремление стабильно получать и увеличивать прибыль. И всё-таки отношения ГЧП основаны на общности цели партнёров – максимальной реализации их экономических потребностей и интересов в условиях ограниченности ресурсов участников проектов, а также на распределении рисков между ними. К тому же, ГЧП позволяет использовать различные модели и формы взаимоотношений государства и бизнеса в различных сферах экономики.

В мировой практике широкое распространение получили такие модели как контракты, аренда, концессии, передача активов, совместные предприятия, соглашения о разделе продукции. Всемирный банк выделяет следующие модели государственно-частного партнёрства: а) «Контракты на управление и аренду»; б) «Концессии»; в) проекты «с чистого листа»; г) «Передача активов». Следует отметить, что большинство инфраструктурных проектов с участием частного партнёра можно отнести к одной из рассмотренных выше групп моделей ГЧП. Однако, согласно той же методологии Всемирного банка, границы между моделями ГЧП не всегда четко очерчены, а некоторые проекты могут быть отнесены более чем к одной модели ГЧП. В этом случае проект считается принадлежащим той модели, которая лучше отражает риски частного инвестора.

Следует подчеркнуть, что выбор моделей, типов и сфер реализации отношений ГЧП определяется особенностями социально-экономического развития государства и, конечно же, интересами и потребностями страны. Например, если в целом в мире преобладают различные типы

концессионной модели ГЧП, причём на первом и втором местах транспортная (автодороги, железные дороги, аэропорты, порты, трубопроводный транспорт) и социальная инфраструктура (здравоохранение, образование, развлечение, туризм), то в разрезе стран картина меняется.

На мировом уровне основными сферами развития ГЧП являются: строительство дорог, мостов, туннелей – 60%; железнодорожное строительство и строительство железнодорожного транспорта – 22%; оборона – 4%; здравоохранение – 4%; аэропорты – 4%; водоснабжение и переработка мусора – 2%; образование – 2%.

В странах «Большой семерки» (США, Великобритания, Япония, Италия, Франция, Германия, Канада): на первом месте – здравоохранение (185 из 615 проектов); на втором – образование (138 проектов); на третьем – автодороги. Анализ количества проектов ГЧП по каждой из стран «Большой семерки» даёт возможность увидеть приоритетные сферы использования отношений ГЧП: в США – автодороги (32 из 36 проектов); в Великобритании – автодороги (123 проекта из 352) и образование (113 из 352 проектов); в Германии – образование (24 из 56 проектов).

Что касается других стран мира (Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль, Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Сингапур), в которых успешно развиваются отношения ГЧП, то картина такова: на первом месте – проекты ГЧП в строительстве автодорог и их реконструкции (93 проекта); на втором – здравоохранение (29 проектов); на третьем – образование (23 проекта).

В странах с переходной экономикой – это страны Центральной и Восточной Европы (Болгария, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Румыния); страны Балтии (Латвия); страны СНГ (Россия и Украина) – по сферам распространения отношений ГЧП лидируют автодороги, строительство мостов и тоннелей легкого наземного метро и аэропортов. В эти сферы деятельности вкладываются инвестиции в первую очередь.

В Китае ГЧП применяется преимущественно в сфере развития инфраструктуры (строительство дорог и скоростных магистралей, мостов, учебных заведений и т.д.). При этом механизмы ГЧП реализуются в форме контрактов и концессий [5].

Формирование отношений ГЧП в странах СНГ обусловлено теми же факторами, что и их формирование в других странах:

как и во всех странах мира, в странах СНГ растут общественные потребности;

их удовлетворение требует значительных средств, а бюджеты стран СНГ не в состоянии их реализовать из-за значительного ограничения государственных ресурсов;

банковские системы стран СНГ по многим причинам не заинтересованы в долгосрочном кредитовании.

Ограниченность традиционных банковских источников финансирования требует активизировать другие источники, в частности, сочетать источники государственных бюджетов и частных лиц. К тому же имеет место усиление требовательности в кредитовании в связи с последствиями мирового финансового кризиса.

В Российской Федерации в течение 1991-2012 годов было начато самое большое количество проектов ГЧП среди стран СНГ – всего 337. За 1990-2014 годы освоено 127101 млн долл. инвестиций.

Первый проект был начат в 1991 году – раньше чем в других странах СНГ. Главной сферой применения проектов государственно-частного партнерства в России были телекоммуникации, а преобладающим типом проектов были комплексные проекты (58%).

Преобладающей моделью отношений государственно-частного партнерства в России является «передача активов» (40%). В отличие от других стран СНГ, в России слабо, но представлены такие модели проектов как концессии (1%) и договора аренды (1%). В последнее время в России существенно активизировалась реализация проектов ГЧП в жилищно-коммунальной сфере. По данным Центра развития ГЧП, с 2014 года количество концессионных соглашений в сфере коммунальной инфраструктуры увеличилось в 5 раз. Сегодня в этой сфере в России реализуется 392 проекта ГЧП, их совокупная стоимость составляет 136 млрд руб. [6].

Украина занимает второе место среди стран СНГ по развитию ГЧП. Принят закон «О государственно-частном партнерстве» от 1 июля 2010 г. За 1991-2012 годы начато 58 проектов ГЧП, из них 2 (3% инвестиций) прекращены (не реализованы); 40 – реализовано, из них 90% – в сфере телекоммуникаций. Отрасль телекоммуникации является преобладающей отраслью применения ГЧП.

По состоянию на конец июня 2013 года число реализуемых проектов выросло до 160 проектов. Из них: 71 проект – в области водоснабжения (44% от заключенных сделок); 32 – в сфере производства, транспортировки и поставки тепла; 16 проектов – в сфере строительства и эксплуатации транспортной инфраструктуры (в том числе морских и речных портов); 9 проектов реализуются в сфере туризма, отдыха, рекреации, культуры и спорта, 8 – в области геологоразведки и добычи полезных ископаемых; 7 проектов направлены на обработку отходов, по 3 проекта реализуются в сферах здравоохранения и энергетики.

Преобладающим типом проектов являются комплексные проекты, что совпадает с ситуацией по странам СНГ.

Преобладающей моделью проектов являются концессии: государство и частный партнер подписывают концессионный договор, по которому объект госсобственности временно, но долгосрочно, передается в пользование бизнесу. На условиях концессии в Украине на данный момент заключено 77 договоров. Практически все из них реализуются в сфере жилищно-коммунальных услуг: водоснабжение (61 договор), тепло и электроэнергия, услуги по сбору и вывозу мусора и т.д.

Кроме концессии в Украине используется и такая модель ГЧП, как «Договор о совместной деятельности» (39 договоров). Такие договора заключены относительно объектов государственной (коммунальной) собственности, из которых 16 заключены морскими торговыми портами. Кроме того, 42 проекта реализуется с применением модели «аренда» и 2 по модели «долевого участия» [1].

С учётом особенностей развития национальных экономик и целевых ориентиров стран, а также с учётом особенностей форм и моделей ГЧП формируются национальные стратегии развития государственно-частного партнёрства. В настоящее время в стадии разработки находится закон ДНР «О государственно-частном партнёрстве». Разрабатывая закон, учёные стремятся использовать накопленный мировой опыт развития отношений ГЧП, адаптировать апробированные мировой практикой формы, модели и сферы реализации проектов ГЧП. Для современного состояния экономики ДНР стратегически важными сферами использования ГЧП представляются отрасли социальной, транспортной и жилищно-коммунальной инфраструктуры. Основные функции государства в системе ГЧП можно разделить на четыре группы: правовые/нормативные; отбор проектов; финансирование проектов; формирование рынка (поддержка ГЧП внутри правительства, среди государственных и частных инвесторов финансовых организаций).

Необходимо сделать акцент на институциональном аспекте ГЧП. Речь идёт не только о правовой основе развития отношений ГЧП, но и об её использовании в практике государственного управления экономическими процессами. Мало разработать закон – необходимо опираться на него в практической деятельности. В связи с этим заслуживает внимания «Доклад о мировом развитии – 2017: Государственное управление и закон», подготовленный Всемирным банком. В этом документе поставлен и раскрыт вопрос о том, как неравное распределение власти в обществе снижает эффективность мер государственной политики [7].

В каждом государстве активизации государственно-частного партнёрства способствуют соответствующие институциональные органы. Так, в 2013 году в Украине, например, при министерстве экономического развития создан департамент, который выступает в роли главного координационного центра, осуществляет контроль и разрабатывает перспективы развития ГЧП и соответствующей государственной политики. Помощь Украине в координации государственной политики по ГЧП оказывает агентство США по международному развитию (USAID). Результатом такого сотрудничества стала «Концепция развития государственно-частного партнёрства в Украине» (при содействии Института экономики и прогнозирования НАН Украины) на 2013-2018 годы. В рамках этой программы планируется осуществление проектов ГЧП на 394 объектах коммунальной собственности [8].

Необходимо подчеркнуть, что уже на первых этапах их реализации специалисты обнаружили ряд пороков институционализации отношений ГЧП:

одним из таких пороков является «непартнёрское» поведение государства: государство смотрит на частного инвестора не как на партнёра, а как на подчиненного, свысока. А ведь зачастую именно частный инвестор выступает главным субъектом финансирования государственно-частных проектов. Таким образом, возникает риск финансирования проекта;

проявлением пороков институционализации отношений ГЧП является и факт формирования отношений между государством и бизнесом на основе личного авторитета конкретного государственного чиновника – губернатора, министра. В таком случае возникает риск коррупции и монополизма. Разумеется, отношения ГЧП, построенные на такой основе, не могут иметь устойчивую перспективу и обеспечить тот социально-экономический эффект, на который и делают ставку партнёры ГЧП.

Таким образом, реализация программ социально-экономического развития ДНР, в том числе и развития отношений ГЧП, должна опираться на опыт ведущих стран мира, в которых прогрессивно развиваются соответствующие структуры и в которых они обеспечивают высокий социально-экономический эффект не только партнёрам по проектам ГЧП, но обществу в целом.

Выводы:

1. Активизация отношений государственно-частного партнёрства является одной из важнейших тенденций развития мировой экономики на современном этапе.
2. Позитивный эффект использования института ГЧП обусловил его распространение во всех регионах и во всех странах мира, включая развивающиеся государства.
3. В мировой практике широкое распространение получили такие модели ГЧП как контракты, аренда, концессии, передача активов, совместные предприятия, соглашения о разделе

продукции, однако приоритетной моделью ГЧП является концессия. Приоритетными отраслями экономики являются транспортная и социальная инфраструктура. Наиболее активный регион использования ГЧП – страны Евросоюза.

4. Выбор моделей, типов и сфер реализации отношений ГЧП определяется особенностями социально-экономического развития государства, интересами и потребностями страны.

5. Существует опасность пороков институционализации отношений государственно-частного партнёрства, поэтому важно учитывать международный опыт формирования и развития ГЧП в практике строительства отечественной экономики.

Список использованных источников

1. Dmytrychenko L. State-private partnership: essence, foreign experience, and mechanism of realization in Ukraine [Text] / L. Dmytrychenko, I. Braylovskiy, K. Millier // Journal of Eastern European and Central Asian research. – 2014. – No 3.

2. The World Bank Group. Официальный сайт Всемирного банка. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>.

3. Государственно-частное партнёрство как путь инновационного развития экономики России. / под ред. проф. Косяковой И.В. – Монография. – М.: Изд-во «Перо», 2016. – 213 с.

4. Review of the European PPP Market in 2010-2013. – European Investment bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.standardandpoors.com/ratings/international-scale/ru/ru/>.

5. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнёрства в различных отраслях экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rcb.ru/rcb/2008-01/8902/>

6. Веселовский М.Я. Государственно-частное партнёрство в инновационной сфере: современное состояние и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-innovatsionnoy-sfere-sovremennoe-sostoyanie-i-perspektivy#ixzz4WUMMXudJ>.

7. Всемирный банк. «Доклад о мировом развитии – 2017: Государственное управление и закон» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2017>.

8. Концепции развития государственно-частного партнёрства в Украине» на 2013-2018 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=246597508&cat_id=244313416.

УДК 330.1(075)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИИ ДЛЯ ЭКОНОМИК РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

ЧАУСОВСКИЙ А.М.,

д-р экон. наук, профессор;

ГОНЧАРОВА И.В.,

аспирант;

ДЕДУХ Т.М.,

аспирант,

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

В статье ставится и анализируется важная для современных экономик развивающихся рынков проблема – использование потенциала институциональной экономической теории для построения эффективной рыночной экономики.

Ключевые слова: экономические институты, неформальные институты, формальные институты, импорт институтов, судебная система, экономическая теория прав собственности.

The article raises and analyzes important for modern economies of emerging markets problem about usage of the potential of institutional economic theory in order to build efficient market economy.

Keywords: economic institutions, informal institutions, formal institutions, import of institutions, judicial system, the economic theory of property rights.

Постановка проблемы. Развитие рыночной экономики требует адекватных институциональных механизмов, однако их создание – сложный и длительный процесс. Во-первых, они с трудом поддаются заимствованию. Действие законов, эффективно регулирующих экономику в развитых странах, при заимствованиях модифицируется существующей институциональной средой. Во-вторых, единственно правильного набора совершенных институтов нет. Эффективные институты должны строиться на основе местной истории и обстоятельств. Известный современный публицист Ю. Латынина пишет: «В истории нет ничего верного самого по себе, но все – смотря по обстоятельствам. Социальные структуры настолько сложны и подвижны, что то, что вчера было злом, сегодня превращается в благо, и то же самое обстоятельство, которое убивает одно общество, приводит к расцвету другое» [1, с. 8]. В-третьих, трансформационный спад, и особенно его глубина и длительность в странах СНГ привели к пониманию того, что главные принципы трансформации: стабилизация, либерализация и приватизация не достаточно адекватно описывали цели и задачи переходной экономики. Теперь уже ясно, что столь масштабный спад экономики был вызван институциональными факторами. Отсутствие работающих рыночных институтов привело к рентоориентированному поведению индивидов и фирм, массовому оппортунистическому поведению участников рынка, стимулировало появление несовместимых с рыночной экономикой институтов и увеличило переходный период и снижение показателей экономики. В контексте выше изложенного разработка проблем влияния институтов на экономику, анализ институциональных факторов экономического роста и развития являются чрезвычайно актуальными.

Анализ исследований и публикаций. Изучению институциональных факторов экономического развития посвящены многие работы зарубежных экономистов XIX – XX в. Т. Веблен, У. Гамильтон, Дж. Коммонс, У. Митчелл и другие оказали определяющее влияние на формирование и развитие современной институциональной теории. Нобелевскими лауреатами институциональной теории являются Дж. Бьюкенен (1986), Р. Коуз (1991), Г. Беккер (1992), Р. Фогель и Д. Норт (1993), О. Харт и Б. Хольмстром (2016). Крупными учеными современных институциональных концепций являются: А. Алчиан, С. Бриттан, Г. Демсец, П. Козловски, У. Меклинг, М. Олсон, Р. Познер, Г. Таллок, О. Уильямсон, Д. Ходжсон и др. Внесли существенный вклад в развитие институциональной теории современные российские и украинские ученые: А. Аузан, Д. Львов, Р. Гринберг, Р. Капелюшников, Р. Нуреев, А. Олейник, В. Радаев, В. Тамбовцев, А. Шаститко, В. Полтерович, А. Чухно, В. Гец, А. Гош, Б. Пасхавер, О. Яременко, С. Архиреев. В их работах анализируются особенности формирования институтов, издержки институциональных преобразований, цели и формы государственного влияния на экономические институты.

Цель статьи: разработка вопросов институционального обустройства экономик развивающихся рынков.

Изложение основного материала. В конце XIX начале XX столетий возникает новое направление экономической мысли – институционализм. Основателем институционализма по праву считается американский экономист и социолог Торстейн Веблен, который подверг жесткой критике основы классической и неоклассической экономической теорий. Т. Веблен и его последователи предложили рассматривать проблемы экономической науки с более широких позиций, принимая во внимание социальные, психологические, юридические, исторические и культурные факторы, которые не входят в круг экономических явлений, но на практике влияют на экономическое поведение экономических субъектов помимо рационального расчета.

Современный неoinституционализм и в своей методологии, и в теоретическом содержании опирается на традиции неоклассической экономической теории, но преодолевает многие ее ограничения и позволяет исследовать экономику с учетом неформальных практик, обычаев и культуры.

Таковы исходные положения, из которых складывается современный неoinституционализм. Структурно современный институционализм состоит из нескольких блоков.

Во-первых, это сами институты, их сущность, структура, функции и динамика. Согласно преобладающему в настоящее время в научном экономическом сообществе пониманию, сущность института сводится к формальным и неформальным правилам, которые структурируют и организуют взаимоотношения между людьми. «Институты, – пишет лауреат Нобелевской премии Д. Норт, – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение» [2, с. 11].

С точки зрения современной неoinституциональной теории неформальные институты – это совокупность социальных норм, закрепленных в памяти участников (в неписаном праве) различных социальных групп, в роли гаранта которых выступает любой участник группы, заметивший их нарушение.

Социокультурные неформальные правила выступают в виде традиций, обычаев, кодексов чести и поведения, это «устойчивые привычки мышления, присущие большой общности людей, определяющие человеческое поведение».

Традиции, духовность и культура народа наряду со средствами производства являются элементом производительных сил и важнейшим фактором экономического роста. Поэтому актуализация потенциала культуры и духовности должны стать целью продуманной национальной политики.

Формальные институты – это правила, записанные в официальном источнике, за исполнение которых следит специальная группа людей, уполномоченных государством (судебная система, полиция, репрессивный аппарат). В целом формальные экономические институты построены по иерархическому принципу и представляют собой законодательную пирамиду (рис. 1).

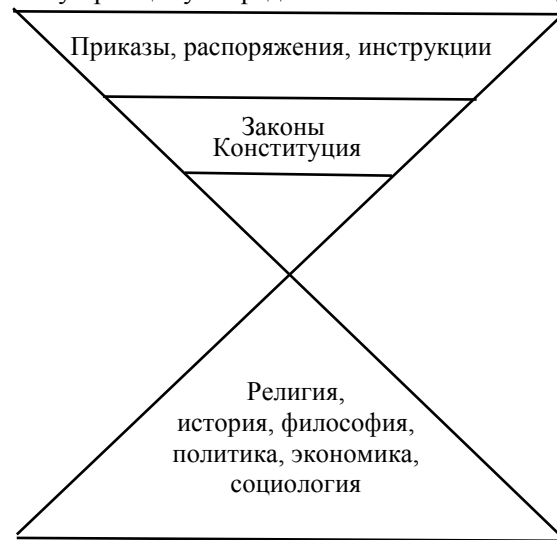


Рис. 1. Законодательная пирамида и её фундамент

Конституция, как основной закон государства, с одной стороны, в обобщенном виде отражает национальный менталитет, особенности истории, философии, религии, экономики, социологии и политики данного народа, а с другой стороны, лежит в основе государственного законодательства (гражданский кодекс, хозяйственный кодекс и др.).

Подобная организация формальных правил обеспечивает стабильность институциональной структуры общества, которая очень важна для того, чтобы институты могли выполнять свои основные функции.

В соответствии с действующей конституцией принимается вся система законов, распоряжений и инструкций. Поэтому важнейшей функцией государства является создание целостной и внутренне непротиворечивой системы законодательных актов.

Значение хороших законов трудно переоценить и уж тем более такого основного закона, как конституция. Однако игнорирование хороших законов может иметь отрицательные последствия. Современная Украина уже давно живет не по законам, а по понятиям. Власть безнадежно потеряла контроль над политическим процессом и уже давно никто не удивляется заголовкам типа «гражданские активисты избili милиционеров». Поэтому возникает проблема принуждения к выполнению законов, что предполагает создание эффективной судебной системы – эффективной благодаря не столько тяжести наказаний, сколько их неотвратимости (это особенно актуально для стран СНГ). Так же, как и много лет назад, суды, в сравнении с такими структурами, как министерство внутренних дел, служба безопасности, прокуратура, находятся на нижней ступени правоохранительной системы (ниже судов только адвокатура). Суды полностью зависят от исполнительных органов власти, а также коррупционной составляющей. Ведь именно они решают вопросы о финансировании судов, выплатах заработной платы и, наконец, предоставление жилья сотрудникам.

Регионализация в украинском обществе имеет глубокие исторические корни и является демонстрацией устойчивости и форм проявления долгосрочного действия двух цивилизаций (западной и православной) на территории Украины. В исторических границах различных цивилизационных пространств на территории Украины сформировались и продолжают действовать отличительные базовые социальные и ментальные формы. Сравнительный анализ социально-экономических и политических показателей показывает существование высоких социокультурных различий Западной, Центральной и Восточной Украины. Поэтому при импорте институтов следует учитывать региональную дифференциацию страны и осуществлять институциональный импорт с учетом региональной дифференциации.

Во – вторых, экономическая теория прав собственности, трансакционных издержек и теория контактов. Неинституциональная экономическая теория не только определила сущность и содержание собственности как экономической категории, но и подвергла сравнительному анализу различные правовые режимы собственности – общей, коммунальной, частной и государственной. Это выгодно отличает ее от традиционной неоклассической теории, в которой обычно идеализированные условия режима частной собственности.

Внешние эффекты (экстерналии) – издержки или выгоды от рыночных сделок не получившие отражения в ценах. Различают отрицательные и положительные внешние эффекты. Отрицательный внешний эффект – эффект, возникающий в случае, когда деятельность одного экономического агента вызывает издержки других. Примеры отрицательных экстерналий: дым из фабричной трубы, которым вынуждены дышать окружающие, загрязнение рек сточными водами и т.д. Положительный внешний эффект – эффект, возникающий в случае, когда деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим. Примеры положительных экстерналий: частные цветники, лужайки, которыми могут пользоваться прохожие, мощение улиц за свой счёт и др.

Связь между понятиями внешних эффектов, прав собственности, трансакционных издержек и контрактных отношений раскрывается в знаменитой теореме Р. Коуза. Полная версия теоремы звучит так: если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода.

Для реальной экономики вообще, а особенно экономик развивающихся рынков, из этой теоремы следует:

1) рынок не может функционировать без четкой спецификации и защиты прав собственности. Обмену правомочиями должно предшествовать определение того, что и кому принадлежит. На это условие Коуз обратил внимание еще в статье «Федеральная комиссия по связи» (1959), которая предшествовала статье «Проблема социальных издержек» (1960). Основное значение этой статьи заключалось в том, что в ней Коуз заявил, что рынок не может функционировать без четкой спецификации прав собственности: «...определение прав собственности является необходимой прелюдией к рыночным сделкам; но конечный результат, который максимизирует ценность производства, не зависит от законодательного режима» [3, р. 31]. Поэтому важнейшей функцией государства является четкая спецификация и защита прав собственности;

2) закон создает исходное распределение прав, рынок же определяет их конечное распределение. Следовательно, если рынок работает, то равновесное распределение законных прав будет эффективным и у государства не оказывается никаких оснований для вмешательства с целью корректировки рыночного процесса. Его роль является «дориночной» – спецификация и защита прав собственности участников сделки (рис. 2);

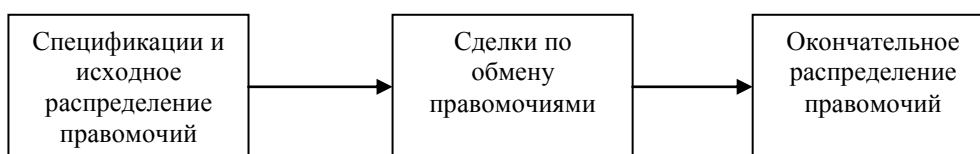


Рис. 2. Эффективное распределение правомочий в рыночной экономике

3) свободный обмен обеспечивает наиболее эффективное распределение прав и производства, поэтому необходимо добиваться существования совершенно конкурентных рынков законных прав;

4) в условиях позитивных трансакционных издержек эффективность конечного размещения ресурсов не является независимой от выбора правового режима. Поэтому закон или судебное решение должны воспроизводить результат, который сложился бы на рынке, если бы трансакционные издержки были равны «0»;

Разумеется, современный институционализм не ограничивается двумя рассмотренными проблемами. В рамках его интересов находится и неинституциональная теория государства, и теория контрактов, и трансакционные издержки, а также анализ институциональной динамики и многие другие проблемы.

Выводы. 1. Формальные институты и неформальные хозяйственные модели взаимодействия формируют институциональную среду функционирования экономики и представляют собой форму существования производственных отношений; 2. При импорте институтов следует учитывать региональную дифференциацию страны и осуществлять институциональный импорт с учетом региональной дифференциации. 3. Эффективная организация отношений собственности предполагает: а) права собственности четко определены и защищены, поэтому важнейшей функцией государства является

спецификация и защита прав собственности; б) судебная система гарантирует принуждение к исполнению частных контрактов об обмене правами собственности; в) правовая система стремится к внедрению таких механизмов, которые предполагают максимальное сокращение судебных разбирательств, что ведет к сокращению транзакционных издержек; г) свободный обмен обеспечивает наиболее эффективное распределение прав и производства, поэтому государство добивается существования совершенно конкурентных рынков; д) в условиях позитивных транзакционных издержек закон или судебное решение должны воспроизводить результат, который сложился бы на рынке, если бы транзакционные издержки были равны «0»; е) рыночная ценность любого ресурса зависит от того, насколько велик «пучок» прав собственности закрепленных за ресурсом, поэтому самый простой способ повышения ценности ресурсов – отмена ненужных ограничений, разрешений, лицензий.

Список использованных источников

1. Латынина Ю. Русский булочник. Очерки либерал-прагматика / Ю. Латынина. – М.: Астрель: 2012. – 378 с.
2. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6-17.
3. Coase R. The Federal Communications Commission // Journal of law and Economics. – 1959. – Vol. 2. – P. 21-40.

УДК 330.46

ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ РИСКА ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ

СТЕШЕНКО И.В.,

**канд. экон. наук, доцент кафедры
информационных технологий**

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

В статье рассмотрена практическая реализация модели риска денежной массы. Модель базируется на законе денежного обращения, в котором цена на товары и услуги зависит от спроса, который представлен в виде случайной величины. Денежная масса представлена моделью, в которой кроме цены, количества товаров и услуг, которые реализуются за определенный период времени, количество оборотов денежной единицы учитывается сумма продаж товаров и услуг в кредит, общая сумма платежей, срок оплаты которых наступил, сумма платежей, которые погашаются путем взаимного зачисления долгов.

Ключевые слова. Денежная система, спрос на товары и услуги, субъекты хозяйствования, цена, денежная масса, риск.

Practical realization of model of risk of amount of money is considered in the article. A model is based on the law of money circulation, in which a price on goods and services depends on demand which is presented as a casual size. The amount of money is presented a model, in which except for a price, amount of commodities and services which will be realized for certain period of time, the amount of turns of monetary item is taken into account sum of sales of commodities and services in credit, lump sum of payments, the term of payment of which came, sum of payments which are paid off by mutual put of debts.

Keywords. Money system, demand for goods and services, management subjects, price, amount of money, risk.

Постановка проблемы. Экономической основой денежного оборота является процесс общественного воспроизводства. Благодаря этому, денежный оборот представляет собой непрерывный процесс перемещения денег между отдельными его субъектами. Экономические субъекты хозяйствования постоянно получают денежные доходы от реализации принадлежащих им ресурсов или произведенных ими продуктов, тратят или хранят их, что вызывает соответствующие денежные потоки, и тем самым влияют на жизненно важные процессы в обществе. Совокупный денежный оборот обслуживается за счет имеющейся в обороте денежной массы, то есть тех денег, которые есть в распоряжении отдельных экономических субъектов хозяйствования. Поэтому исследования связанные с изучением денежной массы, синхронизацией денежных потоков с помощью воздействия на факторы, которые влияют на их формирование, являются актуальными в настоящее время. Для этого необходимо разработать принципиально новую систему управления денежными потоками между субъектами хозяйственной деятельности, основанную на накопленном зарубежном и отечественном опыте.

Анализ последних исследований и публикаций. В последнее время опубликовано много работ, связанных с рассмотрением различных проблем, касающихся совокупного денежного оборота. Значительный вклад в решение данной проблемы внесли такие ученые, как Бланк И.А. [1], Боди Зви, Мертон Роберт К. [2], Маршалл Джон Ф., Бансал Випула К. [3], Стоянова Е.С. [4]. Однако, вопросы движения денежных потоков между экономическими субъектами хозяйствования в которых учитывались бы случайные характеристики совокупного денежного оборота в условиях нестабильной экономики изучены еще недостаточно.

Цель статьи заключается в практической реализации модели риска денежной системы, в которой цена на товары и услуги зависит от спроса, который представлен в виде случайной величины.

Основной материал исследования.

Пусть $s(t)$ – спрос на определенные виды товаров и услуг. Динамику спроса на определенные виды товаров и услуг на рынке запишем в виде [5]:

$$d s(t) = (\alpha(t) + \beta(t) s(t))dt + (\gamma(t) + \delta(t) s(t))dw(t) \quad (1)$$

При отрицательном спросе на товары и услуги, т.е. $s(t) < 0$, значение $\gamma(t)$ в формуле (1) равняется нулю, т.е. $\gamma(t) = 0$, поэтому формулу (1) перепишем в виде:

$$d s(t) = (\alpha(t) + \beta(t) s(t))dt + \delta(t) s(t)dw(t) \quad (2)$$

Введем обозначения в формуле (2). Пусть

$$\alpha(t)=\alpha_j, \beta(t)=\beta_j, \delta(t)=\delta_j, s(t)=s_j(t),$$

где

$\alpha_j, \beta_j, \delta_j$ – заданные числа,

j – определенные виды товаров и услуг.

Тогда формулу (2) перепишем в виде:

$$d s_j(t) = (\alpha_j + \beta_j s_j(t))dt + \delta_j s_j(t)dw(t) \quad (3)$$

Риск на спрос товаров и услуг будет равен:

$$D s_j(t) = M s_j^2(t) - (M s_j(t))^2 \quad (4)$$

В статье [6] посчитана модель риска денежной массы при случайном спросе на товары и услуги. Таким образом, риск на спрос товаров и услуг будет равен:

$$\begin{aligned} D s_j(t) = & \ell^{(2\beta_j+\delta_j^2)t} s_j^{2(0)} + \\ & + \ell^{(2\beta_j+\delta_j^2)t} \cdot 2\alpha_j \cdot \left\{ \left(s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right) \cdot \frac{1 - \ell^{-(\beta_j+\delta_j^2)t}}{\beta_j + \delta_j^2} - \frac{\alpha_j}{\beta_j} \frac{1 - \ell^{-(2\beta_j+\delta_j^2)t}}{2\beta_j + \delta_j^2} \right\} - \\ & - \left\{ \left(s_j^{(0)} + \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right) \ell^{\beta_j t} - \frac{\alpha_j}{\beta_j} \right\}^2 \end{aligned} \quad (5)$$

Пусть количество денег необходимых для обращения на протяжении определенного времени t равно:

$$M_{H_t} = \frac{P_t Q_t}{V_t} + U_t, \quad (6)$$

где

U_t – дополнительные факторы, которые действуют на денежную массу, вычисляются по формуле:

$$U_t = \frac{-K_t + \Pi_t - B\Pi_t}{V_t}, \quad (7)$$

где

P_t – цена товаров и услуг, которые реализуются за определенный период времени $t, t \in [0, T_k]$,

Q_t – количество товаров и услуг за тот же период t ,

V_t – среднее количество оборотов денежной единицы за тот же период t ,

K_t – сумма продаж товаров и услуг в кредит,

Π_t – общая сумма платежей, срок оплаты которых наступил,

$B\Pi_t$ – сумма платежей, которые погашаются путем взаимного зачисления долгов.

В денежном обращении участвуют n субъектов хозяйствования.

Представим цену товара и услуг в виде:

$$P_j(t) = a_j s_j(t) + b_j, \quad j = \overline{1, n}, \quad (8)$$

где

$s_j(t)$ – спрос на товары и услуги на рынке,

a_j, b_j – константы.

Количество товаров и услуг за период t представим в виде

$Q_j(t) = (q_1, q_2, \dots, q_n)$, тогда в формуле (6), числитель запишем в виде:

$$P_t Q_t = \sum_{j=1}^n P_j(t) Q_j(t) = \sum_{j=1}^n a_j s_j(t) q_j + \sum_{j=1}^n b_j q_j \quad (9)$$

Риск денежной массы будет равен:

$$D(M_n(t)) = \frac{1}{V_t} \sum_{j=1}^n q_j a_j Ds_j(t) + \frac{1}{V_t} \sum_{j=1}^n q_j b_j + \sum_{j=1}^n U_j. \quad (10)$$

Расчет величины $Ds_j(t)$ в формуле (10) представлен в виде формулы (5).

Рассмотрим практическую реализацию расчёта риска денежной массы.

Для этого в табл. 1 приведены данные расчета цены товаров и спроса.

Эсх в приведенных ниже таблицах – это экономические субъекты хозяйствования. В табл. 1 цена товаров и услуг рассчитывается по формуле (8), спрос по формуле (3).

Таблица 1

Данные расчета цены товаров и спроса для риска денежной массы

Субъекты денежного обращения	Цена $P=as+b=$	Спрос $= (\alpha+\beta*s(0))+\delta*s(0)=$
Финансовые рынки	$2*30+40=60+40=100$	$30=10+2*5+2*5$
Эсх с избытком денежных средств	$3*50+50=200$	$50=10+2*10+2*10$
Эсх с недостатком денежных средств	$2*10+30=50$	$10=1+2*3+1*3$
Финансовые посредники	$2*15+55=85$	$85=10+2*15+3*15$
Домашние хозяйства	$3*100+50=350$	$100=25+2*25+1*25$

Полученные данные из табл. 1 подставим в табл. 2 и 3, получим:

Таблица 2

Введенные данные 1

Расчет риска денежной массы при линейной зависимости цены товаров и услуг от спроса								
Субъекты денежного обращения	Обороты, денежных единиц	Кол-во товаров, услуг	Коэффициент 1 цены	Коэффициент 2 цены	Спрос в начале	Коэффициент 1 спроса	Коэффициент 2 спроса	Коэффициент 3 спроса
	v	q	a	b	s(0)	α	β	δ
Финансовые рынки	2	100	2	40	5	10	2	2
Эсх с избытком денежных средств		1000	3	50	10	10	2	2
Эсх с недостатком денежных средств		500	2	30	3	1	2	1
Финансовые посредники		200	2	55	15	10	2	3
Домашние хозяйства		100	3	50	25	25	2	1

В табл. 3 приведены дополнительные факторы U_i из (6), которые действуют на денежную массу, вычисляются по формуле (7).

Таблица 3

Введенные данные 2

Субъекты денежного обращения	Сумма в кредит	Срок оплаты наступил	Взаимное зачисление долгов	Время
	К	П	ВП	t
Финансовые рынки	500	800	200	1
Эсх с избытком денежных средств	200	150	100	1
Эсх с недостатком денежных средств	100	50	40	1
Финансовые посредники	300	200	100	1
Домашние хозяйства	100	70	50	1

Используя данные из табл. 2 и 3, рассчитаем дисперсию спроса по формуле (5), получаем табл. 4:

Таблица 4

Расчет дисперсии спроса

Субъекты денежного обращения	1 слагаемое	вторые слагаемые		2 слагаемое	3 слагаемое
Финансовые рынки	74523,9497	59619,1597	1,0377	61869,4895	4745,9094
Эсх с избытком денежных средств	298095,7987	59619,1597	1,8690	111428,9717	11201,2253
Эсх с недостатком денежных средств	1335,7184	296,8263	1,0093	299,5736	643,2156
Финансовые посредники	99543013,2020	8848267,8402	1,4335	12684318,7702	20386,4488
Домашние хозяйства	92758,2244	7420,6580	9,3945	69713,4195	70007,6584

На рис.1. приводятся расчеты первого слагаемого дисперсии спроса по формуле (5).

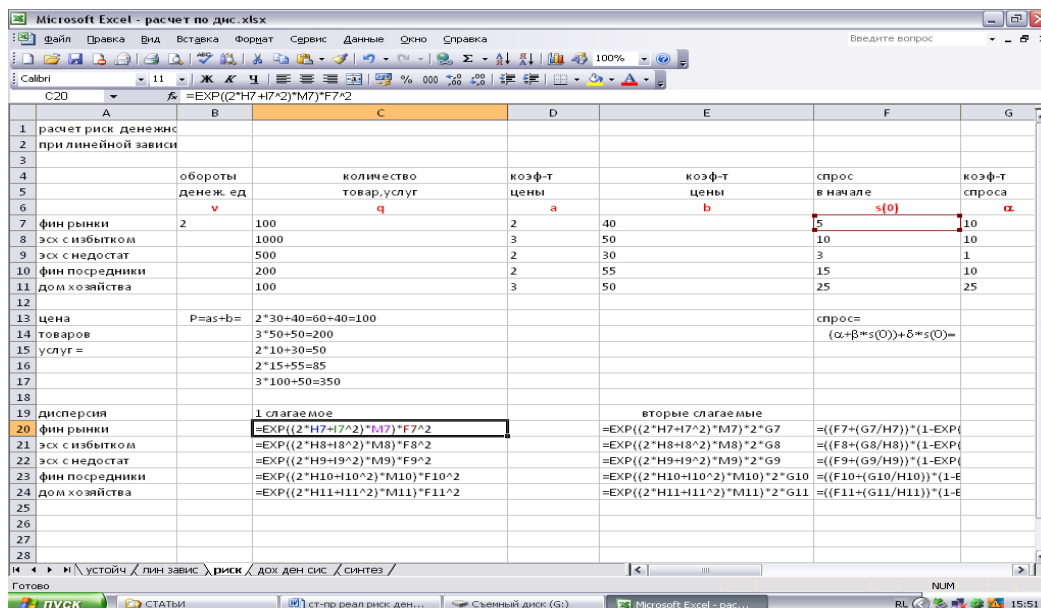


Рис. 1. Расчет по формулам первого слагаемого дисперсии спроса

На рис. 2 приводятся расчеты вторых слагаемых дисперсии спроса по формуле (5).

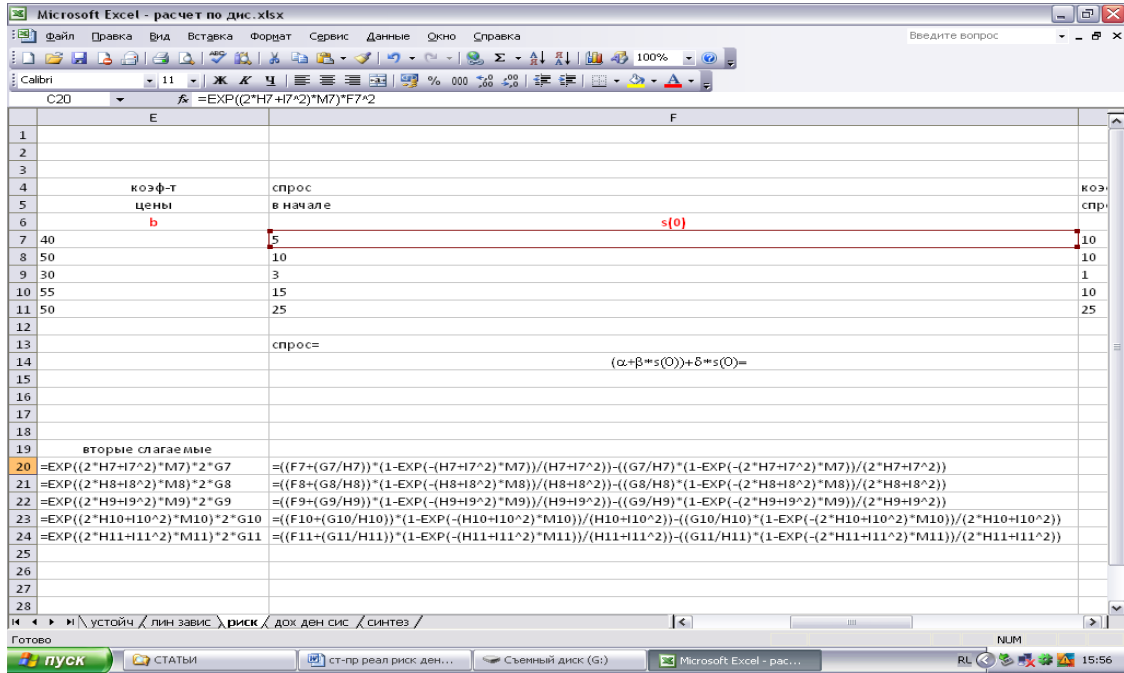


Рис. 2. Расчет по формулам вторых слагаемых дисперсии спроса

На рис. 3 приводится расчет по формулам второго, третьего слагаемых и окончательного значения дисперсии денежной массы по формуле (5).

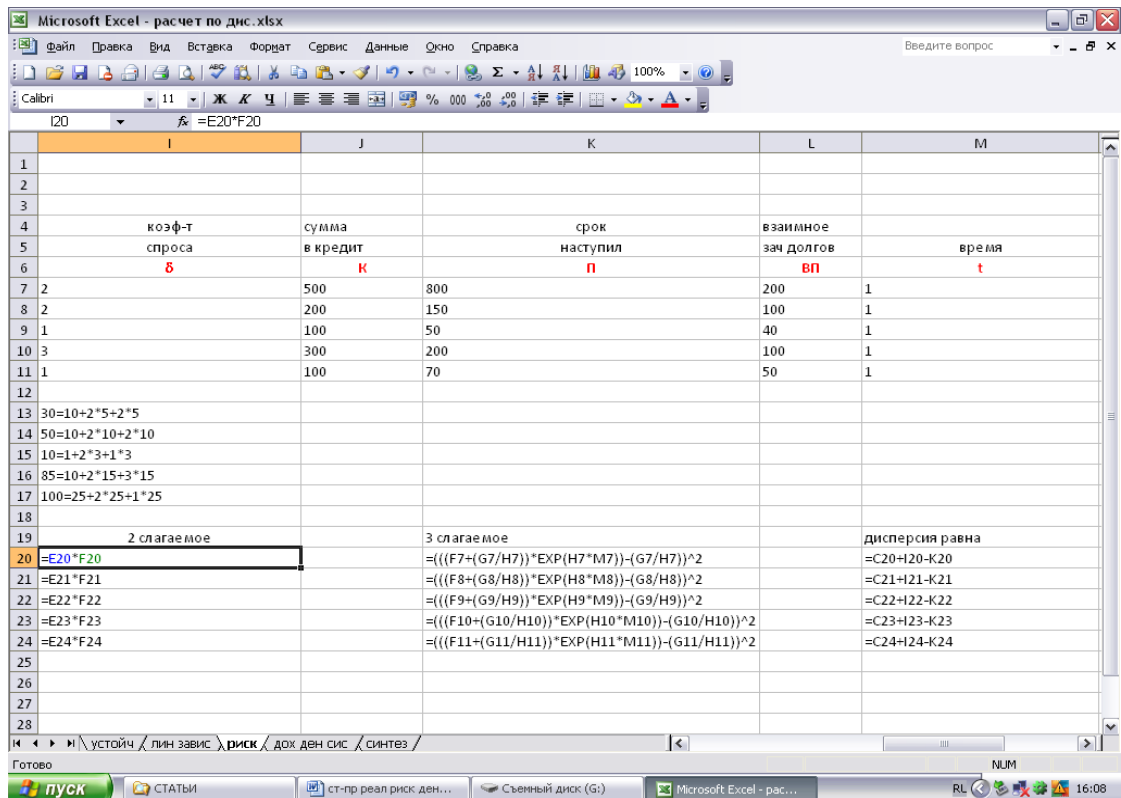


Рис. 3. Расчет по формулам второго, третьего слагаемых и окончательного значения дисперсии спроса

Используя данные из табл. 2, 3, 4, получим слагаемые для расчета риска денежной массы, табл. 5:

Таблица 5

Получение риска денежной массы

Субъекты денежного обращения	1 слагаемое	2 слагаемое	3 слагаемое
Финансовые рынки	26329505,962	4000	100
Эсх с избытком денежных средств	1194970635,212	50000	-150
Эсх с недостатком денежных средств	992076,399	15000	-90
Финансовые посредники	44882778209,383	11000	-200
Домашние хозяйства	27739195,661	5000	-80
сумма	2,31E+10	42500	-210

В табл. 6 приведены формулы расчета риска денежной массы по формуле (10).

Таблица 6

Формульный расчет риска денежной массы

Таким образом, складывая три слагаемых в табл. 5, получаем риск денежной массы $D(M_n(t)) = 2,31E+10 + 42500 + (-210) = 2,3066 E+10$ у.е.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Информатизация общества привела к появлению электронных денег, которые в свою очередь способствовали развитию криптовалюты. Все это приводит к изменению механизмов функционирования денежной системы.

В связи с этим необходимо разработать программы развития экономики нового поколения, которая включает вопросы развития и внедрения передовых технологий, анализа больших данных, моделирования и прогнозирования процессов. Денежная система одно из наиболее сложных и динамичных явлений экономической жизни общества. Поэтому необходимо комплексное изучение этого явления.

В данной статье рассмотрена практическая реализация модели риска денежной массы. Учитывая то, что в построенных моделях используется стохастический характер связи между элементами, это позволяет строить модели более адекватные действительности. Данная модель может быть применена финансовыми аналитиками для экономических расчетов.

Список использованных источников

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н; Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Боди З. Финансы: учебное пособие / З. Боди, Роберт К. Мертон; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 592 с.
3. Маршалл Джон Ф. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям / Джон Ф. Маршалл, Випул К. Бансал; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Стоянова Е.С. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.
5. Гихман И.И. Теория вероятности / Гихман И.И., Скороход А.В., Ядренко Н.И. – К.: Вища школа, 1979. – 408 с.
6. Стешенко И.В. Модель риска денежной массы при случайном спросе на товары и услуги / И.В. Стешенко // Менеджер. Вестник ДонГУУ. – 2014. – № 4 (70). – С. 149-155.

УДК 331.2:331.101.3

МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

БОРИСЕНКО А.М.,
старший преподаватель кафедры
экономики предприятия
ГОУ ВПО «ДонАУи ГС»

Повышение производительности труда является на сегодня важнейшей задачей, так как непосредственно влияет на результаты деятельности предприятия и развитие экономики Донецкой Народной Республики. Без заинтересованности работника достичь этого невозможно. На данном этапе социально-экономического развития одним из главных средств заинтересованности работника является заработная плата. В связи с этим актуальным является совершенствование системы оплаты и мотивации труда работников предприятия, стимулирующей персонал не только на получение желаемого результата, а и на достижение высоких показателей деятельности предприятия.

Ключевые слова: система оплаты труда, мотивация, материальное стимулирование, тариф, оклад, надбавка, ключевой показатель эффективности (КПЭ)

Increasing labor productivity is the most important task for today, as it directly influences on results of activity of enterprise and the development of the economy of the Donetsk People's Republic. Without an employee's interest, it is impossible to attain this. On this stage of socio-economic development, one of the chief means of employee's interest is a salary. In this connection actual it is to improve of the system of payment and motivation of employees of the enterprise, stimulating the staff not only to get of the desired result, but also on the achievement of high performance of the enterprise.

Keywords: wage system, motivation, material incentive, tariff, salary, premium, Key Performance Indicator (KPI)

Актуальность и постановка проблемы. Система оплаты и мотивации труда играет исключительно важную роль в привлечении, стимулировании, повышении производительности труда работников и результатов деятельности предприятия в целом. В последнее время значимость этой роли в Республике особенно возросла. Прежде всего, это связано с недовольством большинства работников распределением заработной платы, отсутствием ее связи с результатами труда, непрозрачностью ряда механизмов и процедур стимулирования, наличием ситуаций, когда премия воспринимается сотрудниками как фактическое продолжение оклада, что обуславливает потерю интереса сотрудников к труду. Такая ситуация приводит к текучести кадров, нестабильности коллективов, что влечет за собой понижение уровня производительности труда и уменьшение объема производства. Подтверждением актуальности перечисленных проблем являются выводы, выявленные в процессе анализа системы оплаты и мотивации труда персонала ОП «Шахта им. М.И. Калинина» ГП «ДУЭК». В связи с этим внедрение системы оплаты и мотивации труда, которая будет стимулировать работников к достижению высоких индивидуальных показателей и в выполнение стратегических целей предприятия, является особенно актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Сегодня заработная плата – одно из главных средств заинтересованности работников в конечных результатах своего труда. Ее уровень непосредственно влияет на рост производительности труда работника, увеличение объема и улучшение качества производимой продукции.

Термин «оплата труда» трудовое законодательство рассматривает как систему отношений, которые связаны с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами [1, 2].

Проблемами управления персоналом, совершенствования оплаты труда и его мотивации занимались многие ученые экономисты [3-6]. Основными задачами в данном направлении были выделены следующие: привлечение подчиненных работников к формированию управленческих решений, повышение квалификации работников, развитие корпоративных мероприятий, стимулирование работников, включающее премии и надбавки.

Оплата труда функционирует путем ее организации, то есть приведения ее составляющих в определенную систему. С целью определения индивидуальной заработной платы работников предприятий всех форм собственности и хозяйствования наиболее часто используется тарифная система и это обусловлено теми важными причинами, что тарифная система представляет собой удобный вариант дифференциации, как видов работ, так и категорий работников по ряду признаков.

Единая тарифная сетка была разработана Институтом труда Министерства труда России в документе «Рекомендации по разработке внутрипроизводственных тарифных условий оплаты труда работников предприятий» [7] в конце 90-х годов, которая означала дифференциацию тарифных ставок и окладов работников всех категорий. Данный документ был разработан на основании тарифно-квалификационных характеристик общепромышленных должностей служащих и общепромышленных профессий рабочих [8].

С целью упорядочения оплаты труда работников учреждений, предприятий, заведений и организаций отдельных отраслей бюджетной сферы в Донецкой Народной Республике Совет Министров ДНР принял постановление «Об оплате труда работников на основе Единой тарифной сетки разрядов и размеров должностных окладов (тарифных ставок) по оплате труда работников учреждений, предприятий, заведений и организаций отдельных отраслей бюджетной сферы». Единая тарифная сетка включает в себя 25 разрядов и соответствующие им должностные оклады (тарифные ставки). Минимальный размер должностного оклада работника 1-го разряда составляет 3032 руб., максимальный – 10688 руб. [9].

Однако применение тарифной системы оплаты труда имеет ряд недостатков. Зарботная плата не выполняет своих основных функций, а именно стимулирующую и воспроизводственную, многие работники не совсем понимают систему мотивации, применяемой на предприятии. В связи с этим необходимо постоянно совершенствовать систему мотивации и оплаты труда так, чтобы она в полной мере обеспечивала воспроизводство рабочей силы, учитывая условия и результаты труда, стимулировала работника к повышению квалификации и росту производительности труда.

Цель статьи. Целью данного исследования является внедрение системы мотивации (материального стимулирования) труда работников ОП «Шахта им. М.И. Калинина» ГП «ДУЭК» с применением ключевых показателей эффективности, позволяющих оценить личный вклад каждого работника в результатах труда, и направленной на достижение конечных высоких результатов деятельности предприятия.

Изложение основного материала исследования. Зарботная плата с одной стороны является главным источником доходов и повышения жизненного уровня работников, а с другой стороны – средством материального стимулирования роста эффективности производства.

Объектом исследования выбрано ОП «Шахта им. М.И. Калинина» ГП «ДУЭК». Данная шахта длительное время (более года) работает с крайне низкими нагрузками, с доходом менее фонда оплаты труда, в связи с чем работники получают зарплату за счет дотаций из республиканского бюджета. Это нивелирует зарплату как стимул к труду. Исследования показали, что если предприятие работает с низкими показателями, то лучшая часть трудящихся такую шахту покидает, что резко снижает уровень трудового потенциала предприятия. В результате трудовой «миграции» менее успешные шахты теряют, прежде всего, подземных рабочих. Вследствие этого возникает перекоп от оптимального в соотношении между численностью подземных рабочих и общей численностью трудящихся на шахте. Если на шахте нет длительное время (более 1 года) полноценных лав (механизированных и высоконагруженных) и подготовка таких лав горными работами не осуществляется, то это однозначно сказывается на численности горнорабочих очистного забоя (ГРОЗ) и проходчиков, поскольку лучшие из них, наиболее трудоспособные уходят. Часто на плохо работающих шахтах остаются люди, в том числе ГРОЗ и проходчики старшего возраста. Они не гонятся за большими заработками, их устраивает относительно небольшая зарплата при минимальных затратах труда. Трудовые показатели таких работников будут крайне низкими и практически не восстановимыми до нормальных с соответствующими последствиями для трудового потенциала шахты. Выходом из сложившейся ситуации является совершенствование системы оплаты труда персонала. Это обуславливается необходимостью постоянного определения резервов, улучшения качества работы, повышения эффективности использования рабочей силы и эффективности расходования средств, выделяемых на оплату труда работников [10, с. 12].

Анализ действующей системы оплаты труда работников ОП «Шахта им. М.И. Калинина» ГП «ДУЭК» за 2015-2016 гг. показал, что на шахте используются следующие системы оплаты труда: сдельно-премиальная; повременно-премиальная, аккордно-премиальная.

По сдельным расценкам осуществляется оплата труда ГРОЗ (по расценкам за уголь), оплата проходчикам за пройденные метры и оплата горнякам по ремонту горных выработок за пройденные метры и составляет 40% фонда основной зарплаты. Остальным работникам оплата труда осуществляется согласно отработанного времени и по должностным окладам, что соответственно составляет 34% и 26% фонда основной зарплаты. К ним относятся работники шахтной поверхности, руководители, специалисты и служащие, в том числе: начальники участков по добыче, горные мастера добычных участков, начальники и горные мастера подготовительных участков, руководители и специалисты административно-управленческого персонала.

На рис. 1. наглядно представлены показатели среднемесячной заработной платы рабочих по добыче.

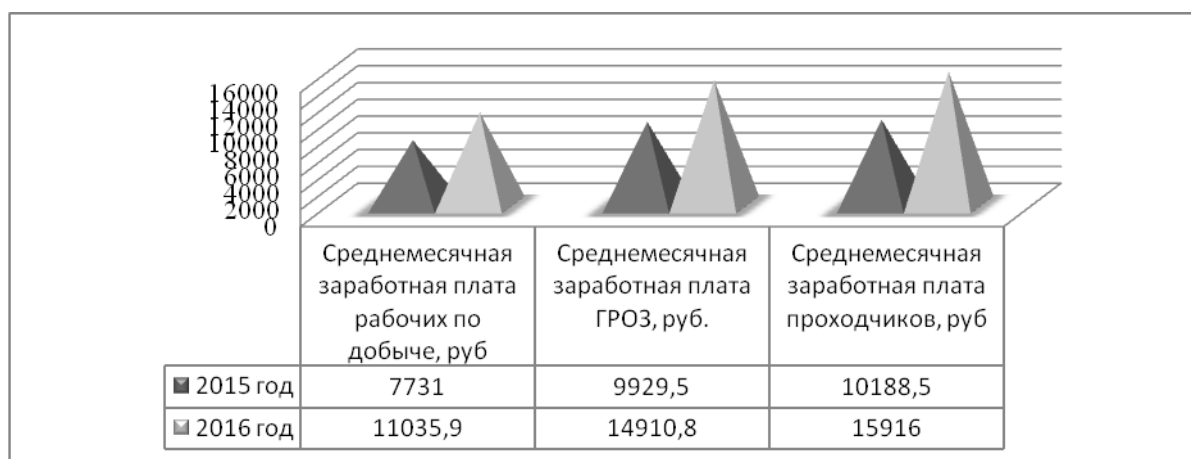


Рис. 1. Динамика заработной платы рабочих по добыче ОП «Шахта им.М.И. Калинина» ГП «ДУЭК» за 2015-2016 гг.

Среднемесячная заработная плата рабочих по добыче увеличилась в среднем на 40%, что, конечно же, является положительным моментом в деятельности предприятия. Представленный на диаграмме уровень заработной платы, достигнут благодаря росту производительности труда рабочих на 20%, перевыполнению плана добычи угля на 7% и увеличению минимальной заработной платы в Донецкой Народной Республике. Однако в 2016 году выявлен достаточно высокий уровень текучести кадров – 34%, что на 24% больше показателя предыдущего года. Показатели движения персонала шахты представлены на рис. 2.

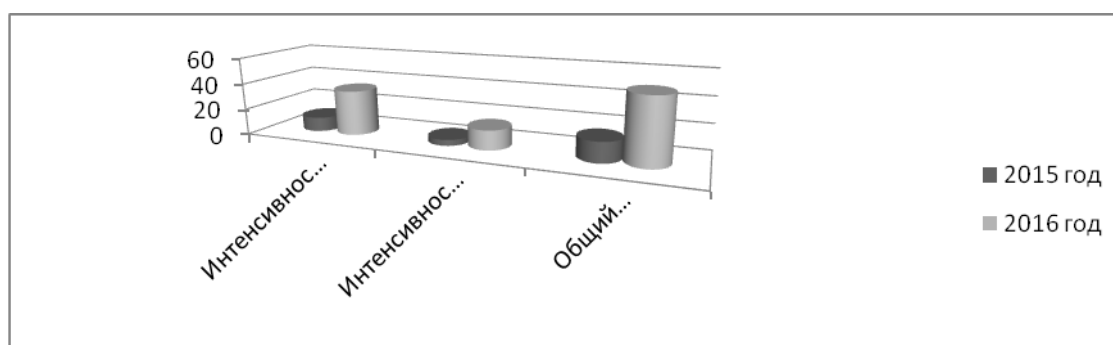


Рис. 2. Показатели движения персонала ОП «Шахта им. М.И. Калинина» ГП «ДУЭК» за 2015-2016 гг., %

На ОП «Шахта им. М.И. Калинина» ГП «ДУЭК» выявлен довольно высокий средний возраст работников, что в ближайшем будущем может привести к массовому оттоку рабочих кадров, а при замкнутости рынка труда в г. Донецке, такая ситуация должна настораживать.

Таким образом, анализ показателей движения персонала свидетельствует о критическом положении на предприятии. Руководству шахты необходимо направить усилия на привлечение молодых специалистов.

С этой целью и для повышения эффективности труда работников шахты предлагается применить систему мотивации работников, которая охватывает всех работников, от директора шахты до рабочих [11, с. 310]. В этом заключается новизна предложенной системы. Важную роль в построении объективной и эффективной системы мотивации играет ключевой показатель эффективности (КПЭ), другими словами – ключевой показатель выполнения. Система мотивации выстраивается в зависимости от стратегических целей шахты по принципу, представленному на рис. 3.

Основной задачей предлагаемой системы мотивации на шахте – она должна стимулировать работника не только на решение индивидуальных желаний, но и на достижение стратегии шахты в целом.

Основным подходом в организации мотивации является выявление у руководителей, специалистов и служащих шахты в ходе оценочной системы показателей, за которые им присваивается категория и устанавливается индивидуальная оценочная надбавка к окладу.



Рис. 3. Принцип построения системы мотивации работников шахты

Цель определения индивидуальных оценок – распределение по уровням работников в одинаково занимаемых должностях на основании определенных критерий (ключевых факторов), таких как:

профессиональные навыки, знания, квалификация;

самостоятельность, инициативность, стабильность результатов труда, готовность работать сверхурочно;

качественное и своевременное выполнение заданий, уровень мобильности, способность к переключению на выполнение новых задач, совмещение работ;

самостоятельность при выполнении заданий и др.

Каждый критерий по степени важности имеет свой вес в %. Пример ключевых факторов и их вес в общей оценке приведен в табл. 1.

Таблица 1

Пример ключевых факторов и их вес (для руководителей, специалистов и служащих)

Факторы	Вес, %
Уровень ответственности	25
Напряженность и условия работы	20
Вклад в достижение целей организации	20
Знания и профессиональные навыки	15
Требуемое образование	10
Способность к переключению на выполнение новых задач	10

Оценивание работников предлагается осуществлять по 4-х балльной шкале специально созданной комиссией один раз в год. «0» уровень присваивается вновь принятому работнику, или работнику с базовым уровнем знаний, «1» уровень – работнику, который по оценочному критерию отвечает ожиданиям руководителя; «2» уровень – работнику, который по оценочному критерию превышает ожидания организации и последний наивысший уровень «3» присваивается работнику, который по оценочному критерию не только превышает ожидания организации, но и может выполнять задание более высокого должностного уровня [11, с. 310].

При использовании данной системы мотивации, определенная часть заработка ставится в зависимость от индивидуальной и общей эффективности работы и составляет переменную часть заработной платы. То есть в результате оценки определяется переменная часть оклада, ставки. Таким образом, заработная плата работника состоит из постоянной (фиксированной) ежемесячной части оплаты труда и переменной.

Для каждого работника рассчитывается итоговая оценка, в соответствие которой присваивается категория. В табл. 2. представлен пример итогового оценочного листа [11, с. 312], составленного на базе промежуточных оценочных листов. По рассчитанной итоговой оценке работникам присваивается соответствующая категория.

Система формирования переменной части денежного вознаграждения на базе КПЭ стимулирует сотрудника к достижению высоких индивидуальных результатов, а также к увеличению его вклада в коллективные результаты и достижения, в выполнение стратегических целей шахты.

Таблица 2

Итоговый оценочный лист

№ пор.	Должность	Ф.И.О	Баллы по промежуточным оценочным листам			Количество баллов	Присвоенная категория	Оценочный оклад, руб.	Базовый оклад, руб.	Расчетный оклад, руб.

Расчет оплаты труда с учетом КПЭ рассмотрен на рис. 4.

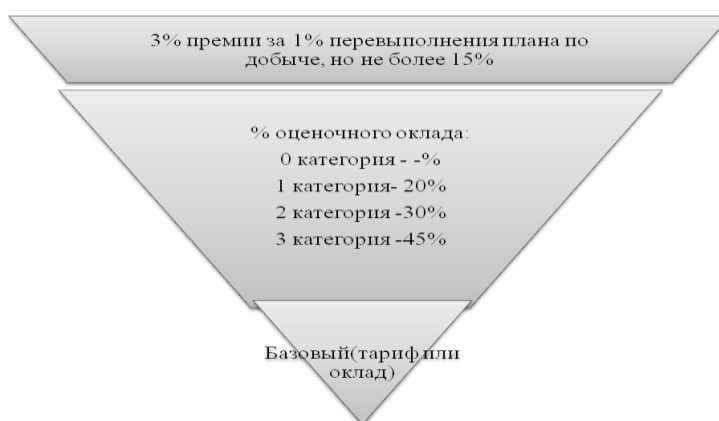


Рис. 4. Расчет заработной платы по категориям с учетом ключевых показателей эффективности

Система оплаты труда за результат, когда определенная часть заработка ставится в зависимость от индивидуальной и общей эффективности работы, обеспечивает возможность избежать увольнений или сокращений заработной платы и повысить производительность труда.

На основании данных оценки получим примерное распределение должностей по категориям и соответствующую вилку окладов (тарифных ставок) (табл. 3)

Таблица 3

Распределение расчетных окладов (тарифных ставок) по должностям с учетом ключевых показателей эффективности

Должности	Вилка окладов, руб.	
	min	max
Главный инженер	12000	17400
Экономист	7300	10580
Бухгалтер	7300	10580
Начальник участка	8800	13485
Начальник подготовительных участков	9300	13485
Горный мастер	7800	11310

Таким образом, работник получает возможность увеличить уровень своего дохода в результате достижения определенных показателей.

Преимуществами применения данной системы является:

адекватное оценивание индивидуального вклада работника в коллективный результат труда;

возможность поощрения отдельных работников за инициативу, качество, интенсивность труда;

возможность материального наказания членов коллектива за действия, наносившие урон результатам работы.

В результате применения данной системы предприятие получит относительную экономию фонда оплаты за счет роста производительности труда и увеличения объема выпуска продукции. Это обеспечит снижение себестоимости продукции и повышение эффективности производства. Анализ зарплатоемкости продукции (показателя использования трудовых ресурсов и средств фонда

оплаты труда) подтверждает эффективность применения предложенной системы мотивации с учетом КПЭ. На рис. 5 наглядно представлено снижение зарплатоемкости продукции с 0,71 руб./руб. до 0,69 руб./руб. в прогнозный период.

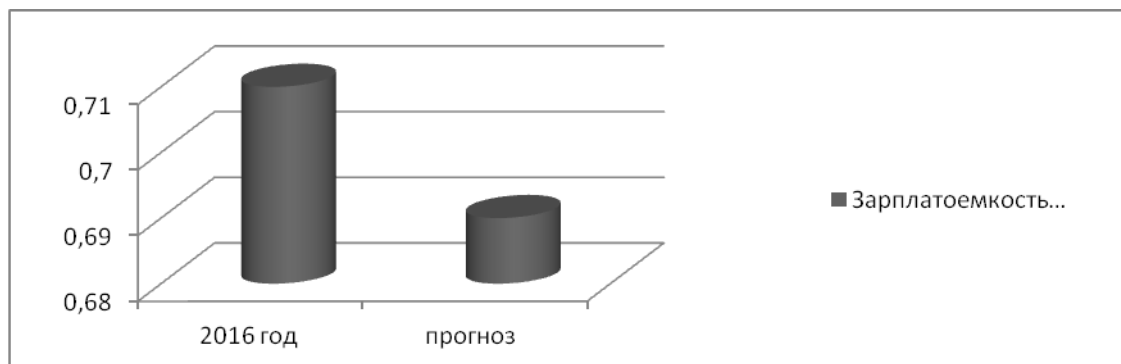


Рис. 5. Зарплатоемкость продукции

С целью повышения работниками индивидуальной оценки, а именно уровня квалификации, необходимо активизировать работу по организации непрерывной переподготовки работников шахты, как фактора повышения качества рабочей силы.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Таким образом, предлагаемая система мотивации труда, основанная на ключевых показателях эффективности, стимулирует сотрудника к достижению высоких индивидуальных результатов, а также к увеличению его вклада в коллективные результаты и достижения, в выполнение стратегических целей компании. Работник получает возможность заработать большее количество денег, но только при достижении шахтой высоких итоговых результатов. Мотивация становится важнейшим фактором результативности труда работников предприятия, которая оказывает влияние на раскрытие трудового потенциала сотрудника, то есть всей совокупности свойств, влияющих на производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Следующим направлением исследования автора является разработка и внедрение системы нематериального стимулирования.

Список использованных источников

1. Заработная плата в современных условиях: правовое регулирование, состав заработной платы // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – 2008. – №4. – С. 3-24.
2. Об оплате труда: Закон ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://juristprud.ru/publ/dnr/zakony/ob_oplate_truda_zakon_dnr/32-1-0-61
3. Степанова Л. Разработка эффективной системы оплаты труда / Л. Степанова // Менеджер по персоналу. – 2008. – №9. – С. 26-31.
4. Смирнов І.І. Вплив стимулювання праці на ефективність роботи підприємства / І.І. Смирнов // Економіка промисловості. – 2008. – №1. – С. 67-70.
5. Дорофієнко В.В. Управління персоналом. У 2-х кн. / В.В. Дорофієнко, Ю.М. Комар, Н.Л. Сапельнікова; за заг. ред. С.Ф. Поважного. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – 313 с.
6. Петенко А.В. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навчально-методичний посібник / А.В. Петенко, Т.В. Уманець, Л.І. Антошкіна. – Донецьк: ВІК, 2010. – 354 с.
7. Рекомендации по разработке внутрипроизводственных тарифных условий оплаты труда работников предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01000634101>
8. Тарифно-квалификационные характеристики общеотраслевых должностей служащих и общеотраслевых профессий рабочих [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01000634101>
9. Об оплате труда работников на основе Единой тарифной сетки разрядов и размеров должностных окладов (тарифных ставок) по оплате труда работников учреждений, предприятий, заведений и организаций отдельных отраслей бюджетной сферы: Постановление Совета Министров ДНР № 6-4 от 18.04.2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fpdnr.ru/wp-content/uploads/2017/01/6-4-s-izmeneniyami-i-dopolneniyami.pdf>
10. Ященко Ю.П. Критерии инвестиционной привлекательности и оценка инвестиционной емкости развития угольных шахт / Ю.П. Ященко // Уголь Украины. – 2011. – №4. – С. 11-17.
11. Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: (<https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-motivatsii-na-ugolnyh-shahtah-i-puti-ih-resheniya>)

УДК 004.4

СТАНДАРТЫ ДОКУМЕНТИРОВАНИЯ ТРЕБОВАНИЙ К ПРОГРАММНЫМ ПРОДУКТАМ И ИХ ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

БРАДУЛ Н.В.,
канд. физ.-мат. наук, доцент, заведующая
кафедрой информационных технологий
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»;
ЛИТВАК Е.Г.,
ст. преподаватель кафедры
информационных технологий
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»

В статье рассмотрены основные современные подходы к управлению требованиями, которые применяются в настоящее время на практике в ИТ-проектах. Выявлены их сильные и слабые стороны. Определены основные черты, которыми должна обладать методология управления требованиями в ИТ-проектах.

Ключевые слова: требования к программному продукту, ИТ-проект, спецификация требований, документирование требований.

The article considers the main modern approaches to requirements management, which are currently used in practice in IT projects. Their strengths and weaknesses were revealed. The main features that the methodology of requirements management in IT projects should possess are determined.

Keywords: requirements for the software product, IT project, requirements specification, requirements documentation.

Актуальность темы. Требования к программному продукту представляют собой описание функциональных возможностей разрабатываемого продукта, а также ограничений, которые на него накладываются. Требования являются основой для разработки системы. Они влияют на анализ, проектирование, реализацию и этапы тестирования как прямо, так и косвенно.

Результаты работы над многими ИТ-проектами показывают, что незафиксированные или неверно интерпретированные требования могут вызвать впоследствии колоссальные расходы средств и времени, что скажется на рентабельности всего проекта. При грамотном управлении ИТ-проектом работе с требованиями уделяется огромное внимание [1, 2].

При этом, основная задача успешной работы с требованиями состоит в документировании требований – составлении документа, где подробно описаны все требования к конечному продукту. Этот документ обычно называют спецификацией требований. Важность грамотного документирования объясняется следующими причинами:

– Требования имеют юридическую значимость. Обращение к спецификации требований может помочь быстро преодолеть правовые конфликты между сторонами.

– Требования имеют сложную структуру со многими взаимосвязями. Поэтому без структурированного документа в них просто невозможно ориентироваться, а, следовательно, и невозможно качественно выполнять.

– Требования должны быть доступными для всех участников проекта. Это позволяет избежать неопределенности, а сотрудникам, которые недавно присоединились к проекту, позволит быстро влиться в него.

Следует заметить, что зачастую разработчики программных продуктов (особенно работающие на основе гибких методик разработки) пренебрегают тщательным составлением многих видов проектной документации, таких как техническое задание, план выполнения работ, план тестирования и т.д. Однако, спецификация требований оформляется всегда, в любом проекте на его начальном этапе. В процессе дальнейшей работы в проекте при отсутствии других документов спецификацию требований можно использовать как руководство к процессу разработки и даже как основу для создания пользовательской документации, поскольку именно в спецификации есть информация о приоритете задач и зависимостями между функциями.

Целью данной статьи является исследование существующих подходов к документированию требований и выявление их сильных и слабых сторон.

Изложение основного материала. Технология документирования требований представляет собой любое более или менее формальное описание требований, которое повышает качество коммуникации

между стейкхолдерами проекта, разработчиками и другими участниками. Требования к системе могут быть документально оформлены с учетом трех различных точек зрения на разрабатываемую систему:

– Документирование с точки зрения данных. По определению такое описание является статичным. Документируется структура вводимых и выходных данных, а также статико-структурные аспекты использования и зависимости системы и контекста системы (например, Услуги внешней системы).

– Документирование с функциональной точки зрения. С этой точки зрения документируется, какая информация (данные) поступает из контекста системы и управляется системой или одной из ее функций. И наоборот, какая информация переносится системой в системный контекст. Также документируется порядок выполнения функций при обработке входных и выходных данных.

– Документирование с точки зрения поведения. Документирование производится путем описания реакций системы на события в системе, условия, определяющие переход в другое состояние, и те последствия, которые происходят внутри системы.

Существует два различных магистральных подхода к документированию требований:

- 1) фиксация требований на естественном языке;
- 2) специальные структурированные формальные или графические языки (нотации).

Спецификация требований на естественном языке одинаково подходит для документирования требований в любом из ракурсов. Однако естественный язык может допускать неоднозначность требований, невозможность четко связать требование с одним из ракурсов. В этом случае трудно отобрать информацию, относящуюся к определенному ракурсу. Управление требованиями на естественном языке глубоко представлено в работах В. Липаева [1], К. Вигерса [2].

В отличие от естественных языков, формальные нотации не могут использоваться повсеместно. При документировании требований с помощью формальных нотаций необходимо использовать специальные языки моделирования, каждый из которых имеет свой синтаксис и выразительную способность. Если язык моделирования, выбранный для документации, применяется правильно, его использование гарантирует, что созданные модели будут отображать информацию, относящуюся только к соответствующей проблематике. В моделях документированные требования отражены гораздо более компактно, и поэтому подготовленному читателю их легче понять, чем естественный язык. Кроме того, концептуальные модели в сравнении с естественным языком обеспечивают снижение степени неопределенности, благодаря более высокой степени формальности. Однако для использования языков концептуального моделирования при документировании требований от сотрудников требуются конкретные знания о моделировании.

Ниже перечислены основные существующие стандарты документирования и управления требованиями.

1. Язык SysML (System Modeling Language). Этот язык имеет более широкое значение, чем управление требованиями. По задумке авторов он является предметно-ориентированным языком моделирования инженерных систем [3]. В языке SysML присутствует специальный тип диаграмм для моделирования требований. Требование изображается в виде прямоугольника. У каждого требования есть название, уникальный идентификатор и текстовая формулировка. При этом требования могут быть сложными, то есть распадаться на более простые требования. Язык SysML поддерживает связи между сложным требованием и его дочерними требованиями – трассировку (рис. 1).

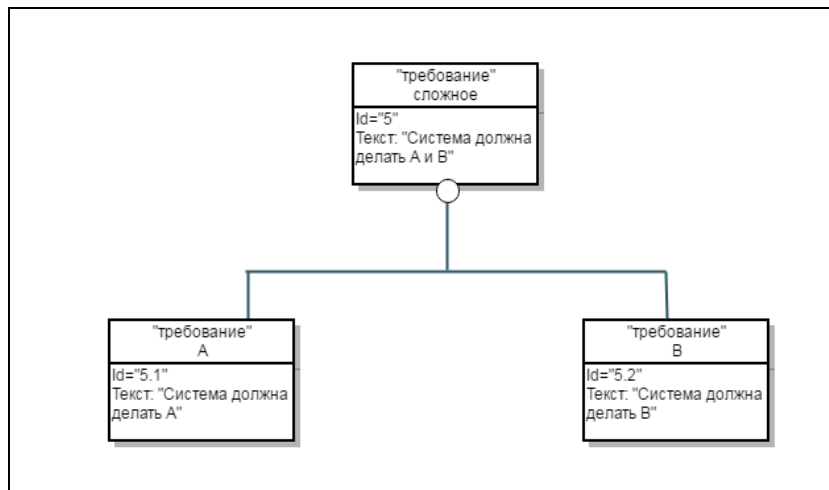


Рис. 1. Пример диаграммы требований с трассировкой на языке SysML

Далее требования связываются различными видами связей с графическим изображением элементов системы, для которого обычно используется язык UML. Существуют следующие виды связей:

1. <<REFINE>> – уточняет. Например, диаграмма вариантов использования может уточнять требование.
2. <<VERIFY>> – верифицируется. Например, определенный тест может верифицировать заданное требование.
3. <<SATISFY>>- удовлетворяется. Например, конкретный артефакт системы (модуль или функция) может удовлетворять данное требование.
4. <<TRACE>> – трассируется. Например, требование может трассироваться на артефакт системы.
5. <<COPY>> – копируется. Требование может быть скопировано для повторного использования.

Таким образом, основным назначением языка SysML является привязка текстовых описаний требований к артефактам системы.

2. Язык ReqIF или RIF (Requirements Interchange Format) – формат обмена требованиями между различными программными инструментами. RIF изначально разрабатывался для обмена требованиями в автомобильной промышленности, но впоследствии стал использоваться более широко [4].

Ключевым элементом ReqIF является спецификация (Specification element), которая понимается как контейнер для отдельных требований (SpecObject). Элементы SpecObject представляют собой уникально идентифицируемые требования. Экземпляр SpecObject сам по себе данных не содержит. Каждый элемент SpecObject связан с набором атрибутов (AttributeDefinition), а каждый атрибут имеет значение (AttributeValue). В конкретных требованиях атрибутам присваиваются конкретные значения. Собственно, атрибутами и задается описание требования.

Вся семантика ReqIF записывается на языке XML, что обеспечивает передачу описания требований между реальными приложениями. Это делает возможным совместную работу с требованиями и их повторное использование.

3. Стандарт ITU z.151. Стандарт предназначен для описания требований для телекоммуникационных систем. Семантика языка сосредоточена на описании акторов проекта и их целей с одной стороны и пользовательских сценариев с другой, а также связей между ними [5]. При этом актором может быть и стейкхолдер проекта, и другое лицо, и внешняя система. Стандарт представляет широкий спектр элементов для описания связей между акторами, их намерений, степени важности и т.д. ITU z.151 является первым и в настоящее время единственным стандартом, который сосредоточен на нефункциональных требованиях. Существует также редактор требований URN (User Requirements Notation), стандартизированный в соответствии с ITU z.151

4. Стандарт ISO 15926 – стандарт представления данных жизненного цикла проекта, основанный на представлении их в виде триплетов RDF [6]. Первоначально он предназначался для использования в нефтегазовой промышленности, но в настоящее время считается достаточно универсальным для использования при интеграции информационных систем. То есть, применение стандарта намного шире, чем управление требованиями.

Стандарт предлагает свою классификацию требований: требования компании, владельца, функциональные, трассирующие и т.д. Для управления требованиями используется язык запросов SPARQL.

5. Стандарт ISO/IEC/IEEE 29148. Основным стандартом, определяющим качество спецификации требований, является, на сегодняшний день, ISO/IEC/IEEE 29148:2011 [7]. Требование в стандарте ISO/IEC/IEEE 29148 рассматривается как объект, который описывается рядом атрибутов таких как уникальный идентификатор, тип (функциональные, эксплуатационные характеристики, интерфейсные, ограничения проекта, требования качества и т.д.), приоритет, критичность, риск, источник, обоснование, сложность. Само требование при этом понимается как текстовое высказывание, а спецификация требований является текстовым документом. Записывать требование на естественном языке рекомендуется при помощи следующих схем:

1. [условие] – [действие] – [значение].
2. [условие] – [субъект] – [действие] – [объект] – [ограничение].

Как видно из описаний стандартов, все они являются в разной степени гибридными и предполагают наличие как описательных фрагментов текста, так и использование различных моделей. При этом модель требований существует отдельно от модели проектируемой системы. В то время как модель системы должна вытекать из модели требований и быть с ней тесно взаимосвязанной. Между моделями требований и системы (которые фактически должны быть частями единой модели проекта) должно поддерживаться строгое соответствие и целостность. На практике же синхронизация моделей, которые существующие отдельно друг от друга не всегда поддерживается на должном уровне.

В. Berenbach и D. Paulish в своих исследованиях по управлению требованиями в инженерных проектах Siemens даже вводят термин «моделюуправляемая инженерия требований» (model-driven Requirements Engineering (MDRE)), понимая под этим построение формальных моделей разного уровня детализации, начиная с момента сбора требований, интегрированных с моделью самого конечного продукта [8].

Если модель требований связана и синхронизирована с моделью проектируемой системы, то использование моделирования в документировании и управлении требованиями дает следующие преимущества:

- обзор диаграмм значительно быстрее и более тщательный, чем рассмотрение аналогичного материала в тексте;
- возможно полуавтоматическое формирование проектных планов;
- возможно автоматическое создание других артефактов проектов вплоть до пользовательской документации, так как все артефакты MDRE либо хранятся в модели, либо имеют заполнитель в модели для их представления. В идеале текстовое описание артефакта должно храниться с артефактом. По требованию, текст может быть извлечен в спецификацию или преобразован при необходимости;
- навигация по грамотно построенной модели намного удобнее, чем по тексту;
- модель является математической структурой, поэтому по ней легко вычислять показатели качества и прогресса реализации конечного продукта.

Генерация артефактов проекта на основе модели особенно полезна для проектов с низким финансированием, так как именно в таких проектах, как правило, происходит экономия бюджета за счет средств, затрачиваемых на документирование.

Наиболее близко понятию модельюуправляемая инженерия требований соответствует стандарт ISO 15926. Это единственный подход, который предлагает излагать на формальном языке (RDF) всю информацию жизненного цикла проекта. Остальные подходы ориентированы на привязки фрагментов текста к артефактам системы. Однако, ISO 15926 (как и другие рассмотренные выше методики и рекомендации управления требованиями) касаются широкого спектра проектов, включая сложные инженерные конструкции. Они не предназначены исключительно для ИТ-проектов. С одной стороны, это дает универсальные подходы, которые можно использовать везде, с другой эти подходы не всегда позволяют сосредоточиться на специфике программных продуктов и, следовательно, обладают с одной стороны недостаточной выразительностью, а с другой избыточностью в частных случаях.

Поэтому необходимо разработать такой формальный язык описания требований, который бы обладал выразительностью адекватной для ИТ-сферы, а также соответствовал следующим требованиям качества, которые определены в стандарте ISO/IEC/IEEE 29148:

- Однозначность и последовательность. Спецификация требований может быть согласованной и однозначной только, если отдельные требования являются последовательными и однозначными. Кроме того, необходимо гарантировать, чтобы отдельные требования не противоречили друг другу. Другой аспект однозначности касается уникальной идентификации каждого требования, содержащегося в рамках развития проекта.

- Полнота. Спецификация требований должна быть полной, т. е. содержать все соответствующие требования (и требуемую дополнительную информацию), и каждое требование должно быть полностью документировано. Для каждой затребованной системной функции необходимо описать все возможные ресурсы, факторы и требуемые реакции системы, включая описание ошибок и исключений. Кроме того, необходимо учитывать требования к качеству программного продукта, такие, как требования ко времени реакции системы или удобству использования.

- Четкая структура. Чтобы гарантировать, что спецификация требований будет доступна для чтения заинтересованным сторонам, она должна быть четко структурирована. Структурированность спецификации позволяет читать ее выборочно. При этом высокая степень структурированности является более приоритетным свойством спецификации, чем ее полнота. Всеобъемлющий документ с хорошей структурой может быть столь же полезен, как и менее всеобъемлющий, поскольку четкая структура позволит читателю пропустить части, которые не имеют отношения к проблеме. Неструктурированная или плохо структурированная спецификация требований, имеющая столь же высокую степень полноты, принесет меньше пользы, поскольку не позволяет читателю ориентироваться в документе и идентифицировать нужные части.

- Модификации и контроль версий. Содержимое и структура спецификации требований должны поддерживать изменения. В процессе работы над проектом всегда существуют требования, которые изменяются, добавляются или удаляются. В результате этого структура спецификаций, должна быть легко изменяема и расширяема. Спецификация должна поддерживать управление и контроль версий.

– Отслеживаемость. Важным критерием качества является отслеживаемость связей между спецификацией требований и другими проектными документами такими как техническое задание, план выполнения работ, план тестирования и т.д. Эти документы могут создаваться как на предыдущих, так и на последующих этапах работы над проектом.

– Глоссарий терминов. Глоссарий представляет собой сборник определений терминов. Часто причиной конфликтов при проектировании требований является то, что люди, участвующие в процессе проектирования, имеют различные толкования терминов. Для того чтобы избежать этих конфликтов, необходимо, чтобы каждый, кто участвует в процессе развития, имел одинаковое понимание используемой терминологии. Поэтому все соответствующие термины должны быть определены в общем глоссарии.

Каждое задокументированное требование должно отвечать следующим критериям качества:

– Согласованность. Требование согласовано, если оно является правильным и необходимым, по мнению всех заинтересованных сторон.

– Однозначность. Требование, которое недвусмысленно задокументировано и может быть интерпретировано только одним способом. Все пользователи должны прийти к одному и тому же пониманию требования.

– Необходимость. Задокументированное требование должно представлять реальные факты и условия системного контекста. Эти фактические данные могут быть идеями различных заинтересованных сторон, соответствующие стандарты или интерфейсы для внешних систем.

– Непротиворечивость. Требования должны соответствовать всем другим требованиям, т. е. не должны противоречить друг другу, независимо от уровня детализации или способа документирования. Кроме того, требование не должно содержать внутренних противоречий.

– Верифицируемость. Требование должно быть описано таким образом, чтобы его выполнение можно было проверить. Это означает, что могут проводиться тесты или измерения, которые служат доказательством функциональности, определенной требованием.

– Осуществимость. Необходимо обеспечить возможность осуществления каждого требования с учетом организационных, правовых, технических или ресурсных ограничений. Иногда заинтересованные стороны отменяют требование, если расходы, связанные с его реализацией, становятся слишком большими.

– Трассируемость. Требование трассируется, если его происхождение, а также его реализация и связь с другими документами можно проследить. Это можно сделать с помощью уникальных идентификаторов требований. С помощью этих уникальных идентификаторов можно подключить требования, вытекающие из других требований на другом уровне спецификации.

– Завершенность. Каждое отдельное требование должно полностью характеризовать предусмотренные в нем функции. Требования, которые еще не являются завершенными, должны быть специально обозначены.

– Понятность. Требования должны быть понятны каждому заинтересованному субъекту. Поэтому тип спецификации требований может существенно различаться в зависимости от этапа разработки (и, следовательно, в зависимости от задействованного персонала).

Выводы. Методология управления требованиями в ИТ-проектах должна быть основана на построении модели требований на формальном языке. Однако, существующие формальные языки не обладают должной выразительностью для ИТ-проектов, а также предполагают существование модели требований отдельно от модели системы. Необходимо построить такую модель требований, которая будет интегрирована с моделью самой системы, использовать формальный язык, обладающий выразительностью, адекватной для ИТ-сферы и соответствующий всем требованиям стандарта ISO/IEC/IEEE 29148.

Список использованных источников

1. Липаева В.В. Документирование сложных программных средств / В.В. Липаева. – М.: СИНТЕГ, 2005. – 216 с.
2. Вигерс К. Разработка требований к программному обеспечению / К. Вигерс. – М.: СИНТЕГ, 2007. – 322 с.
3. Roques P. How modeling can be useful to better define and trace requirements / The Magazine for RE Professionals from IREB Issue 2015-02: <https://re-magazine.ireb.org/issues/2015-2-bridging-the-impossible/modeling-requirements-with-sysml/>
4. Sector T.S. User re-quirements for objective perceptual video quality meas-urements in digital cable television / T. S. Sector – Geneva, Switzerland: Telecommunication Standardization Sec-tor, 2000.
5. Specification O.M.G. A uml profile for marte, beta 1 / O.M.G. Specification // Object Manag. Group Pct07-08-04 – 2007.

6. ISO 15926-2:2003 Industrial automation systems and integration - Integration of life-cycle data for process plants including oil and gas production facilities.
7. ISO/IEC/IEEE 29148 Systems and software engineering – Life cycle processes - Requirements engineering.
8. Berenbach B. Software & systems requirements engineering: in practice / B. Berenbach. – New York, NY: McGraw-Hill, 2009.
9. Литвак Е.Г. Дестабилизирующие факторы реализации ИТ-проектов в образовательной сфере / Е.Г. Литвак, Н.В. Брадул // Менеджер. Серия «Технические науки». – 2014. – С. 70-76.

УДК 658.589

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ

ИВАНОВА Т.Л.,**д-р экон. наук, доцент кафедры экономики
предприятия;****МИХАЙЛОВА Е.В.,****студентка ОУ «Магистр»
ГОУ ВПО «ДонАУиГС»**

В статье анализируется система факторов и показателей, характеризующих конкурентоспособность фирмы во взаимосвязи и взаимообусловленности с ее инновационностью. Проводится мысль, что главная причина низкой конкурентоспособности отечественных предприятий - это их инновационная инертность. Обосновано, что для оценки конкурентоспособности фирмы, проводимой с учетом интересов субъектов-участников инновационного процесса, необходимо предложить инструменты оценки, сформировать множество оценочных показателей, определить результативность стимулирования инновационной активности, поскольку инновационность является одним из основных факторов роста конкурентоспособности фирмы.

***Ключевые слова:** конкуренция и конкурентоспособность, инновационность, инновационный проект, показатели, факторы, инструменты, модель стимулирования инновационного поведения.*

The article analyzes the system of factors and indicators that characterize the firm's competitiveness in interconnection and interdependence with its innovativeness. It is suggested, that the main reason for the low competitiveness of domestic enterprises is their innovative inertia. It is substantiated, that in order to assess the competitiveness of the firm, taking into account the interests of the participants in the innovation process, it is necessary to offer assessment tools, to formulate many evaluation indicators, to determine the effectiveness of stimulating innovation activity, as innovation is one of the main factors of the company's competitiveness growth.

***Keywords:** competition and competitiveness, innovativeness, innovative project, indicators, factors, tools, model of stimulating innovative behavior.*

Постановка проблемы. Одной из наиболее острых проблем формирования и роста конкурентоспособности фирм является низкий уровень их инновационной активности. Если учесть, что конкурентоспособность представляет собой наиболее важный показатель, определяющий место фирмы в сложившейся и перспективной бизнес-среде, то становится неоспоримым тот факт, что ею следует эффективно управлять, поскольку именно конкурентоспособность – это доминантный индикатор здоровья экономики фирм и отраслей. В этой связи возрастает настоятельность изыскания в арсенале современных научных исследований методов и инструментов ее устойчивого и стабильного повышения. Существует возможность влиять на конкурентоспособность, стимулируя инновационную активность предприятий, однако данное положение требует обстоятельных научных исследований и обоснований. В свою очередь, цели роста конкурентоспособности стимулируют инновационную деятельность и ее активизацию на фирмах.

Анализ последних исследований и публикаций. Постулируем тезис о том, что инновации – это один из ключевых факторов, который существенно влияет на уровень конкурентоспособности фирмы и ее продукции. Существует прямая связь между повышением инновационной активности фирмы и расширением ее конкурентных преимуществ, проблема совершенствования которых для каждой фирмы стоит очень остро. Данные научные вопросы рассматриваются в работах П. Пригунова, О. Белова, М. Ермошенко, А. Бендикова, Л. Шилова и многих других [1-4]. Тем не менее большое количество исследований отнюдь не исчерпывают круга проблем в обозначенной области, и в настоящее время отсутствует до конца разработанный научно-методологический аппарат их решения.

Актуальность поставленной проблемы. Конкурентоспособность представляет собой сложное многоуровневое и многозначное понятие. Конкурентоспособность фирмы определяют как его свойство, которое характеризует степень реального или потенциального удовлетворения предприятием (фирмой) конкретной потребности потребителей по сравнению с другими предприятиями, представленными на данном рынке или рыночном сегменте. Для правильной оценки и анализа конкурентоспособности фирмы необходимо изучить вид и географический масштаб конкурентного поля.

Задача заключается в том, чтобы выявить основные факторы, определяющие уровень конкурентоспособности фирмы и место инноваций среди них. Укрупненная систематизация факторов, влияющих на конкурентоспособность фирмы, приводит к формированию их следующей классификации:

- степень совершенства технологии производственного процесса;
- научно-технический уровень развития фирмы;
- внедрение современных методов и форм организации труда и производства;
- применение новейших открытий и изобретений.

Важно также установить связь между понятиями «конкурентоспособность продукции» и «конкурентоспособность предприятия». Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия – ее производители соотносятся между собой как часть и целое, поскольку возможность фирмы конкурировать на определенном рынке прежде всего зависит как от конкурентоспособности товаров и услуг (продукции), так и совокупности экономических методов ее деятельности.

Чтобы обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности современной фирмы, очень важно учитывать совокупность макроэкономических факторов, определяющих ее поведение на товарных рынках. Именно на макроэкономическом уровне создаются первые предпосылки для обеспечения высоких темпов и устойчивого развития экономики и для осуществления эффективной деятельности фирм. Государство располагает целым арсеналом средств для того, чтобы эти предпосылки успешно реализовались. Благодаря разработке и осуществлению различных экономически эффективных национальных стратегий, а также с помощью инструментов налогово-бюджетной, промышленной, денежно-кредитной, инфраструктурной, внешнеэкономической и социальной политики можно значительно повысить уровень конкурентоспособности современных фирм.

Однако для этого необходимы соответствующие объемы инвестиций, которые относятся к ключевым факторам обеспечения конкурентоспособности, и прежде всего инвестиции в новейшие технологии и «человеческий капитал». К таким выводам пришли исследователи в процессе изучения основных источников роста экономики и ее продуктивности, выдвинув во главу угла такие доминантные факторы развития, как запас знаний, закрепленный в «человеческом капитале» и прогрессивных технологиях.

Цель статьи: рассмотреть и проанализировать систему факторов и показателей, характеризующих конкурентоспособность фирмы во взаимосвязи с ее инновационностью, представить модель стимулирования инновационного поведения субъекта и ее важнейшие атрибуты.

Изложение основного материала исследования. В свое время еще Й. Шумпетер указывал на то, что инновационный процесс влияет на конкуренцию и конкурентоспособность продуктов на рынке [5]. Новые технологии обеспечивают рост экономических показателей деятельности предприятий, в частности, производительности и эффективности, которые позволяют добиваться главных условий национальной, отраслевой конкурентоспособности и конкурентоспособности отдельных фирм, т.е. производства товаров и услуг, которые соответствуют требованиям внутренних и мировых рынков.

Рассмотрим основные выводы, которые напрашиваются при исследовании взаимосвязи конкурентоспособности и инновационности, и обобщим их, представив с помощью блок-схемы, показанной на рис.1 [6].

Как следует из блок-схемы, между инновационностью и конкурентоспособностью предприятий существует взаимообусловленная зависимость, которая очевидно проявляется через разработку и внедрение инновационных проектов, существенно влияющих на конкурентные преимущества фирмы. В настоящее время исследователи считают, что главная причина низкой конкурентоспособности отечественных предприятий - это их инновационная инертность. В этой связи в статье проводится идея о том, что необходима разработка модели стимулирования инновационного поведения субъектов-участников процесса. В ней помимо конструктивно-структурных элементов следует четко выделять этапы достижения цели, определять субъектов-мотиваторов (покупателей и правительство) и набор присущих им инструментов, запускающих программу действий, и субъектов-акторов (производителей), отвечающих на эти действия. Особенности этой модели заключаются в том, что, она способна, являясь в целом статичной, посредством непрерывной переработки информации, поступление которой носит перманентный характер, влиять на изменение поведения субъектов мотиваторов и акторов в зависимости от степени информационной асимметрии.

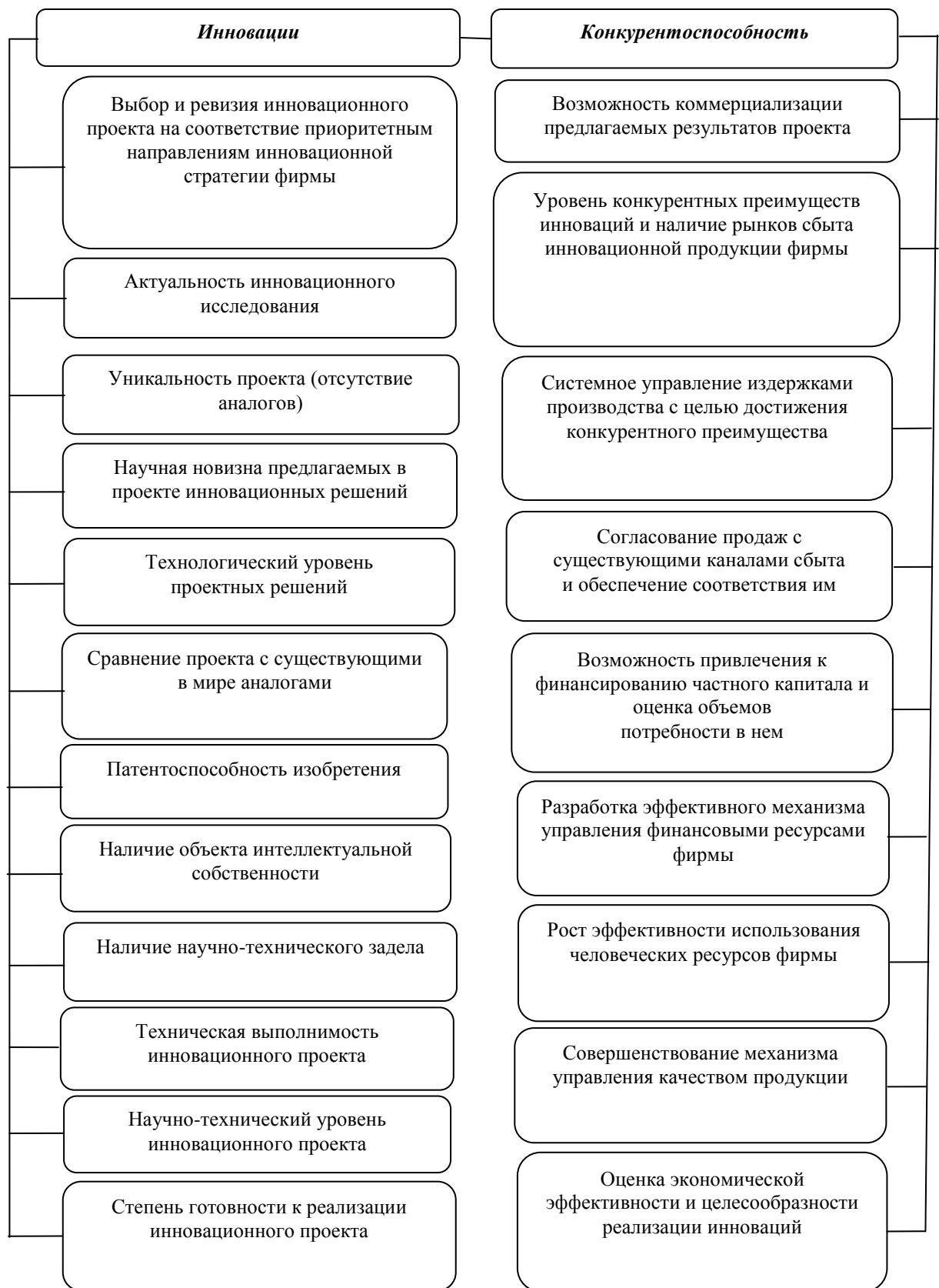


Рис. 1. Взаимосвязь инновационного проекта с конкурентоспособностью предприятия и ее показателями

В 2003 г. ассоциация менеджеров совместно с консалтинговой компанией *Accenture* провела широкомасштабное исследование «Управление ростом и конкурентоспособностью российских компаний», в котором приняли участие более 300 российских топ-менеджеров. Это исследование ответило на ряд актуальных вопросов в аспекте взаимосвязи инноваций и конкурентоспособности

предприятий. В современном контексте, воплощением инновационного типа конкурентного поведения является разработка инновационных стратегий конкурентного поведения, тактических инновационных планов по их осуществлению и конкретных инновационных проектов по их реализации.

Базой повышения конкурентоспособности продукции фирмы являются конкурентные преимущества, основанные прежде всего на научно-технических достижениях и инновациях.

При этом изменение инновационного поведения следует осуществлять по таким направлениям, как:

- динамика числа фирм, включенных в инновационный бизнес;
- виды инновационной активности на конкретных фирмах;
- объем созданной и отгруженной инновационной продукции;
- степень риска инновационной активности.

В статье предлагается использовать модель активизации и поддержки инновационной деятельности предприятий (табл. 1).

Таблица 1

**Субъекты, инструменты и результаты стимулирования
инновационной активности**

Этап	Инновационный толчок	Инновационный прорыв	Инновационный отбор
Субъект	Субъект-мотиватор (покупатель и правительство)	Субъект-актор (производитель)	Покупатель
Инструменты	Государственный заказ, гранты, государственные стандарты, инновационные ваучеры и др.	Тематические сети: информационные, консультационные, кооперационные	Бонусы, субсидирование цен, частичная компенсация издержек
Результаты	Формирование приоритетов развития	Выделение приоритетных групп производителей, «героев нашего времени»	Рост конкурентоспособности предприятий

Из модели вытекает, что только на теоретико-практической основе модели взаимодействия рыночного спроса и рыночного предложения, в которой преобладают интересы и мотивы избирательного поведения покупателя (субъекта-мотиватора), создающего потребность в том или ином продукте или услуге возникает ответная реакция субъекта-актора. Однако формирование потребностей в инновационной продукции предполагает выполнение, по крайней мере, двух условий. Во-первых, знание о существовании или некое идеальное представление о возможной потребности субъекта-мотиватора, а во-вторых – внешнее, государственное, стимулирование поиска товаров и услуг, удовлетворяющих ее.

На первом этапе *инновационного толчка* не последняя роль в постиндустриальном обществе отведена *государству и правительству*. Можно даже сказать, что субъектом-мотиватором выступает именно правительство. Оно формирует *идеологию инновационного толчка общества (народа или нации)*, выявляет приоритеты экономического роста и создает благоприятные предпосылки для него. Такими векторами-стимуляторами со стороны правительства становятся государственные заказы на те или иные товары, различные инновационные ваучеры и гранты на создание принципиально новых видов товаров или услуг, создание стандартов, которые ориентированы на повышение уровня жизни людей. Этому способствуют реформы в сферах образования, здравоохранения, меры по повышению техники безопасности на производстве, модернизация производственного процесса и реконструкция предприятий на принципиально новой технической основе.

Второй этап *инновационного производства* предполагает создание институциональных условий мотивации производителя, или субъекта-актора, через создание так называемых тематических сетей. В них циркулируют потоки информации об университетских разработках, проводится инновационный мониторинг, обмен информацией о лучших образцах «новинок» и инновационной практике, программах по обучению персонала и др., обеспечивающих подключение производителя, или субъекта-актора, к «инновационной копилке» данного объекта деятельности.

Третий этап – *предложения товара или продукции* – характеризуется стимулированием и расширением продаж с помощью различных *бонусов и акций* для потребителей (субъектов-мотиваторов). Практикуется временное субсидирование цен на продукцию и частичная компенсация затрат на производство со стороны государства как фактор стимулирования производства и продаж. Современной мерой является реструктуризация займов, которую проводит правительство, что является дополнительным

средством формирования рейтинга предприятий по степени их успешности на рынке и популярности среди потребителей. В результате наиболее популярные предприятия способны кооперировать вокруг себя дальнейшие инновационные разработки, которые будут иметь потребительскую поддержку и обеспечат предприятиям производственный успех.

Отличием современного момента является тот факт, что более 70% всех предприятий проводят инновационную деятельность с целью расширения ассортимента товаров с целью впоследствии прочно закрепиться на каком-либо сегменте рынка. При этом практически половина всех инновационно-активных фирм ставит перед собой цель снижения затрат на производство продукции, а, следовательно, увеличения таким образом массы прибыли [2].

Эксклюзивной особенностью инновации является то, что она представляет наивысшую точку работы со знанием, поскольку инновация требует углубления информации, идей, расширения познавательных способностей, развитие творчества значительно больше, чем любое другое мероприятие [3].

Инновации, которые внедряются на современных фирмах, в целом направлены на следующие экономические, финансовые и производственные аспекты деятельности:

- замена продукции, которая была снята с производства, на более совершенные и качественные образцы;

- расширение ассортиментного ряда продукции (товаров и услуг);
- сохранение и утверждение конкурентных позиций на уже завоеванных сегментах рынка;
- покорение новых рыночных сегментов;
- совершенствование оплаты труда персонала в соответствии с его затратами и качеством;
- оптимизацию материально-сырьевых затрат;
- сокращение затрат на электроэнергию;
- обеспечение соответствия продукции современным стандартам и нормам;
- повышение качества производимых товаров и услуг;
- борьба с загрязнением окружающей среды и решение проблем экологизации в целом;
- повышение гибкости, адаптивности и эффективности производства.

Конкуренция в свою очередь побуждает к инновационной деятельности, которая может привести:

- к созданию нового продукта, или продукта-инновации;
- к коммерциализации новой технологии для производства традиционного продукта или усовершенствованию прежней технологии, что получило название процесса-инновации;
- к комбинации этих двух видов инновационной деятельности, что в ряде случаев обеспечивает синергетический эффект.

В настоящее время новым явлением для фирмы стала большая однородность конкурентных отношений по критерию напряженности. Если ранее одним из способов повышения конкурентоспособности являлась более эффективная система продвижения товара по территориям, то сегодня отсутствует ограничение по этому фактору, так как чуть ли не каждый товар можно получить в любой точке единой территории. В таких рыночных условиях повышаются требования к гибкости, адаптивности и инновационности поведения фирмы, которые распространяются не только на условие производства многообразия товаров или услуг, но также и форм поведения в отношении клиентов.

Согласно традиционному взгляду, собственно свойство конкурентоспособности состоит из двух главных частей: *адаптивности* и *инновационности*.

Адаптивность фирмы – это показатель, который характеризует, насколько предприятие может приспособиться к изменениям внешней среды и обеспечить при этом высокий уровень конкурентоспособности. В свою очередь, *инновационность* – это показатель, описывающий способность фирмы к обновлению, модернизации, реорганизации внутренних производственных процессов с целью сделать производство ритмичным, максимально технологичным и оптимизируя при этом затраты производства. Ставится задача перманентного и ритмичного обновления производственных процессов, которые должны осуществляться с минимально допустимыми издержками.

Наступил тот период функционирования предприятий, когда для достижения необходимого уровня адаптивности и выживания предприятия во внешней среде одну из первых ролей играет уровень технико-технологической базы, то есть использование новейшего оборудования, необходимого для быстрого, качественного и своевременного производства продукции, чтобы выдержать условия жесткой конкуренции на внутреннем и внешнем рынках. Разнообразие товаров и широкий ассортимент зависят от технологической базы фирмы и от того, насколько хорошо предприятие может адаптироваться к внешним изменениям, чтобы остаться «на плаву» в короткой и долгосрочной перспективах.

Инновационность проявляется в двух направлениях. Во-первых, необходимо осваивать и изучать инновационные возможности улучшения и обновления технологической базы, а во-вторых,

что является отличительной чертой современности, - важно изучать *социальные инновации*, т.е. разрабатывать новые подходы, которые будут изменять отношение общества к данной фирме [4].

Таким образом, инновационный подход к управлению конкурентоспособностью заключается в увеличении инновационной активности предприятия, которая в свою очередь будет достигаться посредством активного внедрения эффективных, в широком смысле слова, инноваций в производство, выпуска инновационной продукции и удовлетворения растущих потребностей современных потребителей, которые проявляются многоаспектно.

Выводы. С позиций синтеза инновационности и конкурентоспособности, который способен обеспечить значительный синергетический эффект функционирования предприятия, подчеркнем, что для качественной разработки и реализации инновационных проектов также важным критерием является время. Создать и внедрить эффективный инновационный проект невозможно за короткое время, он может быть составляющей только долгосрочной инновационной стратегии фирмы, рассчитанной на примерно на 5 лет. Однако правильно разработанный инновационный проект – это основа обеспечения долгосрочной конкурентоспособности предприятий. Обратим внимание еще раз на то, что существует тесная взаимосвязь между содержанием и качеством внедряемого инновационного проекта и повышением конкурентоспособности фирмы, попытка иллюстрации которой сделана на рис. 1.

При этом инновационное и устойчивое развитие фирмы зависит и от того, насколько успешно и достоверно оно сможет спрогнозировать риски и угрозы технологического и функционального замещения как ключевого фактора подъема производства. *Технологическое замещение* приводит к тому, что фирма использует новый, более эффективный способ производства, который с большой вероятностью применяется и конкурентами, тем самым повышая свой конкурентоспособный потенциал.

Одновременно обеспечивается и функциональное замещение как процесс разработки и создания принципиально нового продукта взамен старого, который будет выполнять те же функции, что и его аналог, но на более высоком уровне.

Из сказанного следует, что высокий уровень инновационной активности фирм является источником роста конкурентоспособности, средством достижения устойчивых позиций в бизнес-окружении и инструментом завоевания новых сегментов рынка [6-7]. Для успешной инновационной политики предприятию необходимо иметь не только материальные, научно-технические, финансовые, но и качественные человеческие ресурсы, четко знать временные интервалы технологического и функционального замещения и разрабатывать инновационные стратегии и программы развития бизнеса.

Учет проанализированных и обобщенных в статье факторов, условий и показателей обеспечит фирме необходимые преимущества в конкурентной борьбе, а четкая взаимосвязь с императивами инновационных программ и проектов позволит преодолеть новые горизонты экономического роста и укрепления конкурентных позиций. Симбиоз инновационного менеджмента и экономики конкурентоспособности фирмы создает наилучшие условия для достижения стратегических целей долгосрочного роста и развития фирм.

Список использованных источников

1. Исследование «Управление ростом и конкурентоспособностью российских компаний» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.amr.ru/doc771.html>.
2. Шабуришвили М.В. Содержание и формы инновационного предпринимательства [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn04/13.shtml>.
3. Парамонова Т.Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли: учебное пособие / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк. - М.: КНОРУС. - 2016. - 120 с.
4. Михайлов М.Н. Оценка конкурентоспособности предприятий машиностроительного комплекса / М.Н. Михайлов // Российское предпринимательство. – 2012. – Т. 13. – № 1. – С. 120-127.
5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития [Электронный ресурс] / Й.А. Шумпетер. - М.: Прогресс, 1982. – Режим доступа: <http://alexpil-institute.com.ua/wp-content/uploads/2015/07/SHumpeter-Teory%60ya-e%60konomy%60cheskogo-razvy%60ty%60ya.pdf>.
6. Мутанов Г.М. Метод оценки инновационности и конкурентоспособности инновационных проектов [Электронный ресурс] / Г.М. Мутанов, Ж.С. Есенгалиева // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 3. – С. 712-717. – Режим доступа: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=29789>.
7. Hopkins P.S. New Product Pressures. Conference Board Record / P.S. Hopkins, C.L. Bailey. – June 1971. - P. 16-74.

УДК 330.341.2

КЛАСТЕРЫ КАК ФОРМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОКАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

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

В статье рассмотрены вопросы разработки проблемы территориального размещения производства на кластерной основе.

Ключевые слова: стратегия; кластерная политика; факторные условия; глобализация; инновационные технологии; инфраструктура; регион; управление региональной экономикой; производительность.

In the article the questions of working out the problem of territorial location of production on a cluster basis are considered.

Key words: strategy; cluster policy; factor conditions; globalization; innovative technologies; infrastructure; region; management of regional economy; performance.

Постановка проблемы. Экономической наукой на сегодня не развита теория, согласно которой было бы возможным прогнозировать влияние кластерной организации на развитие предприятий, которые составляют их структуру.

Анализ последних данных. Разработкой проблем территориального размещения производства на кластерной основе занимались многие зарубежные ученые, такие как С. Бреши, Ф. Малерба, М. Портер, Г. Бекаттини, А. Маршалл, Н. Штайн, а также украинские – Л. Федулова, Б. Патон, В. Гейц и др.

Актуальность заключается в том, что формирование кластеров обуславливает необходимость изменения системы партнерских отношений в пользу местных предприятий, что в свою очередь рассматривается как эффективная форма развития депрессивных территорий и возрождения старопромышленных регионов.

Цель статьи: обосновать конкурентные преимущества кластерных производственных систем.

Основное содержание статьи. В экономической науке есть много «вечных» проблем, которые во все века и для всех народов не теряют своей актуальности. Производство, земля, богатство, труд, капитал, спрос, предложение, цена, доходы, расходы – эти и ряд других категорий веками исследуют ученые, углубляя знания о них с привязкой к условиям существования человечества на определенное время. Среди них равноправное место по значению занимает проблематика производительности, обусловленная организацией производства, к которой еще со времен Платона представители общественных наук проявляли большой интерес. Однако новое значение ей придал А. Смит, который к системе организации производства включил территориальный фактор и обосновал тезис, что разделение труда открывает населению возможности обеспечения благосостояния на ограниченной территории. Он показал существование угрозы для наций, которые из-за отсутствия способности к организации или по другим причинам не в состоянии наиболее целесообразно использовать преимущества своего места жительства.

Факторы, побуждающие к прогрессу в локальных границах производственных систем, исследовал А. Маршалл во второй половине XIX века. В работе «Принципы экономической науки» (Principles of Economics, 1890-1891) он говорил, что причинами локализации производства могут быть природные условия и покровительство двора. Последнее можно интерпретировать как создание условий со стороны государственных органов для притока капитала. Вокруг специализированных предприятий возникают вспомогательные производства поставки основных инструментов и материалов и организации средств сообщения. Эта упрощенная схема в настоящее время существенно осложнилась, но в наиболее общем смысле она не устарела. Мало того, в условиях глобализации обострилась проблема территориальной организации производства, создания альянсов и объединений предприятий, которые способны интегрировать общечеловеческие и локально-территориальные преимущества и достижения.

Разработка проблем территориального размещения производства на кластерной основе в настоящее время привлекает внимание многих иностранных специалистов, особенно тех, которые работают в рамках концепций «новой международной экономики», «новой международной торговли» и «новой экономической географии». Среди них Бекаттини (Becattini), Г.А. Бошма

(Boschma), И.Ф. Бреннан (Brennan), С. Бреши (Breschi), Г. Дурантон (Duranton), В. Елснер (Eisner), П. Кругман (G. Krugman), П. Куке (Cooke), Б. Лундваль (Lundvall), Ф. Малерба (Malerba), Д. Одреш (Audretsch), М. Портер (M. Porter), Д. Пуга (Puga), М. Стоппер (Storper), Е.Й.Фезер (Feser), М. Фельдман (M. Feldman), Е.В. Хилл (Hill) и другие. Это преимущественно исследователи, в публикациях которых отражено определенное отдельное направление кластерной организации.

Проблемы кластерной политики уже попали в поле зрения украинских ученых и практиков. По вопросам внедрения кластеров наиболее известные труды О. Анненковой, Е. Варяниченко, М. Войнарченко, Н. Внуковой, В. Гейца, В. Жерухи, Б. Заремского, В. Захарченко, В. Ивченко, И. Косача, А. Кузьмина, А. Мельник, А. Олейника, Б. Патона, С. Соколенко, С. Ступака, Л. Федуловой, А. Хименка, А. Яшкиной. Кластеризация освещается в публикациях регионалистов, особенно при исследовании трансграничного сотрудничества, в частности И. Бакушевич, Н. Блажевич, Н. Внуковой, В. Демченко, Т. Мельник, Н. Микулы, В. Подвысоцкого. Однако в имеющихся работах недостаточно системно анализируются и обобщаются результаты исследований зарубежных ученых, практически не осуществляется анализ фундаментальных аспектов, связанных с теорией и методологией функционирования кластерных образований и адаптацией западных моделей к условиям Украины.

Глобализация экономических процессов не поубавила значение отношений, складывающихся на местном уровне. Наоборот, обострилась потребность в поиске новых форм локализации экономических отношений в сфере производства, способных составлять органическую, однако и относительно автономную часть глобальной экономики. К ним сейчас относится такая форма, как кластеры, которые хотя и имели место в экономической истории, однако существенного значения приобрели в наше время и требуют нового осмысления в соответствии с вызовами современности. Эта задача реализуется в рамках концепции нового регионализма (newregionalism), которая особенно популярна среди экономических географов и представителей смежных наук [1]. Речь идет об утверждении, что региональное развитие должно основываться, прежде всего, на внутренних конкурентных преимуществах, которые реализуются в пределах местной экономики и преимуществах межсекторного производства при условии передачи значительной части властных полномочий региональным органам. При этом последние перерождаются в многопрофильную корпорацию, конкурирующую с другими регионами в создании благоприятных условий для хозяйственной деятельности с учетом законов развития научного, информационного и инновационного потенциалов.

Однако, по некоторым оценкам, еще не имеет достаточно основательных публикаций, в которых были бы критически проанализированы теоретические и практические составляющие кластерной концепции в системе нового регионализма [2]. Именно этим частично объясняется существующая ситуация, когда кластер остается нечеткой и хаотично трактованной концепцией, которой не хватает научной ясности и согласованности. Наконец, по мнению Н. Штайнера, «все еще довольно нечеткая природа кластеров создает проблемы их разработки теоретически обоснованного определения эмпирической оценки, рекомендаций относительно экономической политики и оценки ее эффективности» [3]. Несмотря на такое положение вещей, в целом успешная практика использования кластерного подхода в управлении региональной и локальной экономикой дает достаточно оснований для предоставления ему приоритета по сравнению с прежними формами территориальных производственных систем.

Концепции нового регионализма и кластерной системы пространственной организации производства существуют как общее и особенное. Теория и практика нового регионализма развиваются преимущественно как глобальная тенденция, которая проявляет себя на межгосударственном уровне. Его формой является сотрудничество правительств и негосударственных игроков из сферы бизнеса и гражданского общества [4]. Концепция нового регионализма отражает многовекторные процессы в международных отношениях на определенных сегментах глобального пространства. Они разноплановые и могут развиваться как вширь (по типу ОЧЭС), так и вглубь (в соответствии с движением до «Европы регионов» в рамках Европейского Союза). Кластерную форму организации производственных систем в концепции нового регионализма следует рассматривать как экономическую составляющую территориального размещения производства, учитывая интересы региона в плане обеспечения высокого уровня качества жизни населения.

Кластерная организация производства в современных условиях приобретает признание на государственных и надгосударственном уровнях, что свидетельствует о возрастании ее роли в мировой экономике. Это нашло свое выражение в законодательстве и правительственных решениях ряда европейских и североамериканских государств. Среди них стоит отметить правительственный Департамент торговли и промышленности Великобритании [5], Организацию экономического сотрудничества и развития [6] и Европейскую комиссию [7]. Эти меры направлены на поддержку R&D, формирование кадрового обеспечения кластерной организации, привлечение венчурного капитала, развитие кластерной идентичности среди объединенных предприятий. Что касается

Украины, то 4 сентября 2012 г. вступил в силу Закон Украины «Об индустриальных парках», над которым в Верховной Раде продолжалась работа четыре года и в пределах норм которого предусмотрено создание первых десяти индустриальных парков.

Сторонники кластерной формы организации экономических отношений концентрируют свои усилия преимущественно на использовании конкурентных преимуществ географической близости субъектов предпринимательства с целью обеспечения высокой производительности и ее роста и лидерства в инновационной деятельности. Основой всех дискуссий относительно содержания понятия кластера является определение М. Портера, которое было им сформулировано еще в 1980-х гг. В его концепции «кластеры – это географическое сосредоточение взаимосвязанных компаний и институтов в определенной сфере. Кластеры охватывают ряд сопряженных отраслей и других субъектов, важных с точки зрения конкуренции. Они включают, например, поставщиков специализированных производственных ресурсов, компонентов, оборудования и услуг, а также поставщиков специализированных инфраструктурных услуг. Кластеры также часто простираются вертикально – вниз по цепочке создания стоимости – вплоть до каналов распространения и покупателей, и горизонтально – производителей взаимодополняющих товаров и компаний в отраслях, родственных по типу труда, технологи или ресурсов производства. Наконец, многие кластеры включают государственные или другие институты: университеты, агентства по стандартизации, аналитические центры, поставщиков из сферы профессионального обучения и торговых ассоциаций, – что предоставляют специализированные образовательные-профессиональные услуги, информационное, исследовательское и техническое обеспечение» [8]. Взяв за исходный пункт определения М. Портера, можно развить идею кластера с учетом вариации объединения предприятий по местным или региональным, отраслевым или межотраслевым, национальным или международным, знаниевым или прикладным принципам. При этом должна быть принята точка зрения М. Портера, кластеры могут быть привязаны к региону или появляться на национальном рынке.

Развитие кластерной организации производства в качественном и количественном аспектах привлекло внимание специалистов разных отраслей знаний. Понятно, что, прежде всего, она стала объектом и предметом ученых по экономике и географии, которые в своей массе больше представителей других отраслей знаний исследуют кластеры. Привлекает внимание то, что экономисты делают акцент на отраслевых и межотраслевых связях и присущей им конкуренции [9]. С другой стороны, для географов, учитывая профессиональную компетентность, важнее проблема агломерации экономики в промышленной зоне и пространственная концентрация производства и бизнеса [10,11] кластерная политика в отношении периферийных (депрессивных) регионов.

Учитывая историю экономической мысли концепция географического кластера выросла из теории промышленного района (Industrial Districts) и формировалась на идее развития в рамках жесткой территориальной ограниченности. При этом решались задачи нахождения таких конкурентных преимуществ, которые перекрывают конкурентные преимущества открытой экономики. Авторство теории промышленного района признается за А. Маршаллом, который выделил две эффективные производственные системы: крупные вертикально интегрированные производственные единицы и концентрация многих мелких фабрик, специализированных на осуществлении определенной фазы общего производственного процесса в рамках конкретной территории. Углубил разработку проблемы промышленного района в исследованиях постфордской гибкой специализации Г. Бекаттини. В его интерпретации они приобретают формы функциональной наполняемости промышленных агломераций, в которых интегрируются и интересы общества и бизнеса [12,13]. Касательно промышленных агломераций, то их преимущества, согласно концепции А. Маршалла, формулируются современными исследователями по трем позициям снижения затрат локального происхождения: рост промежуточных и вспомогательных отраслей промышленности, которые оказывают специализированные услуги; развитие пула квалифицированной рабочей силы; создание нужной инфраструктуры и других коллективных ресурсов. Оставаясь несколько вне общепризнанной экономической теории, агломерация стала основной темой в исследованиях городов и регионов. Согласно традиционной концепции А. Маршалла, преимущества агломерации заключаются в сниженных затратах, которые возникают вследствие действия трех типов «экономии на размещении»: рост различных промежуточных и вспомогательных отраслей, обеспечивающих снабжение специализированных ресурсов производства; рост численности квалифицированной рабочей силы; создание целевой инфраструктуры и других коллективных ресурсов. Этот подход дополняется в настоящее время факторами знаний и информацией внешних эффектов. Однако в контексте предполагаемого перехода к экономике знаний в современных работах применяют другой подход, который придает особое значение эффектам переливания знаний и информации.

Организация кластерных производственных систем в наше время требует определения их конкурентных преимуществ и создание системы их использования. Современная практика решения этой задачи строится на так называемой модели бриллианта конкурентных преимуществ, известной также как «ромб конкурентных преимуществ», которая разработана М. Портером на основе оценки

статистических данных более чем 100 фирм. Система М. Портера определяет ключевые элементы среды компании, от которых зависит ее международная конкурентоспособность. Понятно, что при формировании кластера и в процессе управления им необходимо изучать потенциал конкурентоспособности, который обеспечивается элементами ромба. Их интерпретацию применительно к кластерам определили К. Штайнле, Г. Шиле и К. Митцнер следующим образом [14]:

1. Факторные условия, которые можно разделить на «базовые факторы», такие как природные ресурсы и неквалифицированная рабочая сила, и «факторы высшего порядка», такие как высококвалифицированные кадры, например, инженеры и ученые. Конкурентное преимущество в значительной степени зависит от наличия и действенности факторов высшего порядка, которые являются уникальными для кластеров и которые трудно имитировать другим актерам.

2. Условия местного спроса, которые отражены в его величине и сложности. Речь идет о хорошо осведомленных покупателях, которые владеют информацией о международных тенденциях, способны влиять на качество стандартов, объем нововведений и технологический прогресс государства в целом.

3. Родственные и поддерживающие отрасли, которые можно использовать для обмена идеями, знаниями и навыками. Наличие местных поставщиков и фирм, использующих похожие или идентичные технологии для производства взаимодополняющих товаров, обеспечивает возможность создания экономически выгодного сотрудничества, например, совместных предприятий по разработке R&D проектов.

4. Фирменная стратегия, структура и конкуренция играют важную роль в модели бриллианта М. Портера. Мощная база местных конкурентов является одним из основных стимулов инноваций и модернизации.

Эти четыре детерминанты образуют взаимосвязанный и динамичный комплекс, где каждый элемент влияет на остальные три. Одновременное наличие всех факторов и двойная направленность взаимозависимости между всеми детерминантами приводит к образованию среды, что способствует формированию кластеров.

Создание кластеров – это не механический процесс, который обеспечивает смену участников партнерских отношений, предоставления приоритетов региональным или местным фирмам в размещении заказов и тому подобное. Кластерная организация предопределяет, как правило, нуждается в большем или меньшем изменении внутренней организации предприятий-членов объединения, их целей и миссии. Прежде всего, предприятия-лидеры пытаются (и часто безуспешно) взять на себя дополнительные заказы. Одновременно они формируют или приближают к себе и в определенных формах подчиняют смежников. Относительно новым в этих процессах является формирование бизнес-групп, приобретенных или вновь созданных одним владельцем предприятий, несмотря на отраслевые и количественные различия между ними.

Экономической наукой на сегодня не развита теория, согласно которой было бы возможным прогнозировать влияние кластерной организации на развитие предприятий, которые составляют их структуру. Чаще для самого предприятия это развитие выражается в изменениях внутренней организации, размеров, численности работников, системы управления. Они осуществляются преимущественно путем эмпирических аналитических расчетов и обоснований, в основе которых лежит опыт и организационные знания. Нередко изменения не воспринимаются имеющимся персоналом предприятия и его менеджментом. Именно поэтому обычно множество предприятий, из которых формируется определенный кластер, несмотря на их различную предметную специализацию, юридически принадлежат одному владельцу. Это обеспечивает ускорение процессов образования кластеров и налаживания его эффективного функционирования.

Следовательно, согласно результатам исследования, образование бизнес-групп происходит двумя путями: созданием новых компаний или приобретением существующих, что является свидетельством воздействия промышленной агломерации на организационные формы предприятий. При этом наблюдается тенденция большей распространенности групп внутри промышленных районов, чем за их пределами. Кроме того, группы в промышленных районах являются менее диверсифицированными и более пространственно сконцентрированными, чем группы за их пределами.

Кластерные формы организации еще не достигли такого уровня развития, при котором можно не учитывать национальные особенности, как это характерно для экономики транснациональных компаний, различия между которыми определяют преимущественно отраслевые факторы. Именно поэтому в экономической науке получила распространение идея о «шаблонах-emplates» национального кластера, развитая Фезером и Бергманом [15]. Основу их теории составляет предоставление факторообразовательных значений, которые преобладают в регионе. При создании кластера они играют роль «дорожной карты» для специалистов по планированию регионального развития, которые овладели сильными сторонами территории и могут «сотрудничать» с предприятиями новых для себя отраслей. При этом все члены кластера будут получать эффект, который имеет тройные источники: конкурентные

преимущества области, конкурентные преимущества региона и синергичные производные. Для этого стратегия кластера должна опираться на использование конкурентных преимуществ региона без потери преимуществ отраслевого характера при обязательном «выращивании» и формировании новых направлений деятельности.

Как свидетельствует опыт США, использование национальных кластерных шаблонов имеет значительные перспективы в тех регионах, которые переживают уменьшение количества кластеров. Для США это текстильные кластеры в юго-восточных регионах. Экономический центр образования и исследований - г. Цинциннати (Cincinnati) штата Огайо, осуществлял идентификацию промышленных кластеров с целью направления усилий на экономическое развитие. Сформулированы шесть критериев, которые могут быть основой отбора целевых кластеров:

-кластер должен обеспечивать высокую среднюю заработную плату, положительно влияя на местные доходы;

-кластер должен обеспечивать сильную базу занятости (процент занятых в кластере определенного региона) для достижения успеха (за исключением тех регионов, которые пытаются переориентироваться на другую отрасль);

-кластер должен охватывать области, которые не ограничиваются развитием местной экономики, а создают или расширяют экспортную базу, чтобы привлечь капитал в регион извне, способствуя его экономическому развитию по принципу мультипликатора;

-кластер должен включать высокоразвитые предприятия государственных и местных органов власти, что указывает на его сильное присутствие в регионе относительно национальной экономики;

-кластер должен способствовать росту занятости населения страны. Связь развития кластера с общенациональными процессами создает условия для того, чтобы «поймать волну», которая будет способствовать росту местной экономики;

-кластер должен способствовать значительному приросту экономики, обусловленному использованием местных факторов (локальный рост минус национальный рост).

При разработке кластерной политики локального уровня учитывают размеры страны, отраслевую разветвленность экономики и региональную специализацию. Это обуславливает потребность в определении количества кластеров и их специализации. Для случаев, когда на определенных территориях страны концентрируется размещение подавляющей части предприятий отрасли, тем самым предыдущее экономическое развитие уже само по себе предопределяет основу кластерной политики. Особенно это условие важно для общеизвестных и конкурентоспособных на международном уровне кластеров. Такую методику успешно использовали в Бразилии как для больших кластеров, так и для локальных производственных систем относительно авиационного кластера ЕМВКАЕР в Сан-Хосе-дус-Кампуси, в области телекоммуникационного оборудования в Камигинесе и ряде других кластеров в таких традиционных отраслях, как производство обуви, мебели, керамики, текстиля и одежды.

В разработке кластерной проблематики мало внимания уделяется территориальному аспекту. Сейчас уже можно в целом довольствоваться ссылкой на М. Портера относительно ограниченности кластера определенной территорией. Как правило, за этим утверждением скрытый подтекст, что для создания кластера следует выбирать определенную административную единицу. Гносеологические корни такого понимания – в практичности учредителей, которым легче иметь дело с минимальным количеством чиновников. Однако для успеха кластера стоит брать за основу эластичный подход. Его основателям целесообразно определить собственную территорию, границы которой могут не совпадать с административным делением. В пространственном подходе должно доминировать определение границ территориальных конкурентных преимуществ, которые можно задействовать для успешного функционирования кластера. Среди них могут быть такие, как избежание высоких расходов в плотной городской среде, транспортные удобства, наличие квалифицированной рабочей силы, доступ к информационным ресурсам и тому подобное.

Выводы по данному исследованию. Таким образом, формирование кластеров обуславливает необходимость изменения системы партнерских отношений в пользу местных предприятий, подчинения предприятиями-лидерами смежников, создание бизнес-групп из приобретенных и вновь созданных фирм. Критерии, по которым определяют целесообразность создания кластера, включают обеспечение высокой средней заработной платы, расширение базы занятости, создания экспортного потенциала, привлечение в свой состав предприятий-лидеров национальной экономики, прирост местной экономики. В политике кластеризации приоритет должны иметь использование новых знаний и развитие инновационных технологий и продуктов, что обеспечивается преимущественно гуманитарной инфраструктурой, прежде всего научными и образовательными учреждениями. Наконец, кластеры рассматриваются как эффективная форма развития депрессивных территорий и возрождения старопромышленных регионов.

Список использованных источников

1. Cumbers A. Institutions, Power and Space: Assessing the Limits to Institutionalism in Economic Geography / A. Cumbers, D. MacKinnon, R. McMaster // European Urban and Regional Studies. – 2003. – № 10. – P. 327-344.
2. Cumbers A. et al. Introduction: Clusters in Urban and Regional Development / Andy Cumbers, Danny MacKinnon // Urban Studies. – 2004. – Vol. 41. – № 5/6.
3. Lovering J. Theory Led by Policy: the Inadequacies of the 'New Regionalism' (Illustrated from the Case of Wales) – International Journal of Urban and Regional Research / J. Lovering. – 1999. – № 23. – P. 379-395.
4. MacLeod G. New Regionalism Reconsidered: Globalisation, Regulation and the Recasting of Political Economic Space. – International Journal of Urban and Regional Research. – 2001. – № 25. – P. 804-829.
5. DTI (Department of Trade and Industry). Our Competitive Future: Building the Knowledge Driven Economy. Cm 4716. London: DTI, 1998.
6. OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development). International Conference on Territorial Development. Local Clusters, Restructuring Territories. – Paris, January, 2002.
7. European Commission. Regional clusters in Europe. Report to the Enterprise Directorate General by KPMG Special Services. – EIM Business & Policy Research; ENSR. Brussels: European Commission, 2002.
8. Porter M.E. Clusters and the New Economics of Competition / Harvard Business Review. – 1998. – P 76-90.
9. Audretsch D.B. Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation and Production / D.B. Audretsch, M.P. Feldman // American Economic Review. – 1996. – № 86. -P. 630-640.
10. Doeringer P.B. Business Strategy and Cross-Industry Clusters / P.B. Doeringer, D.G. Terkla // Economic Development Quarterly. – 1995. – № 9. - P. 225-237.
11. Markusen A. Sticky Places in Slippery Space: a Typology of Industrial Districts, Economic Geography. – 1996. – № 2. – P. 293-313.
12. Becattini G. From Marshall's to the Italian "Industrial Districts". A Brief Critical Reconstruction [Electronic resource] / G. Becattini. – Mode of access: http://www.tci-network.org/media/asset_publics/resources/000/000/685/original/becattini_marshall.pdf.
13. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – Free Press, New York, 1990; 1998. Yamawaki H. The Evolution and Structure of Industrial Clusters in Japan / H. Yamawaki // Small Business Economics. – 2002. – № 18. - P. 121-140.
14. Steinle C. Merging a Firm-centred and a Regional Policy Perspective for the Assessment of Regional Clusters: Concept and Application of a "Dual" Approach to a Medical Technology Cluster / Claus Steinle, Holger Schiele, Kai Mietzner // European Planning Studies. – 2007. – Vol. 15. – № 2. – P. 235-251.
15. Feser E. National industry cluster templates: a framework for applied regional cluster analysis / E. Feser, E. Bergman // Regional Studies. – 2002. – № 34. - P. 1-19.

УДК 339.138

АНАЛИЗ И КЛАССИФИКАЦИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ**МАЛАХАЙ С.Н.****соискатель****ГОУ ВПО «Донецкая академия управления
и государственной службы при Главе ДНР»**

Автором настоящего исследования была проанализирована сущность понятия «система управления», а также современные подходы к определению данной дефиниции. Сделан вывод, что все из рассмотренных подходов являются правомерными и соответствуют различным видам систем управления. В ходе анализа установлено отсутствие единого подхода к классификации систем управления. В связи с этим, автором предложена собственная классификация систем управления предприятиями, основанная на существующих видах управления. На основе анализа предложенной классификации, автором сделан вывод относительно наиболее эффективного и оправданного вида системы управления в современных отечественных условиях.

Ключевые слова: система управления; виды управления; адаптивное управление; обратная связь; управляющая система; управляемая система; внешние возмущения.

The author of this study has analyzed the essence of the concept of "management system", as well as modern approaches to the definition of this definition. It is concluded that all of the approaches considered are legitimate and correspond to different types of control systems. The analysis revealed the absence of a unified approach to the classification of management systems. In this regard, the author proposed his own classification of enterprise management systems, based on existing types of management. Based on the analysis of the proposed classification, the author made a conclusion regarding the most effective and justified type of control system in modern domestic conditions.

Key words: control system; types of management; adaptive management; Feedback; control system; controlled system; external perturbations.

Постановка проблемы. Современные экономические системы функционируют в условиях динамично изменяющейся агрессивной внешней среды, провоцирующей ежедневно новые вызовы. Преодоление таких вызовов, поддержание эффективного функционирования и развития экономических систем напрямую определяется эффективностью систем управления.

Различные внешние и внутренние условия функционирования экономических систем предопределяют наличие существенных отличий в их системах управления, что актуализирует вопросы классификации систем управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам определения и классификации систем управления посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых. В их числе Волкова В.Н., Воронков В.А., Денисов А.А., Денисов Д.В., Каменицер С.Е., Смирнов Э.А. и др. [1; 2; 3].

Актуальность исследования. В то же время анализ литературы позволил сделать вывод об отсутствии единого подхода к определению и классификации систем управления. В связи с этим, вопросы анализа существующих подходов к определению дефиниции «система управления» и выработка подхода к классификации таких систем являются актуальными и практически значимыми.

Целью статьи является терминологический анализ дефиниции «система управления» и выработка авторского подхода к классификации таких систем.

Изложение основного материала. В связи с поставленной целью исследования, интерес представляет рассмотрение существующих подходов к определению систем управления (табл. 1).

Таблица 1

Современные подходы к определению дефиниции «система управления» (составлено автором)

Автор	Определение
Каменицер С.Е. [1]	коллектив работников, формой организации которого является его структура, выполняющий функции планирования, организации, регулирования и учета в соответствии с заданной целью, использующий производственно-экономическую информацию и технику управления
Денисов Д.В. [1]	целостная, структурированная, организованная, направляемая персоналом совокупность элементов и свойств, закономерно взаимодействующих между собой в достижении единой цели
Смирнов Э.А. [2]	совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное функционирование организации.
Волкова В.Н., Воронков В.А., Денисов А.А. [3]	системы управления организацией строится на определении управления организации как процесса установления, регулирования и развития самоорганизованного поведения отдельных индивидов и их групп, образующих организацию как единое целое

Обобщая приведенные выше определения, автор пришел к выводу, что все они соответствуют сущности системы управления, но описывают различные виды таких систем. В связи с этим, научный интерес представляет анализ видов экономических систем управления.

Очевидно, что вид системы управления напрямую зависит от преобладающего вида управления. Согласно [4, с. 61-67] в наиболее общем виде можно выделить 3 основных вида управления, а именно:

1. Жесткое управление. Характеризуется отсутствием обратной связи. Управление направлено на достижение заданного типа поведения;

2. Регулирование. Характеризуется наличием контура обратной связи.

Различают такие виды регулирования:

– регулирование по отклонению. Обратная связь осуществляется на этапе контроля результатов. Управление осуществляется в соответствии с оценкой эффективности функционирования системы на предыдущем этапе;

– регулирование по возмущению. Обратная связь осуществляется на этапе появления внешних возмущений. Управление направлено на компенсацию влияния внешних возмущающих воздействий;

3. Адаптивное управление. Обратная связь осуществляется на этапе появления внешних возмущений.

Различают такие виды адаптивного управления:

– самоорганизация. Воздействие осуществляется на параметры и структуру системы;

– самонастройка. Воздействие осуществляется на программу, алгоритм функционирования и управления.

В соответствии с описанными видами управления, автору представляется целесообразным выделить три основных разновидности систем управления:

– административные системы управления;

– индикативные системы управления;

– адаптивные системы управления (рис. 1).

Отличительной особенностью административных систем управления является ориентация на жесткое управление, игнорирование обратной связи и, как следствие, социально-психологических и социокультурных методов управления. Решение в административных системах управления принимаются на основании целевых показателей деятельности без учета возможности изменения внешних возмущающих воздействий и изменения характера реагирования системы на управляющие воздействия. В этой связи, эффективное применение систем управления подобного типа возможно исключительно в условиях строго детерминированной внешней среды и характера реагирования системы на управляющие воздействия.

Индикативные системы управления основываются на сравнении фактических показателей функционирования системы и внешней среды и заранее заданных пороговых значений индикаторов.

Управление в индикативных системах управления осуществляется посредством выбора меры реагирования (регулирования) в соответствии с характером и степенью отклонения индикаторов от пороговых значений. При этом реакция системы на управляющее воздействие (регулирование) предполагается заранее заданной.

В зависимости от ориентации индикативной системы управления на регулирование по отклонению или по возмущению, можно выделить апостериорные и упреждающие индикативные системы.

В зависимости от типа индикативной системы управления, различаются применяемые в ней социально-психологические и социокультурные методы управления. Так, для упреждающих индикативных систем характерно применение методов, ориентированных на предотвращение конфликтных и проблемных ситуаций на основании данных о возмущающих воздействиях, поступающих их внешней среды. Для апостериорных индикативных систем характерно применение социально-психологических и социокультурных аспектов, направленных на урегулирование уже сложившихся конфликтных ситуаций (рис.2).

При этом стоит отметить, что для обоих типов индикативных систем управления применение социально-психологических и социокультурных методов носит фрагментарный характер и применяется в тех случаях, когда значения индикаторов функционирования системы и/или внешней среды выходят за пределы установленных пороговых значений.

Адаптивные системы управления основаны на таких видах управления, как самоорганизация и самонастройка. Данный вид системы управления эффективен в тех случаях, когда воздействующие на систему факторы являются частично или полностью неопределенными. В этой ситуации управление становится возможным только после накопления некоторой информации об этих факторах и построения прогнозов относительно их дальнейшей динамики.

В рамках адаптивных систем, управление может сводиться в определенные промежутки времени к изменению параметров и структуры самой системы, а также программы и алгоритма ее функционирования, что затруднительно и малоэффективно в условиях отсутствия полной информации о текущем состоянии и структуре системы. В этой связи, одним из требований к информации для принятия управленческих решений в адаптивной системе управления является полнота информации о текущем состоянии и структуре системы. В этих условиях, одной из отличительных особенностей адаптивных систем управления является наличие возможности для повсеместного эффективного итерационного применения социально-психологических и социокультурных аспектов управления.

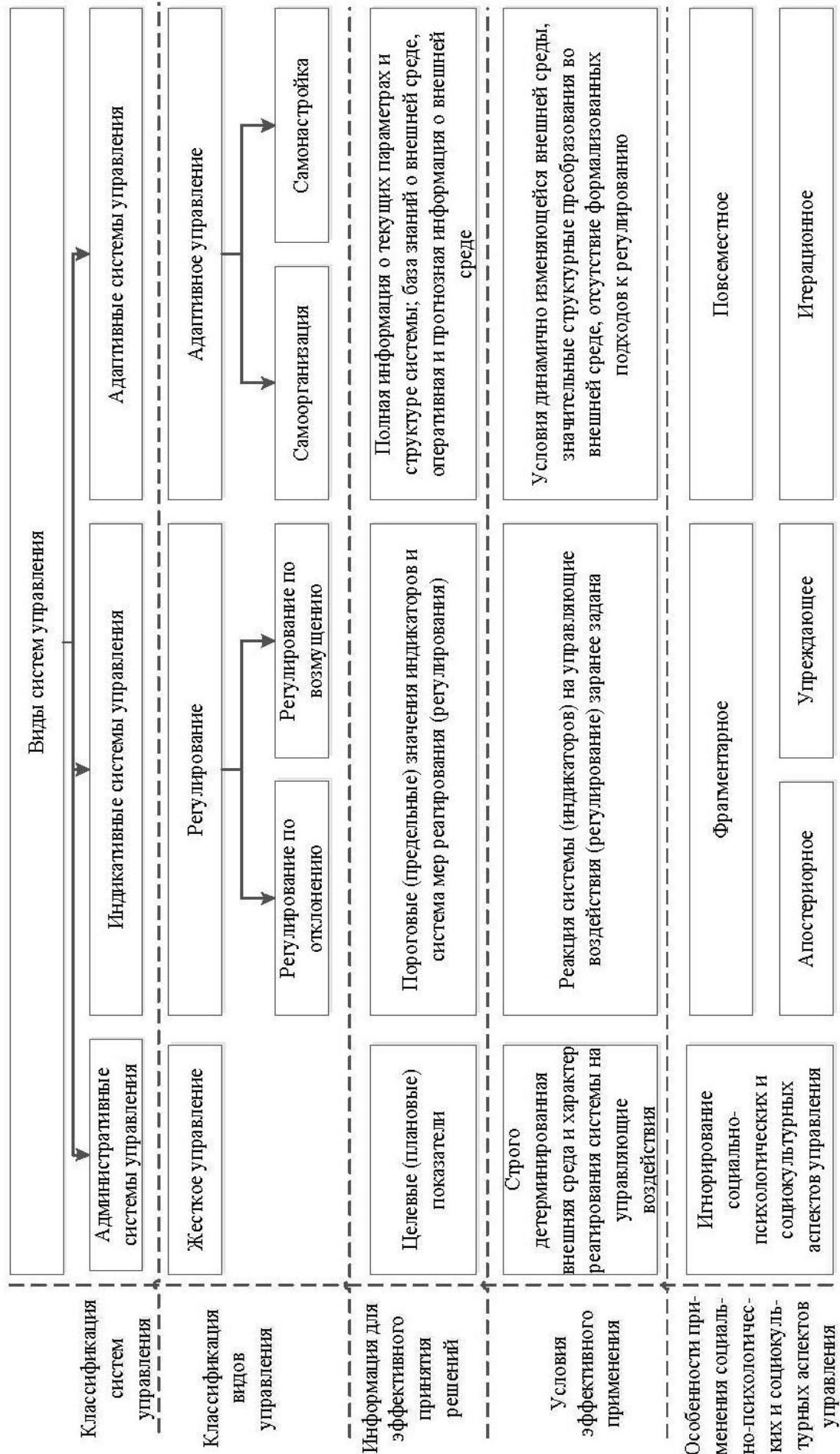


Рис. 1. Классификация систем управления (авторская разработка)

Система управления	Особенности применения социально-психологических и социокультурных аспектов управления	Группы социально-психологических и социокультурных методов управления
Апостериорная индикативная система управления	Фрагментарное, апостериорное применение социально-психологических и социокультурных методов	<ol style="list-style-type: none"> 1) Оптимального подбора и расстановки кадров; 2) Социального регулирования; 3) Управления нормативным поведением - упорядочение социальных отношений путем нормирования поведения; 4) Внушение - непосредственное воздействие на волю индивида в сложных, критических ситуациях; 5) Укрепления дисциплины; 6) Регулирование межличностных и межгрупповых отношений, конфликтов; 7) Повышения эффективности стимулирования деятельности работников; 8) Моральное поощрение; 9) Методы повышения социальной активности, которые призваны повышать инициативу и творческое отношение членов коллектива к исполнению служебных и общественных обязанностей; 10) Методы управления индивидуально-личностным поведением призваны обеспечить необходимое производственное поведение персонала в соответствии с поставленными целями; 11) Ориентирующих условий; 12) Гуманизации отношений между работниками и руководителями, соответствующие принципам социальной справедливости: стиль руководства, этика и культура управления.
Упреждающая индикативная система управления	Фрагментарное, упреждающее применение социально-психологических и социокультурных методов	<ol style="list-style-type: none"> 1) Оптимального подбора и расстановки кадров; 2) Профессионального отбора, ориентированные на соответствие психологических характеристик человека выполняемой работе; 3) Формирования и развития трудового коллектива с учетом психологической и социально-психологической совместимости; 4) Активного обучения, в т.ч. деловые игры, управленческие ситуации; 5) Создания и поддержания морального климата в коллективе; 6) Исследования коллективов и отдельных индивидов, в т.ч. тестирование; анкетирование; интервью; беседа; опрос; открытое наблюдение; включённое наблюдение; эксперимент; 7) Укрепления дисциплины; 8) Социальное планирование и проектирование; 9) Повышения эффективности стимулирования деятельности работников; 10) Ориентирующих условий; 11) Психологического побуждения (мотивации), формирующие у работников инициативу, предприимчивость, стремление к высокопроизводительному труду.
Самоорганизующаяся адаптивная система управления	Повсеместное, итерационное применение социально-психологических и социокультурных методов	<ol style="list-style-type: none"> 1) Оптимального подбора и расстановки кадров; 2) Профессионального отбора, ориентированные на соответствие психологических характеристик человека выполняемой работе; 3) Формирования и развития трудового коллектива с учетом психологической и социально-психологической совместимости; 4) Активного обучения, в т.ч. деловые игры, управленческие ситуации; 5) Создания и поддержания морального климата в коллективе; 6) Исследования коллективов и отдельных индивидов, в т.ч. тестирование; анкетирование; интервью; беседа; опрос; открытое наблюдение; включённое наблюдение; эксперимент; 7) Социального регулирования - для упорядочения общественных отношений в коллективах на основе выявления общих целей, интересов; 8) Управления нормативным поведением - упорядочение социальных отношений путем нормирования поведения; 9) Внушение - непосредственное воздействие на волю индивида в сложных, критических ситуациях; 10) Методы личного примера рассчитаны на эффект подражания; 11) Укрепления дисциплины; 12) Социальное планирование и проектирование; 13) Регулирование межличностных и межгрупповых отношений, конфликтов; 14) Повышения эффективности стимулирования деятельности работников; 15) Консультативная деятельность; 16) Моральное поощрение; 17) Методы повышения социальной активности, которые призваны повышать инициативу и творческое отношение членов коллектива к исполнению служебных и общественных обязанностей; 18) Методы управления индивидуально-личностным поведением призваны обеспечить необходимое производственное поведение персонала в соответствии с поставленными целями; 19) Ориентирующих условий; 20) Гуманизации отношений между работниками и руководителями, соответствующие принципам социальной справедливости: стиль руководства, этика и культура управления; 21) Психологического побуждения (мотивации), формирующие у работников инициативу, предприимчивость, стремление к высокопроизводительному труду.
Самонастраивающаяся адаптивная система управления		

Рис. 2. Особенности применения социально-психологических и социокультурных методов в различных видах систем управления (авторская разработка)

Отметим, что эффективное применение адаптивных систем управления достигается в условиях динамично изменяющейся внешней среды, значительных структурных преобразования во внешней среде, отсутствия формализованных подходов к регулированию. При этом одному из фундаторов научной мысли в сфере управления П. Дракеру принадлежит высказывание «в эпоху, не имеющую закономерностей, оставаясь неизменным, каждый рискует безнадежно отстать» [5], подчеркивающее важность и объективную необходимость применения адаптивного подхода к управлению.

Анализ тенденций, имеющих место во внешней среде функционирования отечественных предприятий, позволил сделать следующие выводы:

- наблюдается значительная нестабильность, проявляющаяся в амплитудных изменениях курса валют, темпов роста инфляции, мировых и региональных цен на ресурсы, др.;
- происходит расторжение договорных отношений с контрагентами, в т. ч. поставщиками и потребителями;
- зарождаются новые хозяйственно-договорные отношения, происходит переориентация деятельности на новые рынки;
- наблюдается смена логистических схем и маршрутов транспортировки;
- происходит существенное преобразование законодательной базы и юридических основ функционирования;
- наблюдаются значительные кадровые изменения, связанные с миграцией значительной доли трудовой силы, др.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Таким образом, можно сделать вывод о наличии в отечественной экономике условий, предопределяющих низкую эффективность и/или невозможность функционирования административных и индикативных систем управления, что является предпосылкой для перехода к адаптивному управлению и, как следствие, выстраивания адаптивных систем управления.

Список использованных источников

1. Денисов Д.В. Эволюция подходов к определению организации и ее системы управления [Электронный ресурс] / Д.В. Денисов // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 299. – С. 122-126. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=12224520>
2. Смирнов Э.А. Основы теории организации: учебное пособие для вузов / Э.А. Смирнов. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1998 – С. 76.
3. Волкова В.Н. Теория систем и методы системного анализа в управлении и связи / В.Н. Волкова и др. – М.: Радио и связь, 1983. – 248 с.
4. Лысенко Ю.Г. Экономическая кибернетика: учебник / Ю.Г. Лысенко и др. – Донецк: ДонНУ, 2005. – 479 с.
5. Drucker P. The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society / P. Drucker. – New-York: Transaction Publishers, 1992. – 420 p.

УДК 339.137.2:339.138

ТРАНСФОРМАЦИЯ КОНЦЕПЦИЙ КОНКУРЕНТНОГО МАРКЕТИНГА

ПЕТЕНКО И.В.,

**д-р экон. наук, профессор, профессор
кафедры «Маркетинг и логистика»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет»;**

БЕЛЯВЦЕВ М.И.,

**канд. экон. наук, профессор, профессор
кафедры «Маркетинг и логистика»
ГОУ ВПО «Донецкий национальный
университет»**

В статье рассмотрены отличительные черты конкурентного маркетинга. Обоснована точка зрения на конкурентный маркетинг как симбиоз конкуренции и маркетинга. Приведено отличие конкурентного маркетинга от концепций маркетингового и логистического подхода. Аргументировано, что конкурентный маркетинг – это современное научно-практическое направление, которое имеет системный и прагматичный характер.

Ключевые слова: конкуренция, маркетинг, потребитель, логистика, целеполагание, концепция, конкурентная борьба, рынок, стратегии.

In the article the distinctive features of competitive marketing are considered. The point of view on competitive marketing as a symbiosis of competition and marketing is grounded. The difference between competitive marketing and the concepts of marketing and logistics approach is given. It is argued that competitive marketing is a modern scientific and practical direction that has a systemic and pragmatic character.

Keywords: competition, marketing, consumer, logistics, goal-setting, concept, competition, market, strategy.

Постановка проблемы. Важнейшей отличительной чертой конкурентного маркетинга от других традиционных и современных концепций является различная предметная рыночная ориентация пользователей этими концепциями.

Так, например, в логистике (во всех её концептуальных формах), в качестве главного ориентира выступают потоковые процессы. Все усилия и затраты предприятия направлены на их максимальное совершенствование. Покупатели (потребители, клиенты...) и конкуренты рассматриваются как очень важные, но все же второстепенные факторы, которые следует использовать для достижения максимального процессуального совершенства.

Во всех маркетинговых концепциях основным рыночным ориентиром выступают потребители. На удовлетворение потребностей и ожиданий потребителей направлены и помыслы, и деятельность, и все ресурсы предприятия. Соответственно все производственно-коммерческие процессы и конкурентная борьба, несмотря на большое к ним внимание, рассматриваются как средства, используемые для движения навстречу потребителям.

В конкурентном же маркетинге, как симбиозе конкуренции и маркетинга, главным предметом внимания и ориентиром для корпоративной жизнедеятельности являются конкуренты и конкурентная борьба с ними. Ключевым фактором, универсальным средством, с помощью которого можно выжить в конкурентной среде, добиться победы над конкурентами и обезопасить свой бизнес от нападков недоброжелателей являются потребители. Именно для этого осуществляется привлечение (переманивание, удерживание) потребителей, расширение (захват) рынков, использование маркетингового, а также логистического инструментария и т.д. Это обусловило необходимость развития теории конкурентного маркетинга.

Анализ последних исследований и публикаций. Различными проблемами конкуренции занимались отечественные и зарубежные ученые. Современная теория конкуренции является результатом экономической мысли не одного поколения ученых. Общетеоретические аспекты этой проблемы разработаны и представлены в работах зарубежных экономистов Дж. Гелбрейта, Ян Х. Гордона, Криппендорф, Кайхан, Ф. Котлер, Г.Э. Лемке, А. Маршала, А. Пигу, М.Портера, Р. Познера, Дж. Стиглера, М. Фридмена, Е. Чемберлена, Дж. О'Шонесси. Исследованию сущности и поиску оптимальных путей ее регулирования посвящены научные труды экономистов Г.Л. Азоева, М.И. Кныша, В.Е. Николайчука, А.П. Челенкова, А.Ю.Юданова.

Анализ состояния научной разработки данной проблематики в отечественной литературе свидетельствует, что учеными создан фундамент для ее дальнейшего изучения в условиях трансформации экономических отношений, что определяет актуальность исследования.

Цель исследования – обоснование современной концепции конкурентного маркетинга.

Изложение основного материала. Предполагается, что когда конкуренты побеждены или нейтрализованы предприятию всё и так достанется: потребители, нужная доля рынка, хорошие прибыли, благоприятные условия для развития и пр.

Таким образом, можно сформулировать первое фундаментальное отличие конкурентного маркетинга от маркетинговых и логистических концептуальных интерпретаций – это императив ориентации жизнедеятельности предприятий на конкурентов и на ведение с ними соответствующей борьбы.

Различие рыночных ориентиров предопределяет различие главных целей и сверхзадач, которые положены в основу сущности основных современных рыночных концепций [1].

Это следствие ещё больше усиливает, во-первых, специфичность блоков экономических теорий, а, во-вторых, позволяет акцентировать внимание на втором отличии конкурентного маркетинга.

Это отличие заключается в особенностях концептуальной постановки главных целей и сверхзадач, которые, в свою очередь, обуславливают формирование оригинальных корпоративных систем целеполагания, а также взаимоуязванных комплексов соответствующих задач, обеспечивающих реализацию конкурентных устремлений определённых рыночных субъектов.

Третье отличие конкурентного маркетинга от других концептуальных моделей касается существенных различий в контингенте пользователей. Для понимания сути следует провести некоторые сравнения с основными современными мировоззренческими рыночно-экономическими концепциями.

Так, известные концепции теории логистики ограничиваются их применением в среде лишь двух групп корпоративного сообщества: виолентов и пациентов. Причины:

- необходимость наличия больших первоначальных инвестиций для соответствующего изменения корпоративной философии, перестройки организационной структуры и преобразования всех производственно- коммерческих процессов предприятия;

- зависимость размера синергического эффекта от мощности предприятия: чем больше объёмы производственно-коммерческой деятельности и связанных с этим работ и затрат, тем больше получаемый дополнительный эффект.

Среда распространения концепций теорий маркетинга также ограничена. Если исходить из того, что всё корпоративное сообщество состоит из четырёх типов продуцентов:

- 1) виолентов (очень крупных, диверсифицированных организаций);
- 2) пациентов (специализированных предприятий, выпускающих высококачественную или идентифицированную под заказчика продукцию);
- 3) коммутантов (малых и средних продуцентов);
- 4) эксплерентов (научно или инженерно ориентированных малых структур).

Потенциальными пользователями маркетинговых концепций в полной мере можно назвать лишь первые три категории предприятий: виолентов, пациентов и коммутантов. Эксплеренты же, как особый класс продуцентов могут не использовать систему маркетинга. Да они на это зачастую и не способны при всем желании. Причин много, отметим лишь то, что эксплеренты почти не осуществляют рыночную деятельность в полноценном её понимании, а необходимая для существования коммерческая деятельность очень ограничена: владельцами, венчурными структурами, особыми целями, а также научно-производственной концентрацией ресурсов и усилий предприятия.

И только конкурентный маркетинг (как и теория конкуренции) может иметь распространение среди всех типов и категорий субъектов хозяйствования. Даже эксплеренты осознанно или неосознанно активно используют конкурентный маркетинг, хотя бы как руководство для ухода от разрушительных процессов в недоступные потенциальным конкурентам рыночные ниши.

Обобщая сказанное, можно более конкретно и лаконично сформулировать третье отличие конкурентного маркетинга от концепций маркетингового и логистического толка. Например, так: маркетинговые и логистические концептуальные конструкции имеют в разной степени ограничения относительно контингента пользователей среди предприятий корпоративного сообщества. Только конкурентный маркетинг и теория конкуренции не имеют ни в чём и никаких ограничений.

Перейдём к анализу и формализации четвёртого фундаментального отличия конкурентного маркетинга от других популярных в настоящее время рыночных теорий.

Все логистические концепции, а также все рассмотренные в предыдущем разделе маркетинговые концепции можно охарактеризовать как созидательные. Они предполагают созидание каких-либо факторов способствующих улучшению: продукции (товаров, услуг, комплексных предложений), ключевых функциональных систем, экономических отношений т.д. Они действительно хороши для совершенствования, но одновременно они имеют очень большой недостаток, который существенно ограничивает их применение в «чистом» виде. Данные концепции не предусматривают достижения заявленных целей путём подрыва потенциала конкурентов, а ведь именно это лежит в основе наступательных и партизанских конкурентных стратегий, которыми время от времени пользуется большинство участников рынка. Трудно представить себе такой идеальный рынок, где каждый продуцент, являющийся потенциальным конкурентом для других подобных и альтернативных структур, старается никого не обидеть своими неловкими действиями, ведёт себя предельно честно по отношению к «коллегам» по предпринимательскому цеху, не замышляет и не реализует на совместном с ними целевом рынке никаких каверз и подстав для своих соперников, а занимается лишь благородным делом самосовершенствования.

К сожалению, на самом деле всё сложнее. Кто-то из известных людей сказал: «В войне правил нет. Для победы используется всё, что возможно» [2]. Ну а то, что любая война без разрушений не бывает, знают все. Если учесть, что войны бывают явные и неявные – так называемые «холодные войны» и соотнести это с рыночными конкурентными столкновениями, то станет очевидно, что для победы в экономических бурно развивающихся и вялотекущих («позиционных») войнах традиционные откопированные маркетинговые концепции малоприменимы. Точнее, они применимы лишь в отдельных случаях, в большинстве же ситуаций эти концепции на поверку оказываются нерезультативными. Возможно, это является одной из причин того, что на практике около половины предприятий разочаровываются и пренебрегают маркетингом, считая его чем-то несерьёзным, какой-то игрой типа «Монополии». Немало людей убеждены, что одни ситуации, которые были на самом деле, традиционный маркетинг выхолащивает до нужного содержания (происходит своеобразная подгонка под концептуальные формы), другие ситуации измышляются, образуются некие искусственные анимационные бизнес-картины, которые призваны убедительно профанировать успехи маркетинга. Но даже в тех случаях, когда маркетинг используется в реальной жизнедеятельности субъектов рынка, то,

если проанализировать, нередко фактически под лейблом одной из традиционных маркетинговых концепций используется настоящий конкурентный маркетинг. О нём стесняются говорить все, хотя активно применяют. Как утверждает народная поговорка: «Что естественно, то не безобразно». В отношении конкурентного маркетинга можно заметить, что его положения часто избегают обсуждать по причине их нелицеприятности. Однако умалчивание, обычно приводит или к недопониманию, или к непониманию, или к двусмысленности. В любом из перечисленных случаев умалчивание не помогает распространению маркетинга как предпринимательского мировоззрения, как философии бизнеса и как системы функциональной деятельности, а сдерживает его.

На наш взгляд важно, чтобы потенциальные пользователи маркетингом понимали, что наряду с ортодоксальными маркетинговыми концепциями, ограниченными барьерами благородно-ханжеских отношений и предусматривающие канонизацию потребителей, существует другой «чисто конкретный» маркетинг, отражающий трудности и перипетии отношений с потенциальными конкурентами. А отношения с ними могут быть далеко не безоблачными. Они могут предполагать использование разнообразных мер противодействия, которые прямо или опосредованно деструктивны по своему характеру относительно рыночных соперников. Таким образом, мы подошли к формализации очередного концептуального отличия конкурентного маркетинга от традиционных маркетинговых концепций.

Данное – четвертое отличие состоит в том, что конкурентный маркетинг не только предусматривает, но и рекомендует субъектам рынка использовать в построении своей корпоративной системы и в практической деятельности философию, методы, способы и инструментарий, которые оправдывают и обеспечивают деструктивное воздействие на состояние и жизнедеятельность потенциальных конкурентов.

Оправдания для создания и использования научно-практической концепции, содержащей подобные положения можно найти и в другой плоскости, если посмотреть на проблему с иной точки зрения.

Например, нередко в литературе и в общении по отношению к конкуренции можно встретить выражение «конкурентная борьба» [3,4]. Это неслучайно. В этом содержится глубокий смысл. Чтобы его понять стоит обратить внимание, что любая спортивная борьба любого народа мира содержит в своём арсенале приёмы, основанные на подножке, кидании соперника, оттеснении его за поле борьбы, попытке сделать противнику больно и пр. Иначе говоря, чтобы победить соперника, нужно по отношению к нему применить приёмы, которые обеспечат его падение, повреждение, деморализацию. Только бараны чтобы доказать своё превосходство упираются лбами и честно в открытом бою с помощью силы и упорства пытаются победить противника. В мире людей всё иначе. Здесь побеждает более умный («Знание – сила!»), более гибкий, более быстрый, а более сильный – лишь иногда. Но чаще всего победу одерживает более наглый («Наглость – второе счастье»), более беспринципный («В войне правил нет») и более грозный, то есть тот, кто своим видом, словами и действиями сможет заранее убедить противника в его поражении. Последнее предполагает актёрское мастерство и способности запугивать, деморализовывать, дезориентировать, обманывать противника и т.п., а это не что иное, как одна из деструктивных форм системы взаимоотношений.

Чтобы доказать право на существование концепции конкурентного маркетинга и даже обязательность её применения на практике, а также для того, чтобы усугубить осознание второго ключевого отличия данного мировоззрения от других теоретических маркетинговых конструкций, мы можем рассмотреть проблему с ещё одной стороны.

В основе понятия «конкуренция» лежат, по сути, человеческие нужды, но не всегда выражающиеся непосредственно конкретными людьми. В условиях рыночных социально-экономических отношений, не менее значимыми субъектами, генерирующими человеческие нужды, но не в прямом, а в опосредованном виде являются различные структуры: предприятия, организации, сообщества, культуры [5]. Прямые и опосредованные нужды, обычно выражаются через потребности и ожидания, которые могут быть удовлетворены с помощью различных товаров, услуг, денег, идей, информации, энергий и комплексных предложений. В связи с этим можно выразить центральную идею конкуренции и конкурентного маркетинга – определённому субъекту рыночных отношений надо стать лучше своих конкурентов и как можно дольше оставаться в этом качестве в области удовлетворения нужд, потребностей и ожиданий (желаний) потенциальных потребителей (клиентов, покупателей).

Реализовать данную идею можно с помощью двух концептуально разных (можно даже сказать противоположных) конкурентных подходов. Чтобы понять, чем именно отличается конкурентный маркетинг от других концептуальных представлений маркетинга и чем именно отличаются различные теории конкуренции от теории конкурентного маркетинга следует понять суть указанных подходов и осознать следствия, вытекающие из использования того или иного подхода.

Итак, первый подход можно образно назвать классическим. Сущность классического подхода конкуренции состоит в трёх аспектах:

1. Тщательное изучение:

- рынка: его структуры, динамики изменений и отношений, складывающихся между субъектами рынка – производителями, посредниками, потребителями и регулируемыми структурами (центральными и местными, государственными и общественными);

- инструментария маркетинга, менеджмента, экономики, психологии, права и других научно-практических направлений, связанных с производственно-коммерческой деятельностью и потреблением.

2. Максимальная адаптация к рынку, которая должна быть:

- наименее затратной по ресурсам (материальным, денежным, энергетическим, кадровым...);

- рациональной в отношении предпринимаемых данным субъектом усилий;

- быстрой (насколько это возможно) по временным параметрам;

- как можно более безболезненной в отношении преобразования действующих элементов и их взаимосвязей.

3. Активное воздействие на рынок, которое может осуществляться путём:

- стимулирования проявленного спроса, процессов продаж, возникновения новых потребностей;

- превосходства и победы над потенциальными конкурентами через создание конкурентных преимуществ, увеличение рыночной доли, повышение рентабельности коммерческой деятельности и т.д.;

- содействие положительным, выгодным для субъекта изменениям рынка путём лоббирования прогрессивных изменений в законодательстве и нормотворчестве, а также в области преобразований, которые справедливы с точки зрения экономики, общества, культуры.

В целом данный подход можно характеризовать как ведение конкурентной борьбы с помощью способов совершенствования в той или иной мере всех факторов, связанных с возникновением и развитием конкуренции. Иначе говоря, различные проявления стимулируются прогрессом: собственным прогрессом субъекта рынка, прогрессом конкурентной среды, прогрессом условий и обстоятельств и пр.

Однако в эволюции природы, как материальной, так и социально-экономической, диалектика состояний, структуры и, главное, отношений не всегда базируется на прогрессе собственного потенциала и окружающей среды. Пищевые цепочки в растительном и животном мире природы, периодические кризисы в экономике, деградация культурных связей и многое другое свидетельствует о том, что эволюция строится не только на прогрессе всего и вся, но и деградации устаревших структур, отношений, мировоззрений и т.п., на уничтожении слабых и ослаблении менее стойких, менее умных, менее гибких и т.д.

Другими словами, в природе, как в широком смысле, так и в более узких смыслах допускается и активно используется принцип выживания, победы над соперником, улучшения своего положения и создания благоприятных перспектив за счет регресса. Именно эта сторона эволюции рынка и рыночных отношений слабо освещена в теории конкуренции и почти совсем не учитывается в разработке и реализации маркетинга и стратегического менеджмента. А ведь это, если обобщить, половина всех проявлений жизнедеятельности.

Конкурентный маркетинг – это современное научно-практическое направление, которое действительно можно назвать системным и по-настоящему прагматичным.

Во-первых, потому что, в полной мере учитывая первый подход и всё, что с ним связано, он, в отличие от других теорий конкуренции предполагает использование второго подхода, то есть наряду с прогрессивными предпосылками и проявлениями он предусматривает и даже рекомендует активное использование регрессивных, а порой и целенаправленно деструктивных мер и соответствующего инструментария.

Во-вторых, конкурентный маркетинг – это своеобразный межконцептуальный маркетинговый симбиоз, научно-практическое учение нового поколения, построенное на мировоззрении, в основе которого лежит реализм и действительная, а не провозглашенная подтасованная под определённые интересы прагматика [5,6]..

Таким образом, мы подошли к сути второго подхода ведения конкурентной борьбы. Этот подход обобщенно можно обозначить как альтернативный конкурентный подход.

Давно не новость (ещё со времён примитивного состояния людей), что стать лучшим в какой-то области деятельности, первым (лидером) в определённом сообществе или на обозначенной территории можно не только за счёт совершенствования и положительного развития себя (своего потенциала) и окружающей среды, но и за счет обратных (противоположных)

качественных действий, направленных на потенциальных конкурентов, на условия их жизнедеятельности и за счет таких изменений социальной, экономической и/или иной обстановки, которые способствовали бы регрессу или явной деградации того, что представляет угрозу данному предприятию или его продукции.

Довольно четко и лаконично выразил суть второго конкурентного подхода Алан Аксельрод: «Вы не покорите «Монополию» и мир бизнеса, который она отображает, если не будете выходить за рамки и дополнять их. Например, у вас имеется цель – стать самым состоятельным человеком. Оказывается, что если понимать эту цель буквально и сосредоточиться на накоплении капиталов, то выигрыш вам совсем не обеспечен. Для победы следует «перевернуть» цель. А именно: стремиться, не самому выигрывать, а заставить проигрывать других, разоряя их. В результате жёсткой конкуренции на игровом поле остаётся только вы, автоматически становясь самым состоятельным» [7].

Несмотря на то, что он имел в виду характер поведения по отношению к игрокам-партнёрам и систему соответствующих действий в известной игре «Монополия», данный подход сплошь и рядом встречается повсеместно. Соперники «топят» друг друга, «подставляют ножки», обманывают, дезинформируют и всячески иначе нехорошо себя ведут не только «играя в бирюльки», но и в жизни, занимаясь бизнесом, творчеством, политикой, карьерой – всем, что обеспечивает улучшение жизненных условий и среды, облегчает жизнедеятельность, удовлетворяет некоторые потребности и ожидания, которые зависят от наличия двух и более претендентов. Конечно, речь идёт лишь о тех формах поведения, которые не противоречат законодательству и нормам общественного и корпоративного поведения. Однако, во-первых, всё охватить законами, правилами и нормами невозможно и это, вероятно, никогда не случится. Во-вторых, любое легитимное действие или норматив можно «довести до абсурда» и тем самым добиться обратного результата. В-третьих, всегда имеются некоторые исключения и прецеденты, которые субъекту можно использовать в своих интересах и во вред «врагам». А, в-четвёртых, уже упоминаемое ранее неистребимое свойство людей по тем или иным причинам нарушать установленный порядок оборачивается достаточно массовыми проявлениями негативного поведения в отношении неудобных соперников в перечисленных выше областях и сферах деятельности.

Отмахиваться от того, что конкурентная борьба может вестись с помощью разрешенных по форме, но негативных, по сути множества приёмов и методов, значит, пребывать под влиянием иллюзий и пагубного непрофессионального оптимизма. Упорно держаться подобных воззрений, ссылаясь на классические выхолащенные примеры и утверждения – это, как минимум, проявление некомпетентности, которая влечет за собой минимальную эффективность, а иногда и бессмысленность намечаемой деятельности, а как максимум – лицемерие, предполагающее использование отрицательных проявлений в своих корыстных интересах.

Обобщим и конкретизируем. Конкурентный маркетинг с помощью альтернативного (*второго*) конкурентного подхода предусматривает разработку маркетинговых общекорпоративных и целевых стратегий, активное и широкое использование тактического инструментария маркетинга и менеджмента, психологии и социологии, а также рыночное поведение и реакции, которые направлены на:

- осложнение жизнедеятельности противников.

Имеется в виду максимально возможное ухудшение производственной, коммерческой, финансовой, кадровой, логистической и иной хозяйственной деятельности конкурентов или содействие этому.

Это можно делать с помощью возведения рыночных барьеров, переманивания специалистов, переориентации на себя потребителей и поставщиков ресурсов и т.д.;

- комплексную дискредитацию.

Предполагается использование всех не запрещенных мер, способствующих ухудшению восприятия конкурентов, их деятельности (например, в: политике, творчестве, карьере...) и их продукции (товаров, услуг, комплексных предложений, идей, информации) в глазах потребителей, общественности или органов от которых они зависят;

- дезинформацию конкурентов.

Предусматривается генерация такой информации, которая запутывает, соперников и способствует принятию ими неправильных решений;

- дезориентацию соперников.

Реализуются действия, которые позволяют дезориентировать конкурентов в отношении продукции, намерений и перспектив в определенной области деятельности, а также реакции на рыночные факторы-раздражители. Цель – стимулировать конкурентов максимально сосредоточить ресурсы и усилия, и направить их в ложном направлении;

- обман и самообман конкурентов.

В ходе конкурентной борьбы обман потенциальных противников обычно трактуется как «ложь, во спасение». Для обмана конкурентов можно использовать множество приёмов и способов, которые способствовали бы явному (прямому) и неявному (опосредованному) обману в отношении некоторых аспектов, связанных с потенциалом, деятельностью и прогнозами развития данного продуцента. Большой эффект, в конечном итоге, даёт кропотливая работа по самообману конкурентов. Этому способствует, например, поддержание у них консервативных убеждений и легко просчитываемых моделей рыночного поведения, ранее приносивших успех, но несостоятельных в сложившейся или подготавливаемой ситуации. Содействие развитию в системе управления конкурентными структурами бюрократии и нетерпимости к нововведениям и пр. [8,9].

В связи с тем, что конкурентный маркетинг является симбиозом, продуктом селекции, гибридом и если уж на то пошло, концептуальным мутантом маркетинга и теории конкуренции, то вполне естественно, что он может иметь некие наследственные проявления от своих родителей. В данном случае речь идёт о том, что маркетинговая родоначальная отцовская линия обусловила определённые рудиментарные признаки конкурентного маркетинга, которые послужили:

- в качестве основных принципов структуризации конкурентного маркетинга;
- главной характеристикой, отражающей склонность предприятий к какому-либо главенствующему фактору в конкурентной борьбе;
- ядром формирования конкурентных комплексов, которые для краткости можно назвать конкурентными трансформерами.

Последний пункт требует пояснений.

Конкурентные трансформеры – это новое понятие, которое очень хорошо вписывается в сущность конкурентного маркетинга. Они обозначают сложные, гибкие производственно-коммерческие комплексы конкурентного характера. То есть комплексы, имеющие характерную целенаправленность в осуществлении конкурентной борьбы. Структура данных комплексов-трансформеров включает:

- конкурентную политику относительно избранного главенствующего инструментального фактора (например, продукта, цены, сбыта или производства);
- конкурентную политику относительно других факторов, следующих за главенствующим и, поддерживающих его;
- совокупности стратегий, из которых состоит любая политика.

Очевидно, что на практике политика может включать несколько стратегий, которых придерживается предприятие, например, в отношении разных сегментов рынка или в отношении разных обстоятельств, но чаще – разных элементов, из которых состоит рассматриваемый фактор. Если это продукт, то политика может включать различные стратегии в отношении разных типов или видов продукции. Если это ценовой фактор, то политика включает различные стратегии предприятия в отношении не только цен, но и скидок, наценок, компенсаций, взаимозачётов, кредитов и пр. [9]. На ряд составляющих, по которым предприятия могут разработать и применять различные стратегии можно разбить сбыт и производство;

- массу тактических приёмов (тактику), с помощью которых реализуется любая стратегия в отдельности и все они вместе. Ведь, по сути, стратегия – это абстрактная категория, это форма обобщённого представления о какой-либо деятельности и соответствующих мерах в долгосрочном периоде относительно чего-либо. Реализация этих абстрактных представлений осуществляется с помощью конкретных практических действий, учитывающих множество обстоятельств, сложившихся на текущий момент.

Возвращаясь к первым двум пунктам, следует обратить внимание, что рудиментарные признаки конкурентного маркетинга предопределили его глобальное расслоение на четыре типа. В качестве концептуальных образов, ресурсной базы и универсального орудия их практического воплощения очень хорошо справляются указанные конкурентные трансформеры. В том числе:

- производственный конкурентный трансформер;
- продуктовый конкурентный трансформер;
- ценовой конкурентный трансформер;
- сбытовой конкурентный трансформер.

Напомним, что все они ориентированы не на потребителей, а на конкурентов и помимо стремлений к самосовершенствованию могут включать множество различных мер направленных против них, в том числе крайне деструктивных для соперников.

Выводы. Конкурентный маркетинг является симбиозом, продуктом селекции, гибридом маркетинга и теории конкуренции. Имеет признаки конкурентного маркетинга, которые

послужили: в качестве основных принципов структуризации конкурентного маркетинга; главной характеристикой, отражающей склонность предприятий к какому-либо главенствующему фактору в конкурентной борьбе; ядром формирования конкурентных комплексов, которые для краткости можно назвать конкурентными трансформерами.

Список использованных источников

1. Криппендорф Кайхан. 36 стратегий для победы в эпоху конкуренции / Криппендорф Кайхан; пер. с англ. – СПб.: Питер. 2005. – 256 с.
2. Гордон Ян Х. Целевая конкуренция / Ян Х. Гордон; пер. с англ. С. Жильцова, И. Малкова, Е. Федорова. – М.: Вершина, 2006. – 368 с.
3. .Николайчук В.Е. Основы конкурентного маркетинга: учебное пособие / В.Е. Николайчук. – Донецк: Ноулидж, 2010. – 514 с.
4. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – 256 с.
5. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / И. Кирцнер; пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
6. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси; пер. с англ. под ред. Д.О. Ямпольской. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.
7. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Г. Хулей, Дж. Сондерс, П. Найджел; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс; Бизнес Букс, 2005. – 800 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхундинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
9. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.

УДК 331.104

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ФАКТОРА ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ПРИПОТЕНЬ В.Ю.,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой менеджмента
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский
государственный технический
университет»;
МОВА Е.В.,
аспирант кафедры менеджмента
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский
государственный технический университет»

В статье рассмотрены вопросы, связанные с формированием и развитием организационной культуры на предприятии, подходы к определению организационной культуры. Проанализированы основные отличия понятий организационной и корпоративной культуры.

Ключевые слова: организационная культура, корпоративная культура, организация.

In the article the questions connected with formation and development of organizational culture at the enterprise, approaches to definition of organizational culture are considered. The main differences between the concepts of organizational and corporate culture are analyzed.

Keywords: organizational culture, corporate culture, organization.

Постановка проблемы. В теории и практике управления с каждым годом уделяется все большее внимание понятию «организационная культура». Это можно объяснить тем, что, несмотря на достаточно долгий промежуток времени существования этого термина в нашем «словаре», кроме понимания того, что организационная культура – важный стратегический ресурс развития организации, мнения многих ученых крайне отличаются. Крах единства наступает уже после того, как только начинаются попытки дать определение термина «организационная культура», выделить ее функции, типы, масштабы охвата, структуру и тому подобное.

Хотя ряд фундаментальных и прикладных аспектов корпоративного управления уже исследовано, данная научная тематика является перспективной для дальнейших разработок, поскольку до сих пор не наработаны механизмы реальной имплементации теоретических достижений в хозяйственную жизнь общества, в развитие различных социально-экономических систем.

Исследования феномена «организационная культура» имеют довольно долгую историю. Анализ научных источников и публикаций говорит, что количество ученых, посвятивших свои работы проблемам этой категории экономики, очень велико.

Среди ученых, которые начали изучение организационной культуры как важного фактора эффективной деятельности предприятия, следует отметить таких зарубежных специалистов, как И Ансофф, Р. Блейк, С. Роббинз, Дж. Ньюстром, Э. Шейн, В. Оучи, Э. Гоффман, Г. Минцберг, Э. Петтигрю, Т. Дил, Э. Кеннеди, Г. Хофстед, Р. Рюттингер, Г. Трайс, К. Камерон, Р. Куинн и другие.

Методологические и научно-теоретические проблемы формирования организационной культуры нашли отображение в научных трудах украинских (Г. Дмитренко, В. Кириченко, Т. Максименко, З. Шершневой, Е. Шараповой, В. Усачевой, Г. Хагет и др.) и российских (О.С. Виханского, А.И. Кравченко, Ю.Д. Красовского, А.Н. Леонтьева, В.А. Спивака и др.) ученых.

Актуальность исследуемой проблемы. Сегодня роль организационной культуры в обеспечении эффективной деятельности предприятия, повышении его конкурентоспособности очень велика. Природа такого явления обусловлена тем, что организационная культура охватывает значительную часть социальной и производственной жизнедеятельности коллектива, оказывает влияние на формирование внешнего образа организации, на взаимоотношения между организацией и человеком, которые влияют как на личность каждого человека, так и на деятельность социально-экономической системы микро-, мезо-, макроуровня. Такая ситуация создает необходимость постоянного совершенствования организационной культуры, определения ее основных тенденций в формировании и функционировании в целях повышения эффективности производственного процесса и деятельности предприятия в целом. Что обуславливает актуальность темы исследования.

Цель статьи – обобщение научных взглядов относительно сущности такого экономического понятия как «организационная культура», уточнение его терминологических контуров.

Изложение основного материала исследования. Термин «организационная культура» появился в результате обострения конкуренции, возникновения новых условий хозяйствования, поиска новых способов повышения эффективности управления, научно-технического прогресса, неопределенности внешней среды предприятий. Первые работы западных исследователей, в которых рассматривалась культура фабрики, появились в начале 50-х годов XX века (Jaques, 1951; Whyte, 1956). Однако системно организационная культура как экономическая категория стала изучаться только в конце 70-х годов XX века, а статус одного из эффективных инструментов управления предприятием приобрела с середины 80-х г. XX века.

Сегодня трудности определения термина «организационная культура» обусловлены сложностью однозначного толкования понятия. Различные ученые, рассуждая об организационной культуре, имеют в виду различные ее аспекты, в зависимости от того, что конкретно интересует того или иного исследователя. Поэтому, несмотря на достаточно большое число западных и отечественных теоретических публикаций, единый взгляд на понятие и терминологию изучения этой тематики еще не сформирован. Результаты исследований понятийного аппарата организационной культуры, сформированного современными учеными-экономистами, в табл. 1.

Таблица 1

Анализ толкования термина «организационная культура»*

Автор	Толкование термина
Монастырский Г.Л.	«Организационная культура – это сложившаяся на протяжении всей истории организации <u>совокупность приемов и правил адаптации</u> организации к требованиям внешней среды и формирования внутренних отношений между группами работников. Организационная культура концентрирует политику и идеологию жизнедеятельности организации, систему ее приоритетов, критерии мотивации и распределения власти, характеристику социальных ценностей и норм поведения»[1].
Малинин Е.Д.	«Организационная культура – это <u>система ценностей, убеждений, верований, норм, традиций</u> , разделяемых трудовым коллективом, которые определяют соответствующий стереотип поведения людей в сфере трудовой деятельности. Организационная культура выражает уровень социальной интегрированности и профессиональной зрелости трудового коллектива – руководителей и исполнителей – в процессе достижения целей организации»[2].
Черный Р.И.	«Организационная культура – <u>набор наиболее важных предположений</u> , принимаемых членами организации и таких, которые получают выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий» [3].
Лех И.	«Организационная культура включает в себя <u>набор ценностей, правил, норм, убеждений, традиций, стереотипов и поведенческих паттернов (моделей)</u> , которые разделяются сотрудниками данной организации. Иными словами, культура определяет, как мы работаем, думаем и действуем в рамках компании. В любом сообществе людей, которые объединены общими целями, складывается свой способ работы, причем независимо от того, обращаем мы на это внимание, стараемся как-то на него влиять»[4].

* разработано автором на основании [1, 2, 3, 4]

Анализируя сущность данного термина «организационная культура», наибольшую сложность составляет разделение понятий и «корпоративная культура». Анализ специализированной литературы позволил выделить четыре точки зрения [5, 6]:

1. Организационная культура тождественна корпоративной.
2. Корпоративная культура – часть организационной культуры.
3. Организационная культура – часть корпоративной культуры.

4. Организационная и корпоративная культуры – самостоятельные понятия, т.е. эти понятия разные, но пересекаются элементами (артефактами, миссией организации и условиями труда).

Воронкова А.Э. [5] для более детального анализа понятия «организационная культура» использует семантический анализ. Для предоставления наиболее общего и наиболее приспособленного к условиям современных предприятий определения понятия «организационная культура» предлагается использовать также семантический анализ (табл. 2), но он будет более масштабный, поскольку учитываются не только мысли «классиков» науки об организационной культуре, но еще и взгляд не это понятие современных ученых.

Несмотря на разнообразие выше приведенных определений и толкований организационной и корпоративной культур у них есть общие моменты. Так в большинстве определений авторы ссылаются на образцы базовых предположений, которых придерживаются члены организации в своем обращении и действиях.

Ценности (или ценностные ориентации), убеждения, которые может придерживаться индивид, является второй общей категорией, включаемой авторами в определение организационной культуры.

Однако, данные понятия не являются синонимами, поскольку культура сама допускает климат, ценности, что задают стиль взаимоотношений на предприятии и т.д. На основании проведенных литературных исследований, сформулированы основные отличия корпоративной культуры от организационной, которые приведены в табл. 3.

Таблица 2

Семантический анализ понятия «организационная культура»

Составляющие понятия	Автор																										
	Эриксон Д., Кромби А.	Шварц Х., Левис С.	Голд К.	Пакановский	Шейн Е.	Морган Г.	Шольц К.	Дреннан Д.	Добсон Р., Уильям А., Уолтер М.	Бравн Е.	Монастырский Г.Л.	Хатт Г.Л.	Воронкова В.Г.	Воронкова А.Э.	Шеметов П.В.	Машинин Е.Д.	Мун Н.А., Ведрников М.Д.	Лифинцев Д.С.	Кудря Я.В.	Колесник С.	Дулин О.	Черный Р.И.	Петровская О.	Лех И.	Гандашас Р.	Заднора В.	
Система норм, убеждений, ожиданий, символов	ККор	К	К	К	О	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К
Система ценностей																											
Способ объединения в организацию																											
Уникальные характеристики организации																											
Проявление организации во внешней среде																											
Проявление в восприятии себя																											
Комплекс базовых предположений																											
Решение проблем внешней адаптации и внутренней интеграции																											
Способ осуществления организационной деятельности																											
Способ решения проблем																											
Неявное, невидимое и неформальное сознание																											
Способ формирования внутренних отношений																											
Способ достижения целей организации																											

ККор – культура корпорации, К – культура, ОК – организационная культура, КП – культура предприятия, КО – культура организации

* разработано автором на основании [5]

Таблица 3

Основные отличия понятий организационной и корпоративной культуры*

Критерии	Организационная культура	Корпоративная культура
Размер	Любые предприятия	Большие международные корпорации
Экономическая сущность	Экономическая и социально-экологическая направленность, мотивационная составляющая	Исключительно экономическая сущность управления для получения прибыли
Механизм влияния	На каждого отдельного сотрудника и персонал в целом на предприятие	Через предприятие в целом на персонал
Гибкость	Адаптация и интеграция ко всем культурным и географическим особенностям	Единственная жесткая корпоративная форма поведения, независимо от культуры и региона
Источник культуры	Персонал формирует культуру и особенности предприятия	Предприятие принуждает персонал адаптироваться под установленные корпоративные рамки
Природа возникновения	Условиями внешней среды, в т.ч. национальной культурой	Внутренними целями организации, заданными конкретными людьми
Механизм трансляции	Традиции, передача новичкам успешных моделей «старожилами»	Заданные/предъявленные требования от администрации
Содержание	Система ценностей персонала	Система управляющих принципов

* разработано автором на основании [5, 7]

Табл. 3 показывает, что корпоративная культура устанавливает одинаковые ценности и рамки поведения сотрудников, одинаковые для всех стран – принимающих корпоративные структурные подразделения. Одинаковые инструкции, правила, требования и др. обязательные атрибуты принуждают адаптироваться персонал принимающих государств к корпоративным ценностям и принуждают игнорировать собственные.

Организационная культура наоборот, идет от ценности персонала и его уникальных особенностей, которые в совокупности формируют уникальные характеристики предприятия и формируют его индивидуальность. Таким образом, предприятия в наибольшей степени адаптируются к функционированию в разных территориальных единицах, используют креативность персонала и повышают эффективность и производительности труда. В наибольшей степени учитываются национальные и культурные ценности [7].

Выводы: Проведенный анализ разных подходов к понятию «организационная культура» дает возможность сформировать собственное представление о предмете исследования. Организационную культуру автор определяет как систему взглядов, идей, связанных с управлением организацией, стратегией ее развития, способами и методами достижения целей, направленную на повышение трудового потенциала системы и развития лояльности персонала к предприятию с целью повышения его эффективности.

Значение организационной культуры для развития организации проявляется в том, что она:

- является источником стабильности в организации, поскольку развивает у сотрудников организации чувства идентичности и социальной защиты;
- способствует эффективному развитию организации и нацеливает на выполнение ее миссии;
- стимулирует рост самосознания каждого работника и, соответственно, высокую ответственность;
- помогает новым работникам быстрее адаптироваться к условиям деятельности организации;
- является сильным мотивационным двигателем, способным направить работников организации на высокие показатели деловой активности;
- влияет на развитие интеллектуального потенциала предприятия.

Итак, организационная культура является важным фактором эффективной деятельности организации, поэтому необходимо ее использовать как инструмент управления.

Список использованных источников

1. Монастирський Г.Л. Теорія організацій: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 319 с.
2. Малинин Е.Д. Организационная культура и эффективность бизнеса: учеб. пособие. – М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2004. – 368 с.
3. Черный Р.И. Понятие, структура и функции организационной культуры // Вісник Приазовського державного технічного університету. Сер.: Економічні науки: Зб. наук. праць. – Маріуполь: Приазов. держ. техн. ун-т, 2010. - Вип. 20. – 2010. – 188 с.

4. Лех И. Диагностика организационной культуры // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 4 – С. 58-61.
5. Воронкова А.Е., Баб'як М.М., Коренев Е.Н., Мажура І.В. Корпорації: управління та культура. Монографія./ За заг. ред. док. екон. наук, професора А.Е.Воронкової. – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.
6. Могутнова Н.Н. Корпоративная культура: понятия, подходы / Н.Н. Могутнова // Социологические исследования. – 2005. – № 4. – С. 130-136.
7. Родионова О.Ю. Исследование развития организационной культуры предприятий / О.Ю. Родионова // Экономинфо. – 2016 –№ 25. – С. 33-38.

УДК 355/359

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВОЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

ПОТОРОЧИН С.О.,
канд. экон. наук, доцент,
заместитель начальника
научно-исследовательского отдела
ГВОУ «Донецкое высшее общевойсковое
командное училище вооруженных сил
Донецкой Народной Республики»

Статья посвящена формированию и развитию государственного военного образования и науки, организации и совершенствованию подготовки офицерских кадров. В статье рассмотрены основные направления развития военного образования и науки в Донецкой Народной Республике. Определены первоочередные задачи и пути их решения в военном образовании и науке. Выявлены приоритетные направления, принципы и подходы управления качеством подготовки кадров в интересах обороны.

***Ключевые слова:** государственная политика, система образования, высшее профессиональное образование, военное образование и наука, государственный образовательный стандарт, образовательная организация, квалификация, качество образования, офицерские кадры.*

The article is devoted to the formation and development of state military education and science, organization and improvement of officer training. The main directions of development of military education and science in the Donetsk People's Republic are considered in the article. Priorities and ways of their solution in military education and science are determined. Priority directions, principles and approaches of quality management of personnel training in the interests of defense are revealed.

***Keywords:** state policy, education system, higher vocational education, military education and science, state educational standard, educational organization, qualification, quality of education, officer cadres.*

Постановка проблемы. Современная государственная военная политика Донецкой Народной Республики базируется на конституционных принципах обеспечения обороны страны и безопасности государства. Характеризуя современную ситуацию в мире и нынешнее положение Донецкой Народной Республики, обоснованное неимением у Республики правовых и политических инструментов, понятие «оружия» возвращается в центр глобальной повестки. Нестабильная внешнеполитическая мировая обстановка и возможные варианты ее развития, значительные сложности социально-экономической ситуации в Республике ставят перед ее руководством ключевые задачи, связанные с воплощением в жизнь оборонного потенциала государства.

Актуальность исследуемой проблемы. Проблематика профессиональной подготовки кадров в интересах обороны приобретают особую значимость, а формирование военного образования и науки находит свое актуальное отражение в структуре системы образования Донецкой Народной Республики. В свою очередь, сфера высшего профессионального образования находит свое отражение в многообразии организационно-правовых форм деятельности образовательных организаций, в сложности структуры экономических отношений между субъектами, участвующими в формировании и реализации государственных заказов на подготовку кадров в интересах обороны и безопасности государства, обеспечения законности и правопорядка.

Анализ последних исследований и публикаций. Образовательные организации высшего профессионального образования, осуществляющие подготовку кадров в интересах обороны и безопасности государства, обеспечения законности и правопорядка, находятся в едином образовательном поле государства. За последнее время в системе образования Донецкой Народной Республики удалось сделать немало, в частности в формировании военного образования и науки. Так, согласно ст. 20 Закона «Об образовании», образовательные организации, реализующие образовательные программы высшего профессионального образования в области обороны и безопасности государства, обеспечения законности и правопорядка, могут создаваться только Донецкой Народной Республикой [1].

Целью данной работы является определение основных направлений формирования и развития военного образования и науки в структуре системы образования Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время в фундаментальном становлении военного образования и науки можно выделить три этапа. На первом этапе (2015 г.), преодолевая нестабильные социально-экономические и военно-политические процессы, Указом

Главы Донецкой Народной Республики с целью подготовки квалифицированных специалистов в области общевойскового командования было создано Донецкое высшее общевойсковое командное училище [2]. Создание военного училища в Республике явилось фундаментальной основой становления военного образования и науки как объективной социально-экономической потребности и ответом вызовам современного мира.

Переходным моментом ко второму этапу можно отнести разработку дополнительных общеразвивающих образовательных программ, нацеленных на подготовку несовершеннолетних обучающихся к военной или иной государственной службе в общеобразовательных организациях и профессиональных образовательных организациях. Данный этап ознаменовался реорганизацией Республиканского лицея-интерната с усиленной военно-физической подготовкой им. Г.Т. Берегового Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики путем присоединения к Государственному военному образовательному учреждению «Донецкое высшее общевойсковое командное училище вооруженных сил Донецкой Народной Республики» на основании Указа Главы Донецкой Народной Республики [3].

Донецкая Народная Республика в своем развитии, как и другие страны, так или иначе вовлечена в процесс глобализации, что и послужило началом третьего этапа становления военного образования и науки. Так, в сентябре 2017 года Министерство образования и науки анонсировало открытие первого в Республике кадетского корпуса на базе общеобразовательного учреждения. Республиканское общеобразовательное учреждение «Школа № 4 – Кадетский корпус» является образовательной организацией с углубленным обучением оборонно-спортивной направленности.

Таким образом, история существования Государственного военного образовательного учреждения «Донецкое высшее общевойсковое командное училище вооруженных сил Донецкой Народной Республики» охватывает два из трех этих этапов.

За короткое время сформированы новые подходы к подготовке кадров в области военного образования и науки. Так, в условиях ГБОУ «ДВ ОВКУ ВС ДНР» были разработаны и внедрены государственные образовательные стандарты в образовательный процесс, на основе которых осуществляется подготовка военных кадров на 2-х факультетах по 4-м специальностям. Государственные образовательные стандарты являются основой объективной оценки соответствия образовательной деятельности в области освоения образовательных программ соответствующего уровня и направленности установленным требованиям, независимо от формы получения образования и формы обучения [1]. Внедрение данных нормативно-правовых документов способствует развитию военного образования и науки, подготовке компетентных военных кадров.

Существующие государственные образовательные стандарты выступают нормативно-правовой платформой, в плоскости которой возможна разработка иной немаловажной нормативно-правовой образовательной базы по подготовке квалифицированных офицерских кадров, а именно:

- примерных основных образовательных программ;
- основных образовательных программ;
- дополнительных профессиональных образовательных программ;
- квалификационных требований.

Разработка вышеперечисленной нормативно-правовой образовательной базы в области военного образования и науки позволит обеспечить:

- единство образовательного пространства в области военного образования и науки;
- преемственность основных образовательных программ;
- вариативность содержания образовательных программ соответствующего уровня образования;
- возможность формирования образовательных программ различного уровня сложности и направленности с учетом образовательных потребностей и способностей обучающихся (курсантов);
- государственные гарантии уровня и качества образования на основе единства обязательных требований к условиям реализации основных образовательных программ и результатам их освоения.

Начатую работу необходимо продолжать в целях дальнейшего формирования военного образования и науки с решения ряда первоочередных задач:

1. Расширения спектра подготовки будущих офицеров в соответствии с численными параметрами кадрового государственного заказа. В основу данного подхода должны входить приоритетные аспекты развития форм и способов обороны Республики.

2. Предоставления образовательным организациям, осуществляющим подготовку кадров в интересах обороны, достаточно широких полномочий в части образовательного процесса. Одним из таких полномочий является право образовательных организаций разрабатывать примерные основные образовательные программы самостоятельно, вносить в них оперативные изменения. Данные полномочия

предоставят возможность образовательным организациям своевременно корректировать вопросы образовательного процесса с учетом возникновения новых угроз государственной безопасности за счет:

- расширения своих возможностей и обязательств в обеспечении эффективного образовательного процесса;

- усиления практической составляющей образовательного процесса (внедрение в образовательный процесс перспективных наработок в военном деле, технике и технологиях).

3. Развития и совершенствования учебно-материальной базы (учебно-лабораторной, учебной, тренажерной, полевой); базы для общевоинской и физической подготовки; базы и средств информационного обеспечения образовательного процесса.

4. Развития научного потенциала, с акцентированием внимания на формирование системы перспективных научно-военных исследований с последующим утверждением тематик кандидатских и докторских диссертаций. Использования результатов научных исследований в образовательном процессе и при решении актуальных вопросов развития военной науки и техники.

5. Расширения взаимодействия с ведущими образовательными организациями Донецкой Народной Республики с целью активного внедрения передовых достижений педагогической науки. В этом направлении необходимо работать в тесной взаимосвязи с предприятиями оборонно-промышленного комплекса, учеными передовых образовательных и научно-исследовательских институтов. Приоритетом во взаимодействии с гражданскими образовательными организациями должно являться развитие учебно-материальной базы с целью создания научно-экспериментальных лабораторных и производственных комплексов.

6. Расширения международного сотрудничества в области подготовки военных кадров, путем разработки соответствующих программ повышения квалификации специалистов. Одним из основных направлений работы по повышению квалификации военных преподавателей являются стажировки в войсках и на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, чередование службы в образовательной организации со службой в органах военного управления, воинских частях и научных организациях. Так, соответствующей базой стажировки на предприятиях оборонно-промышленного комплекса могут быть Государственное предприятие «Донецкгормаш» и Государственное предприятие «Горловский машиностроительный завод» [4].

Созданные практические предпосылки развития военного образования и науки и решение обозначенных задач позволит проводить дальнейшую модернизацию военного образования и науки. Последующий этап модернизации будет предусматривать разработку государственной Программы по подготовке специалистов, научных, научно-педагогических кадров в области военного образования и науки. В основу такой Программы должна входить методика среднесрочного прогноза потребности в специалистах в сфере обороны и объема расходов государственного бюджета на указанные цели. Среди основных критериев формирования государственного заказа можно выделить следующие:

- удовлетворение потребностей всех сфер обороны в специалистах, научных, научно-педагогических и рабочих кадрах с учетом среднесрочного прогноза (удельный вес лиц с соответствующим образованием в сфере обороны);

- повышение образовательного потенциала офицерских кадров (совокупный объем слушателей, адъюнктов, военных докторантов, квалифицированных рабочих, других категорий лиц, которые зачислены на обучение и завершили обучение в образовательных организациях);

- определение стоимости услуг по подготовке одного квалифицированного рабочего, специалиста, адъюнкта, военного докторанта; повышения квалификации и переподготовки одного человека за бюджетные средства (ориентировочная средняя стоимость подготовки одного квалифицированного рабочего, специалиста, адъюнкта, военного докторанта по образовательно-квалификационному уровню, ученой степени и формой обучения).

Реализация государственной Программы позволит:

- разработать механизм взаимодействия образовательных организаций и заказчиков в подготовке офицерских кадров;

- выстроить эффективную образовательную модель управления качеством военного образования и науки;

- сформировать социально-экономическое обеспечение престижа военного образования и науки;

- создать и внедрить эффективные системы оценки качества подготовки выпускников в ходе государственной итоговой аттестации и последующего прохождения ими военной службы;

- усовершенствовать систему государственных образовательных стандартов и квалификационных требований к подготовке будущих офицеров;

- внедрить в образовательный процесс современные инновационные методы и приемы обучения;

- сформировать всесторонне развитую личность будущего офицера, способную к дальнейшему саморазвитию;
- разработать объективную систему аттестации работников образовательных организаций военного образования и науки (педагогических и научно-педагогических работников, руководителей, учебно-вспомогательного персонала);
- разработать меры стимулирования учебно-познавательной и служебной деятельности обучающихся (курсантов);
- разработать методику рейтинговой оценки учебно-познавательной деятельности курсантов;
- сформировать устойчивую широкую профессиональную среду для вовлечения, развития и закрепления молодых ученых и курсантов в проведение военно-научных исследований;
- развить кадровый и научный потенциал;
- усилить государственную поддержку в отношении наиболее успешных научных коллективов;
- обеспечить взаимодействие и координацию с профильными институтами и организациями, направленную на совершенствование военно-научной работы;
- расширить спектр товаров гражданского и двойного назначения;
- сформировать предпосылки для становления высшей военной школы;
- повысить престиж военного образования и науки;
- осуществлять подготовку офицерских кадров в военных академиях и училищах других государств на основе двусторонних соглашений;
- разработать условия оплаты труда и материального поощрения работников образовательных организаций (педагогических и научно-педагогических работников, руководителей, учебно-вспомогательного персонала) по подготовке кадров в интересах обороны в соответствии с типами образовательных организаций.

В дальнейшем решение существующих проблем без разработки соответствующей Программы не позволит обеспечить динамику позитивных изменений, соответствующую темпам социально-экономических преобразований, развитию оборонного и производственного сектора и приведет к дефициту высококвалифицированных научных и научно-педагогических кадров, невосполнимому за счет внутренних источников.

Научно обоснованное управление качеством военного образования и науки во многом определяет рост эффективности бюджетных расходов, что в свою очередь, способствует повышению ответственности образовательных организаций за качество подготовки специалистов. Данный подход станет частью комплексной реформы военного образования и науки, что послужит фундаментом для формирования высшей военной школы в Республике как завершающей стадии третьего этапа формирования военного образования и науки; заложит основы создания непрерывной системы подготовки офицерских кадров и улучшит социально-экономические отношения в сфере образования на основании практической апробации и адаптации:

- порядка проведения оценки последствий принятия решения о реорганизации государственных образовательных организаций, включая критерии этой оценки (по типам государственных образовательных организаций);
- порядка проведения оценки последствий принятия решения о реорганизации муниципальных образовательных организаций, включая критерии этой оценки (по типам данных образовательных организаций);
- государственной политики в сфере образования (республиканский орган исполнительной власти, местный орган исполнительной власти, орган местного самоуправления).

Реализация соответствующего комплекса мер по развитию военного образования и науки в рамках государственной Программы позволит выйти на новый – четвертый этап – фундаментального становления военного образования и науки, направленный на подготовку офицеров оперативно-стратегического и стратегического звеньев. С целью последующего наращивания военно-научного потенциала возможно создание специализированного совета по защите кандидатских диссертаций в области военных наук. Данный шаг позволит сформировать военно-научный потенциал, который будет направлен на практическое преодоление тенденции неуклонного снижения численности занятых в секторе военных исследований и разработок; что, в свою очередь, будет способствовать не только повышению качества подготовки офицеров тактического и оперативно-тактического звеньев, но и созданию научной базы для последующей организации подготовки военных кадров оперативно-стратегического и стратегического уровней, расширению ряда других проектов для подготовки офицерских кадров по специальностям ограниченного профиля (создание командно-штабного факультета для подготовки офицеров оперативно-тактического звена с высшим военным образованием).

Выводы. Таким образом, выстраивание основ информационного общества, формирование и развитие военного образования и науки в структуре системы образования Донецкой Народной Республики позволит:

- создать необходимые условия для укрепления и развития конкурентоспособности государственной системы подготовки кадров в интересах обороны;
- провести модернизацию социальных институтов, в том числе института военного образования и науки;
- обеспечить Вооруженные Силы Республики военными кадрами всех уровней и тем самым усилить государственную политику в целом.

Список использованных источников

1. Об образовании: Закон ДНР // Официальный сайт Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/dokumenty/zakony/send/6-zakony/20-zakon-ob-obrazovanii>. – (Дата обращения: 20.11.2017).

2. О создании Донецкого высшего общевоинского командного училища: Указ Главы Донецкой Народной Республики от 06.05.2015 г. № 173 // Официальный сайт ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2015/03/UkazN173_06052015.pdf. – (Дата обращения: 20.11.2017).

3. О реорганизации Республиканского лицея-интерната с усиленной военно-физической подготовкой им. Г.Т. Берегового Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики и переименовании Государственного военного образовательного учреждения «Донецкое высшее общевоинское командное училище Вооруженных сил Донецкой Народной Республики»: Указ Главы Донецкой Народной Республики от 31.08.2016 г. № 289 // Официальный сайт ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2016/09/Ukaz_N289_31082016.pdf. – (Дата обращения: 20.11.2017).

4. Об укреплении оборонно-промышленного комплекса Донецкой Народной Республики»: Указ Главы Донецкой Народной Республики от 01.09.2017 г. № 227 // Официальный сайт ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://old.dnr-online.ru/wp-content/uploads/2017/09/Ukaz_N227_01092017.pdf. – (Дата обращения: 20.11.2017).

УДК 338.2:316.334.2(470+571)

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ ДО 2020 г.

РИНГИС Р.А.,
старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донбасская национальная
академия строительства и архитектуры»

В статье дан анализ экономическим и социальным аспектам развития России на современном историческом отрезке времени. Определены некоторые пути решения проблем. Предложены стратегические цели и методы развития страны, в т.ч. и регионов. Особое внимание уделено вопросам инновационной и инвестиционной политике.

Ключевые слова: стратегия, экономический рост, социально-экономическое развитие, инвестиции, инновации, государственный бюджет.

The article analyzes the economic and social aspects of Russia's development in the modern historical period. Some ways of solving problems are identified. Strategic goals and methods of development of the country, incl. and regions. Particular attention is paid to the issues of innovation and investment policy.

Keywords: strategy, economic growth, social and economic development, investments, innovations, state budget.

Постановка и актуальность проблемы. Последствия ворвавшейся на территорию России рыночной экономики неоднозначны, во многом негативны. Результаты приватизации удивляют своей масштабностью, темпами ее проведения и сопровождавшимися поправками всех норм права: морального, этического, юридического. Доходы от продажи объектов государственной собственности получены мизерные. Зародился новый класс очень богатых и очень бедных, что усилило социальное расслоение общества. Не преодолен экономический кризис, остались нерешенными социальные проблемы в т.ч. демографические, качества жизни, территориальные диспропорции. В 2008г. была принята программа социально-экономического развития РФ, которая получила название «Стратегия – 2020», которая на данный момент требует научной доработки с учетом реалий сегодняшнего дня.

Анализ последних исследований и публикаций. Внимание к вопросам экономического развития России велико. Научные труды таких ученых как, Л. Абалкин, О. Богомолов, С. Глазьев, Р. Гринберг, В. Дементьев, И. Дискин, В. Маевский, В. Полтерович, В. Литвиненко, А. Иткин, А. Гладышева, С. Глазьев посвящены данному вопросу. Каждая научная школа предлагает свои решения задач стратегии социально-экономического развития. Обновленная «Стратегия-2020» это попытка унифицировать, обобщить, объединить различные научные подходы к концепции стратегии развития России.

Целью статьи является определение методов и способов выполнения программы «Стратегия 2020», а так же расставление акцентов в использовании средств достижения целей в современных условиях.

Изложение основного материала исследования. Приход России в рыночную экономику ознаменовался присвоением общенародной собственности, сопровождающимся нарушением цивилизованных норм и правил приватизации. В результате, государственная собственность в виде природных ресурсов, производственных и непроизводственных активов оказалась в руках отдельных физических лиц – олигархов, но уже, как частная собственность. Это привело общество к разделению на богатых и бедных.

Согласно статистическим данным, из 143 млн. населения РФ богатые люди составляют 3% от общей численности, средние и бедные 97%, из них 40% имеют доход ниже прожиточного минимума и, как следствие, покупательной способностью обладают менее 30% населения.

Произошло нарушение принципа равенства ведения бизнеса между отдельными отраслями экономики. Добывающие отрасли стали основными источниками поступления денежных средств в бюджет всех уровней, удельный вес поступлений от нефтегазовой отрасли составляет 70%, так как цены на нефтегазовое сырье устанавливались высокими исходя из мировых цен и завышенному, по оценкам специалистов, курсу доллара. Цены на сельхозпродукцию складывались исходя из личных спекулятивных интересов закупщиков зерна на уровне себестоимости, что приводило к убыточности хозяйств и целых отраслей, нередко и к разорению.

Система налогообложения в России громоздкая, субъектам хозяйственной деятельности приходится уплачивать значительное количество налогов и сборов. По экспертным данным,

налоговая нагрузка на бизнес составляет 65%, что и позволяет выполнять бюджетные назначения и такой важный для страны показатель, как ВВП – валовой внутренний продукт. За 2017 г. ВВП составил 92037,2 млрд. руб. или 101,5% к соответствующему периоду предыдущего 2016 года. Однако, изучение состояние исполнения федерального бюджета за последние пять лет показал ежегодный рост дефицита, максимальная его величина получена в 2016 г. и составила 2956,4 млрд. руб. (табл.1).

Таблица 1

Исполнение федерального бюджета (млрд. руб.)					
	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
Доход	13019,9	14496,9	13659,2	13460,0	15088,9
Расход	13342,9	14831,6	15620,3	16416,4	16420,3
- дефицит	- 323,0	- 334,7	- 1961,0	- 2956,4	- 1331,4
+ профицит	0	0	0	0	0

Кроме того, как показывает статистика, государство не рассчиталось по внешним долгам, которые на 1.01.2018 составили 4827,3млн. дол.

Негативная роль банковской политики, выразившейся в искусственном завышении курса доллара США, очевидна, т.к. обесценивает национальную валюту, удорожает стоимость импорта в рублях, приводит к убыточности производство российской продукции, что требует дополнительных дотаций из бюджета.

Либерализация ценовой политики привела к тому, что рыночная экономика, в особенности в торговой сфере, переформатировалась в «спекулятивную», где цены формируются по принципу «чем больше, тем лучше», без учета затратного механизма.

Наблюдается значительная диспропорция экономического развития в регионах. Большая часть капитала оседает в Москве и Московской обл., в то время, как в «российской глубинке», где проживает основная часть населения страны, объем ВВП и промышленного производства на душу населения, а также уровень жизни на порядок ниже. В результате, мы наблюдаем так называемую «внутреннюю» миграцию, отток значительной части трудоспособного населения в региональные центры из небольших городов, что отрицательно сказывается на социально – экономической ситуации последних, в том числе развитии производительных сил, отраслей социальной сферы, инфраструктуры.

Спекулятивная экономика привела многих в нищету. Работа трудящихся оценивается дешево, а результат – дорого [6]. Качество жизни населения резко снизилось, прежде всего – это достойный уровень доходов и потребления, доступность всех слоев к общественным благам.

По данным Росстата расходы большей части населения превышают их доходы, что приводит к невозможности получения качественного здравоохранения, полноценного досуга и отдыха, получения хорошего образования детям. Возникают и другие проблемы: социально-экономическое неравенство и бедность, низкий уровень культуры граждан, культурная «маргинация» и «примитивизация» значительной части населения.

Усугубляется демографическая проблема. Наблюдается снижение численности, рождаемости, старение коренного населения и высокая смертность. На протяжении последних десяти лет естественный прирост численности населения снижается. В 2015 г. он составил 21,1 тыс. человек, что ниже в полтора раза прироста 2014 г. По наблюдениям специалистов – демографов, наибольшее количество детей рождается в республиках Северного Кавказа, а что касается русского региона, то значительное количество новорожденных детей приходится на семьи граждан, которые приехали на заработки в крупные города России в качестве «гастарбайтеров». Падение уровня рождаемости происходит на фоне роста уровня смертности населения. Естественная убыль россиян за 2017 г. составила 0,8 на 1 тыс. населения.

Одной из острых социальных проблем является низкая продолжительность жизни вообще и особенно в трудоспособном возрасте. В то же время, доля пожилого населения по отношению к трудоспособному достаточно большая. Старение общества ведет к росту «иждивенческой» нагрузки на работающее население. В перспективе, за счет низкой рождаемости данный дисбаланс будет иметь тенденцию к росту. Существует опасность того, что данная демографическая ситуация может привести к замедлению социально – экономическое развитие страны. Поэтому острой задачей перед правительством стоит повышение уровня рождаемости населения.

Необходимо незамедлительно пересмотреть все существующие программы, направленные на поддержку молодых и многодетных семей с целью их качественного усовершенствования с учетом условий жизни сегодняшнего дня.

Диспропорции современной российской экономики, не в последнюю очередь, возникли в следствии:

- бездумно разрушенной системы нормативного регулирования;
- так и не организованной производственной демократии, предусматривающей участие наемных работников в управлении производством;
- отсутствием социального партнерства на всех уровнях управления.

Россия продолжает сильно зависеть от сырьевого экспорта при ежегодном получении валютной выручки в 60,0 млрд.дол. от экспорта энергоносителей и нефтегазового сырья Россия не использовала их для структурной перестройки экономики, все было направлено на погашение внешнего долга и накопление капитала в виде различных фондов для вывоза за рубеж.

В этом случае уместно усиление роли государства в организации контроля за эффективным использованием природных ресурсов, трудового потенциала, интеллектуального с привлечением общественных организаций, профессиональных союзов, научных учреждений.

Тормозит развитие экономики недостаточное обновление основных фондов. Степень износа с 2011 по 2015г.г. колебалась соответственно от 47,09% до 47,7%. Согласно Росстат Отчетности инновационная активность организаций низкая и уменьшилась с 10,3% в 2012г. до 8,4% в 2016г.

В современной России высококвалифицированные рабочие составляют всего лишь 3%- 5% общего числа рабочих, тогда как в развитых странах этот показатель составляет соответственно 40% – 50%. Причем, в разных странах многие из них имеют дипломы о высшем образовании. В известной корейской компании «Samsung» 80% рабочих имеют университетские дипломы.

Разработанная, принятая, действующая государственная программа «Стратегия – 2020» представляет собой фундаментальную, научную концепцию долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2020г., заключающуюся в переходе к инновационному социально - ориентированному типу развития российской экономики (Рис.1), основными приоритетами которой являются:

- инвестиции в человеческий потенциал;
- подъем образования, науки, здравоохранения;
- построение национальной инновационной системы;
- модернизация экономики;
- развитие новых конкурентоспособных секторов в высокотехнологических сферах экономики знаний;
- реконструкция и расширение производственной, социальной и финансовой инфраструктуры.



Рисунок 1 – Этапы реализации стратегии инновационного развития

С учетом реалий сегодняшнего времени предлагается:

- развивать механизм участия работников всех уровней в управлении и демократизации трудовых отношений;
- совершенствовать механизм управления инвестиционной деятельностью, путем закрепления за всеми уровнями власти ответственность за их реализацию, установлению субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, льготных условий пользования землей и др.;
- предусмотреть механизмы целевого направления выделенных кредитных ресурсов на финансирование модернизации экономики на основе новой концепции;
- рефинансировать коммерческие банки под залог векселей платежеспособных предприятий и организаций реального сектора экономики;
- внедрить мониторинг финансового состояния организаций, векселя которых включены реестр Банка России;
- изменить структуру валютных резервов за счет увеличения доли золота в ней;
- разработать и установить механизм контроля за вывозом капитала в иностранной валюте;
- восстановить государственную монополию на экспорт золота, платины, серебра, палладия, редкоземельных металлов;
- вывести на качественно новый уровень финансирование организаций развития, венчурных фондов, госпредприятий с условием исключительно целевого использования выделенных средств;
- ускорить внедрение коммерциализации фундаментальных открытий, передачу имеющегося опыта разработки инженерно-сложных изделий научными институтами в производство;
- необходимо уйти от экстраполяции вчерашних форм и методов стратегического планирования развития экономики. В основе должна быть научность закономерностей современного экономического развития и явлений, которые происходят в экономическом пространстве.
- в условиях современного научно-технического прогресса для работы предприятий необходимо «как минимум» десятилетнее планирование своего развития, при условии будущих направлений научно-технических и социально-экономического развития.

приоритетами в инновационной сфере должна стать нанотехнология, которая закрепит Россию на ведущих позициях мирового лидера.

Выводы. Таким образом, выполнение долгосрочной правительственной комплексной программы социально-экономического развития «Стратегия-2020» дело чести нации. При консолидации прогрессивных сил отечественной науки, бизнеса, общественности, политической воли руководителей страны будут выполнены намеченные стратегические планы, которые позволят прекратить сползание на сырьевую периферию мирового рынка и в категорию стран – банкротов.

Список использованных источников

1. Делягин М.Н. Портфельные инвестиции в России: региональные и отраслевые предпочтения // Рынок ценных бумаг. – 2010. – № 8. – С. 122-125.
2. Корчагин Ю.А. Инвестиции: теория и практика / Корчагин Ю.А., И.П. Маличенко.– Ростов н/Д: Феникс. – 2008. – С. 17-19.
3. Кривов В.Д. Инновационное развитие России: стратегия, ресурсы, законодательные решения // Вестник Аппарат Совета Федерации Федерального собрания России. – 2011. – С. 79-81.
4. Нигматулин Р.И. Как обустроить экономику и власть в России: анализ инженера и математика. М.: Экономика. – 2007. – С. 42-44.
5. Глазьев С.Ю. Перспективы социально-экономического развития России // Экономическая наука современной России. – №3 (54). – 2011. – С. 223-225.
6. Литвиненко В.А. проблемы социально-экономического развития России и инновационные пути их решения / В.А. Литвиненко, А.Н. Иткинд // «Современная наука». – 2014. – №7,8. – С. 28-32.
7. Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

**МАТЕРИАЛЫ I МЕЖВУЗОВСКОГО
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОГО СЕМИНАРА
«МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ:
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД»**

**Секция 1. ПАРАДИГМА МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРУКТУРНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ И
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ**

Аборчи Алексей Визиевич, м.л. науч. сотр.,
Государственное учреждение «Институт
Экономических Исследований»,
e-mail: aborchie@mail.ru

Промышленный комплекс Донецкой Народной Республики (далее ДНР) находится в стадии восстановления и закладки условий для дальнейшего устойчивого развития: возобновляются довоенные и создаются новые производственно-экономические связи, нарабатывается нормативно-правовая документация в сфере хозяйственно-экономических отношений, расширяются масштабы государственного регулирования экономических процессов.

Одной из главных проблем, препятствующих интенсификации процесса восстановления и наращивания промышленного потенциала, является ограниченность хозяйствующих субъектов в финансовых ресурсах. В мировой практике организационная и финансовая поддержка средне- и долгосрочных проектов технико-технологического обновления промышленного сектора экономики осуществляется при помощи банков развития, которые дают возможность максимально концентрированно подходить к решению вопросов аккумулирования и распределения средств, необходимых для развития промышленности.

Необходимость создания такого банка в структуре экономики ДНР сегодня как никогда актуальна. Подобный институт способен стать связующим звеном между государством, которое является главным регулятором развития и основным источником финансовых ресурсов, и хозяйствующими субъектами в промышленности, которым для восстановления производственных мощностей и дальнейшего развития требуется государственная помощь в налаживании кооперационных связей, содействие в выходе на внешние рынки и дополнительные финансовые вливания. Распределение финансовых ресурсов государством напрямую, как показывает практика, зачастую является неэффективным, что обусловливается институциональными особенностями отечественной бюрократии, коррупцией и применением в практике государственного управления устаревших методов и инструментов.

Для достижения основной цели банк развития следует сориентировать на решение следующих задач:

- отбор, экспертиза и сопровождение перспективных промышленных проектов;
- координация деятельности органов государственного управления и промышленных предприятий;
- аккумулирование финансовых ресурсов из внутренних и внешних источников и их распределение между промышленными предприятиями;
- составление предложений и рекомендаций по совершенствованию промышленной политики;
- распределение финансовых ресурсов между промышленными предприятиями;
- выполнение агентских функций при реализации правительственных проектов;
- финансирование научно-технических исследований;
- кредитная поддержка текущей и инвестиционной деятельности малого и среднего бизнеса;
- финансирование программ повышения квалификации персонала промышленных предприятий и др.

Одним из ключевых вопросов является его организационно-правовая форма. С учётом фактического отсутствия в ДНР полноценной банковской системы, равно как нормативно-правовой базы регулирования деятельности коммерческих банков, новый институт следует создать в форме государственного предприятия (корпорации). Юридической основой создания такого предприятия может

стать соответствующий указ Главы Республики, который даёт возможность определить ключевые цели и задачи, поставленные перед этим институтом. Подобный механизм создания банка развития использован, например, в Беларуси, где банк развития создан в соответствии с Указом президента в 2011 году, а его учредителями выступили совет Министров и Национальный банк Республики Беларусь.

Создание банка развития ДНР в соответствии с Указом Главы Республики даёт возможность решить проблему подотчётности банка. Это позволит максимально повысить статус банка при решении макроэкономических задач, сделав его действенным инструментом государственного управления на всех уровнях. Также это позволит частично облегчить решение вопросов, касающихся поиска источников финансирования деятельности банка.

Новый банк предлагается создать в форме государственного предприятия (корпорации), структура которой будет классической и соответствовать принципу «Наблюдательный совет – Генеральный директор – Правление». Учредителем и собственником банка развития является государство в лице правительства. Это даёт возможность определять стратегические направления и приоритеты деятельности банка, формировать векторы его долгосрочной политики, а также устанавливать концептуальные основы деятельности банка. Главным органом управления банка выступает наблюдательный совет, который может быть составлен из представителей правительства, науки, союза предпринимателей, руководителей местных органов власти и др. Наблюдательный совет возглавляется высшим должностным лицом власти в стране – Главой Республики. Наблюдательный совет может разрабатывать стратегический план действий банка по работе в тех или иных отраслях, рассматривать и утверждать отчёты деятельности банка, принимать решение о создании и ликвидации структурных подразделений банка и другое.

Одной из функций совета является представление и контроль над действиями правления банка развития, который является постоянно действующим исполнительным органом управления банка. Также в компетенцию наблюдательного совета банка входит назначение и регулирование деятельности аудиторского комитета, задачей которого является внутренний контроль над деятельностью банка. На правление фактически будут возложены функции по выполнению стратегических решений наблюдательного совета. Для этого правлением должны быть организованы все необходимые структурные подразделения банка развития, основу которых будут составлять административные подразделения (плановый, финансовый, кадровый и т.д.), функциональные отделы (кредитный, депозитный и др.), а также ряд временных проектных подразделений, основным назначением которых будет выполнение и сопровождение приоритетных для банка разовых или регулярных проектов.

Особо актуальным является вопрос поиска источников финансирования деятельности банка развития. Относительно этого стоит отметить, что изначально собственный капитал банка может быть создан за счёт расходов бюджета, а также доходов, формируемых за счёт части прибыли государственных промышленных предприятий. Однако в процессе его функционирования целесообразна диверсификация источников финансирования, что позволит обеспечить большую устойчивость и стабильность ресурсной базы банка.

Основные особенности создания, управления и надзора за деятельностью такого банка следует обозначить в специальном законе «О Банке развития». Он необходим для определения цели и задач банка, его организационной структуры, механизма взаимодействия с органами государственного управления, порядка осуществления контроля над результатами деятельности, ответственности за невыполнение поставленных перед банком задач и др.

Конкретизация выдвинутых предложений требует дальнейшего обсуждения в научном и экспертном сообществе, что позволит детальнее определить основные аспекты функционирования подобного института в рамках экономики ДНР.

Список использованных источников

1. Luna-Martínez J., Vicente, C.L. Global Survey of Development Banks / José de Luna-Martínez Carlos Leonardo Vicente // The World Bank Financial and Private Sector Development Financial Systems Practice February 2012 WPS5969 Public Disclosure Authorized P.
2. Банк развития Республики Беларусь. Официальный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://brrb.by/about/>.
3. Андрианов В.Д. Стратегическое управление в зарубежных финансовых институтах развития: монография / В.Д. Андрианов, И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов и др. – М.: Консалтбанкир, 2012. – 272 с.
4. Amyx J. The Evolving Role of National Development Banks in East Asia / J. Amyx, A. Mariya Toyoda // The International Centre for the Study of East Asian Development, Kitakyushu. – Working Paper Series. – 2006. – Vol. 2006-26. [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.agi.or.jp/workingpapers/WP2006-26.pdf>.

ГИБКИЕ КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Бачурин Артур Александрович, мл. науч. сотр.,
Государственное учреждение «Институт
Экономических Исследований»,
e-mail: BachurinArthur@yandex.ru

Малое предпринимательство является одним из основных факторов социально-экономического развития ДНР. Обладая возможностью быстрой адаптации к неустойчивой хозяйственной конъюнктуре, малое предпринимательство способствует разрешению ряда социально-экономических задач: развитию конкуренции и осуществлению реструктуризации экономического потенциала, созданию дополнительных рабочих мест и увеличению занятости населения, повышению уровня благосостояния населения и увеличению бюджетных поступлений, качественному и ускоренному обновлению основных фондов.

Вместе с тем, доминирование крупного низкотехнологического производства препятствует созданию конкурентной среды и осуществлению процесса модернизации экономики ДНР. Кроме того, формирование государственной регуляторной политики, ориентированной на оптимальное сочетание интересов всех заинтересованных в экономическом развитии сторон (государства – предпринимательского сообщества – населения) происходит, как правило, под давлением многих институциональных факторов, которые зачастую являются препятствиями для развития малого предпринимательства. Среди них особое место занимают проблемы социального неравенства, вынужденной безработицы, ограниченности финансового и нормативно-правового обеспечения хозяйственной деятельности, общественной напряжённости от боевых действий и антагонистических политических взглядов. Гармонизация общественных и частных интересов во время обострения социально-экономических проблем представляется возможной за счёт:

- 1) создания «оптимальной системы количественных критериев определения субъекта малого предпринимательства» [1, с. 95];
- 2) формирования специальных режимов государственной регуляции развития малого предпринимательства.

Между тем, единой международной системы критериев определения субъектов малого предпринимательства не существует. Это обусловлено, в первую очередь, неоднородностью институциональной среды в разных странах. К примеру, в Российской Федерации, Казахстане, ряде стран Евросоюза критерии определения малого и среднего предпринимательства (МСП) зависят от значения средней численности работников, а также от предельных значений выручки от реализации товаров (работ, услуг) за календарный год. В то же время в Белоруссии и Кыргызстане существует единственный критерий определения субъектов МСП – это средняя численность работников. При этом в Республике Таджикистан градация субъектов предпринимательства по размерам зависит от величины валового дохода (в национальной валюте), полученного от осуществления формально закреплённых видов хозяйственной деятельности. Следует отметить, что в ДНР «до принятия соответствующего законодательства» [2] используется нормативно-правовая база Украины, т.е. классификация субъектов предпринимательской деятельности осуществляется в соответствии с Хозяйственным Кодексом Украины от 22.03.2012, где критерии определения МСП зависят от двух показателей – численность занятых и годовой доход (выраженный в валюте Еврозоны) от любой хозяйственной деятельности.

В действительности, когда речь заходит о систематизации нормативно-правовой базы относительно количественных критериев определения субъектов МСП, большинство отечественных учёных соглашались с тем, что это позволит устранить противоречия в выявлении объектов государственной поддержки. Так, Т.В. Елифанова полагает, что для успешного осуществления государственной регуляторной политики достаточно формально унифицировать параметры определения МСП, учитывая при этом особенности критериев качественных [3].

Несомненно, юридические аспекты классификации МСП по размерам имеют огромное значение для формирования и реализации государственной регуляторной политики, однако без учёта особенностей производственного потенциала экономики, степень успешности государственного управления хозяйственными процессами может заметно уменьшиться. В связи с этим, применение международного опыта в создании гибкой системы критериев определения субъектов МСП приобретает особую актуальность в хозяйственной системе, где доминирует крупное и относительно низкотехнологичное промышленное производство. К примеру, в Великобритании и США отнесение предприятий к категории малых варьируется в зависимости от основного и второстепенного видов их экономической деятельности. Классификационная система Администрации малого бизнеса США

(АМБ) [4] определяет стандартные размеры малого предприятия для каждой отрасли, в частности, в сфере добывающей промышленности, разработки карьеров, добычи сырой нефти и природного газа. К малым предприятиям относятся организации, количество занятых на которых от 500 до 1500 человек. Максимальная численность работников отдельных отраслей пищевой промышленности (производство сыра, мяса домашней птицы, кондитерских изделий, безалкогольной и слабоалкогольной продукции) составляет 1250 чел., минимальная (производство хлеба и хлебобулочных изделий и пр.) – 500 человек. Не более 1500 работников, по критериям АМБ, может быть занято в производстве готовых металлических, резиновых и пластмассовых изделий. В категорию «малые предприятия» в производстве машин и промышленного оборудования попадают организации, численность занятых на которых не превышает полторы тысячи человек.

С точки зрения кооперационного взаимодействия, МСП можно разделить на предприятия, интегрированные в крупные организации (экономически подчинённые крупному капиталу) и самостоятельные (производственные единицы, конкурирующие с крупными производителями промышленной продукции). Рассматривая вопросы конкуренции МСП с крупным бизнесом, сторонники вертикально интегрированных производственных структур справедливо утверждают, что крупные организации, обладая значительным научно-техническим потенциалом, имеют гораздо больше возможностей реализации конкурентных преимуществ, чем мелкие предприятия. При этом исследования Института экономики и прогнозирования НАН Украины показали, что в Украине наиболее благоприятные структурные предпосылки для развития конкуренции сложились в горно-металлургическом и агропромышленном комплексах, т.е. в отраслях, где традиционно доминирует крупный бизнес.

Кроме того, высокая степень разброса структурных подразделений крупных организаций в пространстве оказывает заметное влияние на уменьшение их размера, вследствие чего стираются их производственные отличия от средних предприятий, что позволяет последним успешно конкурировать с крупными предприятиями в различных сферах экономической деятельности.

Однако единого мнения в вопросе унификации критериев определения МСП в научной среде нет. С одной стороны, существование единых количественных показателей исключает возможные противоречия «...при определении круга фирм, имеющих право на государственную поддержку» [6]. С другой стороны, фиксированные параметры МСП усложняют процесс перелива капитала из торгово-посреднической сферы в сферу промышленного производства. Учитывая тот факт, что в странах с гибкой системой критериев доля МСП в общем количестве хозяйствующих субъектов возрастает, а в рейтинге стран по благоприятности условий для предпринимательской деятельности они лидируют, возникает необходимость согласования международных стандартов классификации МСП с отечественным законодательством.

Хотя гибкая система критериев определения МСП бесспорно играет ключевую роль в экономике ДНР, тем не менее, если активность МСП не стимулируется государством, то, как правило, они вытесняются из реального сектора экономики в сферу торгово-посреднической деятельности и «...превращаются в очаг полукриминальной вторичной либерализации экономики» [1, с. 107]. Поэтому вопрос реализации структурных преобразований производственного потенциала ДНР - это вопрос сочетания фундаментальных факторов экономического развития: правовых, финансовых, социальных, технологических и политических.

Список использованных источников

1. Ляшенко В.И. Механизмы регулирования развития малого предпринимательства в Украине / В.И. Ляшенко, Е.Г. Кошелева, А.Ф. Толмачева. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 495 с.
2. Главстат ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://glavstat.govdnr.ru/respond/blanki_16/dejat_predpr.php.
3. Елифанова Т.В. Критерии определения малого и среднего предпринимательства / Т.В. Елифанова. – М.: Журнал «Новые технологии», 2011. – № 4. – С. 11-15.
4. Администрация малого бизнеса США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sba.gov/contracting/getting-started-contractor/make-sure-you-meet-sba-size-standards>.
5. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця та ін. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця та ін. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
6. Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам иностранной печати): ежемесячный информационный бюллетень / гл. ред. Ю.Н. Щуко. – М.: ВИНТИ РАН, 2011. – 59 с.

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Гриневская Светлана Николаевна, канд. экон. наук, ст. науч. сотр.,
Государственное учреждение «Институт
экономических исследований»,
e-mail: grinsv-13@rambler.ru

Для успешного функционирования территории необходимо определить основные направления социально-экономического развития, что будет способствовать системности и рациональности процессов управления её развитием. Для этого необходима разработка научно обоснованной концепции развития территории (региона), что является своеобразным залогом эффективности и успешности развития территории. В данном случае под концепцией понимается система идей, процессов, имеющих единый определяющий замысел и конструктивный принцип развития территории [1].

В нынешних условиях, для более глубокого и всестороннего понимания сложного для ДНР этапа бифуркации развития, актуализируется изучение проблем самостоятельного развития территории [2], что позволит рассмотреть внутренние процессы саморазвития и многоуровневые изменения, которые вызваны отложенным политическим статусом территории [3], продолжающимися военными действиями, экономической блокадой. На сегодня, в условиях ограниченности экономических, социальных, финансовых и других ресурсов, необходимо формировать механизмы эффективного использования существующего социально-экономического потенциала территории на принципах саморазвития. В связи с этим является актуальной разработка концепции новой парадигмы развития – самостоятельного, самодостаточного развития территории с эффективной экономикой. Принципы самостоятельного развития территории отображают современные мировые тенденции развития, которые основываются на принципах новой индустриализации, современных информационных технологий; экономики «знаний»; нового подхода к оценке использования своей ресурсной базы; новых организационных структур, которые базируются на развитии интеграционных процессов. Изменение парадигмы территориального развития охватывает практически все страны мира - это мировой процесс, связанный с изменением принципов развития многих экономик стран [4], в которых каждый регион (территория) владеет собственной спецификой и относительной самостоятельностью, поскольку экономика территории является условно автономной частью экономики страны. В качестве основной характеристики такой территории выступает наличие собственного экономического интереса в наращивании экономического потенциала территории, улучшении качества и уровня жизни её населения.

Саморазвитие территории – это самостоятельное, самодостаточное развитие, с адаптивными свойствами по преодолению неблагоприятных социально-экономических тенденций, со способностью территории обеспечивать сбалансированное развитие и саморегулирование, с максимальным использованием внутренних ресурсов для удовлетворения потребностей населения территории. Самостоятельное развитие не исключает привлечения внешних финансовых и иных ресурсов, инициируемых как агентами территории, так и другими, заинтересованными в развитии данной территории, лицами [5].

Концепция развития территории - это система согласованных и взаимоувязанных стратегических целей и задач, разработанных и реализуемых исходя из индивидуальных особенностей конкретной территории, которая направлена на достижение её эффективного развития. Концепция является одним из главных документов, определяющих парадигму развития, и предваряет стратегии, программы развития территории. В основе концепции должны быть заложены идеи, которые являются основополагающими при определении целей на последующих этапах разработки стратегий и программ. Концепция определяет исходные положения и идею развития, в виде обязательной части целей и способов их достижения, которые потом разрабатываются в стратегиях и программах, которые формируются уже в зависимости от ситуации.

Предлагается следующий обобщённый структурный алгоритм разработки Концепции развития территории по таким основным позициям:

1. Преамбула, содержащая общие обоснования по необходимости формирования данной Концепции, с кратким обзором существующего положения территории.
2. Общие положения Концепции, включающие в себя такие определения и формулировки, как:
 - общая идея, определяющая развитие территории;
 - главная цель развития территории;
 - принципы развития территории;
 - основные задачи, необходимые для эффективного развития территории.
3. Механизм формирования системы развития с указанием факторов, необходимых для обеспечения развития:

- нормативно-правовое обеспечение;
- обеспечение безопасности;
- организационное обеспечение;
- кадровое обеспечение;
- научное обеспечение;
- финансовое обеспечение.

4. Основные мероприятия по формированию системы территориального развития.

5. Ожидаемые результаты.

По каждому из пунктов блока Концепции должны формулироваться цели развития, в том числе основные направления их достижения, обоснование наиболее существенных мероприятий по каждому из направлений, предполагаемые результаты реализации.

Органы государственной власти могут определять дополнительные составляющие и дополнительные требования к Концепции развития территории.

Для эффективного использования инструмента концепций развития территории в широких масштабах необходимо, чтобы концепции развития, к примеру, городов, входящих в данный регион, были единообразны по структуре и методологии подготовки. Такой подход существенно облегчит вышестоящим уровням управления написание концепций развития и улучшит их качество, и позволит проводить их объективное сопоставление. Вышестоящие уровни власти смогут запрашивать концепции развития подчинённых территорий и на их основе составлять обобщённые концепции развития для более крупных территориальных образований. Концепции развития должны утверждаться соответствующим представительным органом власти, но вступать в силу только после согласования с вышестоящим уровнем управления [6]. Согласование необходимо для того, чтобы цели, заложенные в концепции отдельного административно-территориального образования, не вступали в противоречие с целями развития соседних образований и всей территории в целом.

Таким образом, на сегодня в Донецкой Народной Республике необходим поиск новых путей обеспечения конкурентоспособности территории, её самодостаточного развития, при котором благодаря собственным возможностям и ресурсам будут сформированы конкурентные преимущества и, как следствие, созданы условия для повышения благосостояния населения Республики. Началом этого пути должна быть выверенная политика власти ДНР, обеспеченная необходимыми нормативными программными документами, одним из которых является Концепция самостоятельного самодостаточного развития территории.

Список использованных источников

1. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. - М.: Институт новой экономики, 2007. - С. 351.
2. Гриневская С.Н. Модернизация национальной экономики путём обеспечения саморазвития регионов / С.Н. Гриневская // Актуальные проблемы экономики. - 2012. - № 11 (137). - С.169-173.
3. Олейников С.В. Государства с отложенным политическим статусом: резонансное пространство информационных потоков / С.В. Олейников // Гуманитарный вектор. Серия: история, политология. - Вып. № 3 (39). - 2014. – С. 136-142.
4. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец. - М.: Экономика, 2004. - 565 с.
5. Grinevskaya S.N. Modelling of economic processes of region's self-development / S.N. Grinevskaya // System analysis and information technologies: International conference SAIT-2012, Kyiv, 2012. ESC "LASA" NTUU "KPI". - P.17.
6. Уткин Э.А. Государственное и региональное управление / Э.А. Уткин, А.Ф. Денисов // Монография. «ИКФ «ЭКМОС» Москва, 2002. – 352 с.

ПАРАДИГМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Иванова Татьяна Леонидовна, канд. экон. наук, профессор,

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: 32642232gmail.com

В контексте вектора дискуссии научно-практического семинара целью разработки парадигмы устойчивого развития в планетарном масштабе первоначально, как известно, являлось предотвращение разрушительного антропогенного воздействия на биосферу техногенного вектора развития цивилизации. *История парадигмы глубоко корнями уходит в решения Римского клуба 1972*

года, резолюции Международной комиссии по окружающей среде и развитию 1987 года, определившие устойчивое развитие (*sustainable development*) достаточно широко - как «длительное непрерывное развитие, которое обеспечивает потребности людей, проживающих в настоящее время, без вреда обеспечения потребностей будущих поколений» [1, с. 22].

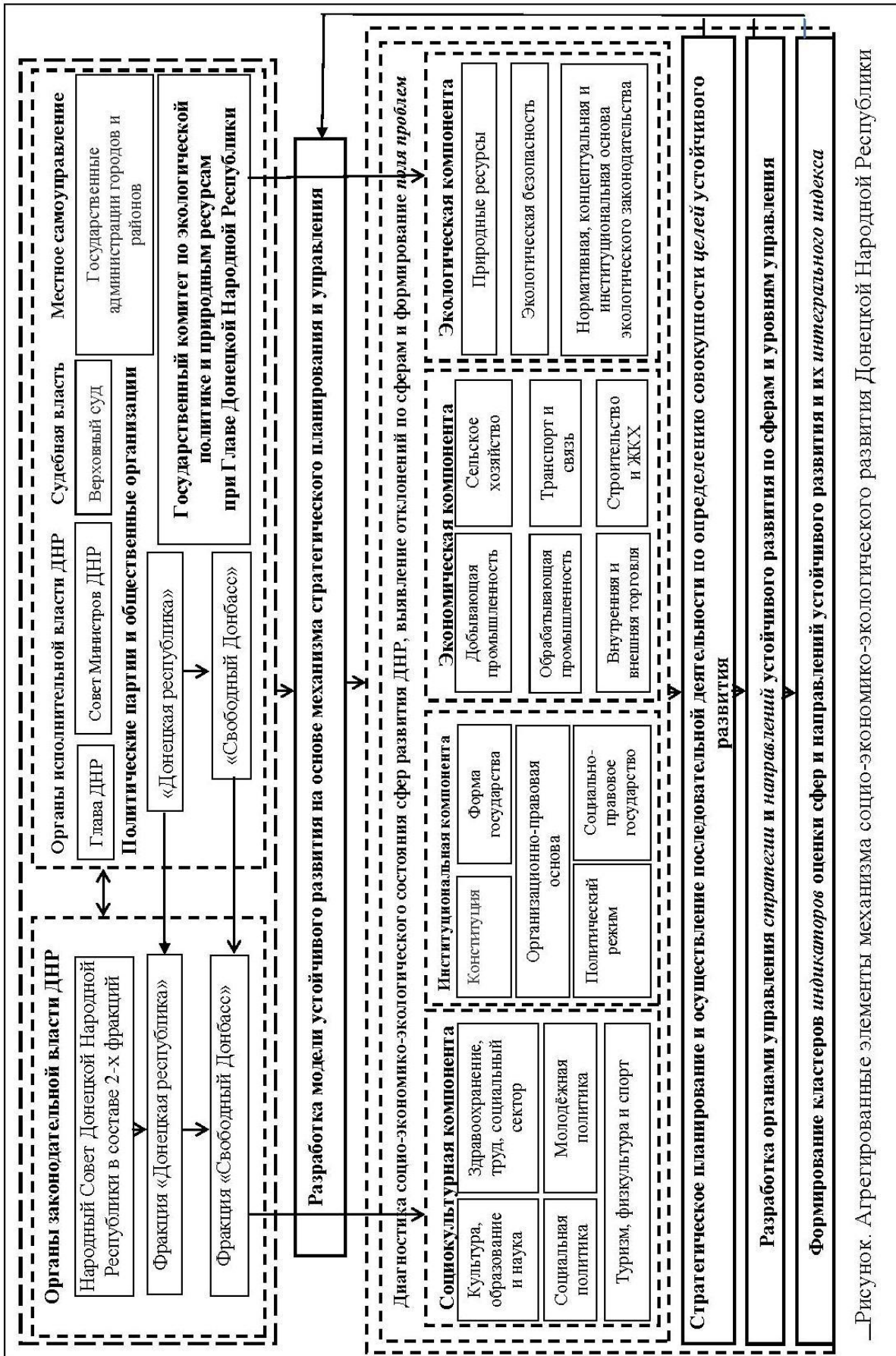
Последующие резолюции конференции ООН по устойчивому развитию в Рио-де-Жанейро (1992 г.), Йоханнесбургский план (2002 г.), решения Рио+20 (2012 г.) легли в основу Декларации тысячелетия ООН и выразились в восьми международных целях мирового развития на 2000-2015 годы и 18 целях на 2015-2030 годы. Анализ целей позволяет провести в жизнь идею о том, что в настоящее время происходят не только наблюдаемые нами, но ещё отнюдь не исследованные, тектонические общественно-социальные сдвиги, которые на поверхности явлений зачастую выступают как откровенно негативные, но их скрытая природа не познана и не очевидна. Возможно, они являются предвестниками грядущих эпохальных трансформаций, появления принципиально новых моделей общественного развития и находятся в ряду тех масштабных противодействующих прогрессивных движений, которые позволяют рассматривать процессы бифуркации современных социодинамических систем в позитивном ключе. *Высокая миссия концепции устойчивого развития состоит в том, чтобы, подобно мосту, объединить развитые и развивающиеся страны, правительства, гражданское общество и бизнес; научные знания, «зелёную» экономику и государственную политику.* Парадигма устойчивого развития разворачивается в перспективную ноосферную науку, по Владимиру Вернадскому, которая является закономерным продолжением сегодняшней, постнеклассической [2, с. 290].

Общий подход к формированию механизма устойчивого развития Донецкой Народной Республики, с нашей точки зрения, может быть реализован в контенте симбиоза социальных, экономических, политических, культурных, демографических, институциональных и сопряжённых с ними компонент, или факторов, а задачей исследователей является определение ранга и веса каждой из них в отдельности среди прочих. Содержание внешних и внутренних факторов устойчивого социально-экономико-экологического развития Донецкой Народной Республики более детально может быть определено с помощью построения «дерева проблем» и «дерева целей». Возникает многовекторная задача поиска оптимума, баланса, гармонии и равновесия между целым рядом составляющих, которая весьма актуальна для устойчивого социально-экономико-экологического развития ДНР в стадии её становления и огосударствления.

Можно возразить, что в условиях военных действий, нестабильной ситуации и экономической блокады постановка задачи устойчивого развития ДНР является несвоевременной и неактуальной. По оценкам различных экспертов, на восстановление Донбасса потребуется 7-10 млрд долл. Однако, на наш взгляд, следует избегать излишней драматизации событий. В частности, слово «кризис», написанное по-китайски, а Китай, как известно, выбрал, в некотором смысле, устойчивую модель развития, состоит из двух иероглифов: один означает «опасность», другой - «благоприятная возможность» [3]. Для данного момента уместно привести высказывание *Альберта Эйнштейна* о том, что возможности лежат среди трудностей [3]. *В настоящее время возникает уникальная перспектива – развивать экономику в некотором смысле «с чистого листа», т.е. полностью менять принципы, модернизировать экономику и общественное устройство в целом.* Без этого любые косметические изменения в виде создания новых агентств, министерств, проведения конкурсов неэффективны. Без селективного отбора лучших специалистов (а это актуальная проблема формирования человеческого и социального капитала) они не дадут своего результата, поскольку система мышления останется той же, система взаимодействия – той же, и она будет коррумпироваться не только в финансовом и уголовном, но и, что гораздо важнее, в ментальном смысле.

Донецкая Народная Республика, невзирая на трудности и ограничения военного времени, остаётся потенциально перспективным промышленным, финансовым и социокультурным центром. Угольная промышленность, развитый металлургический комплекс, включающий чёрную и цветную металлургию, тяжёлое машиностроение, химическая промышленность и сельское хозяйство являются базовыми отраслями, возобновление деятельности которых на новой технической основе способно обеспечить устойчивое развитие Республики. В своём ежегодном обращении к Народному Совету Глава Донецкой Народной Республики А.В. Захарченко отметил, что нужно не только продолжать поддерживать традиционные для нашей страны отрасли, но также развивать и новые направления [4].

На рисунке сделана попытка проиллюстрировать элементы механизма управления факторами и целями устойчивого развития в плоскости структуры органов управления ДНР.



—Рисунок. Агрегированные элементы механизма социо-эколого-экономического развития Донецкой Народной Республики

Для закрытой экономики ДНР следует использовать принцип *доминантного звена*, или *точек роста*, которые перманентно трансформируются в новые доминанты на следующем этапе развития. Непременен сработает условно названный нами *эффект диффузии рынка*, который сослужит добрую службу источнику и канала налаживания внешнеэкономических связей Республики и станет базой для нормализации инвестиционного климата и возобновления кредитно-финансового сотрудничества, например, на основе принципа *налоговых льгот*. Чрезвычайно важным является вопрос создания *кластеров индикаторов*, соответствующих социальной, институциональной, экономической и экологической компонентам устойчивого развития ДНР и их объективного *интегрального индекса*.

Таким образом, анализ и диагностика проблем современного состояния экономики ДНР приводит к закономерному выводу о необходимости обеспечения эффективной инновационно-инвестиционной политики государства, которая предусматривает определение стратегических императивов развития, приоритетных направлений развития хозяйственного комплекса республики, целей и задач их воплощения в жизнь.

Список использованных источников

1. Пригожин И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс // Общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича и Ю.В. Сачкова. - М.: Прогресс, 1986. - 432 с.
2. Мачалов Н.И. Владимир Иванович Вернадский / Н.И. Мачалов. - М.: Наука, 1982. - 350 с.
3. Готовые эссе по естествознанию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn----7sbkbh2ej4fm--p1ai/esse/esse-part1.html>.
4. Ежегодное обращение к Народному Совету Главы Донецкой Народной Республики Александра Захарченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/ezhegodnoe-poslanie-glavy-respubliki-aleksandra-zaxarchenko-narodnomu-sovetu-dnr-video>.
5. Институциональная экономика: учебное пособие / С.С. Винокуров [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Грошева, д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 125 с.
6. Мочалова Л.А. Концепция устойчивого развития и переход к новой социально-экономической парадигме / Л.А. Мочалова // Известия Уральского государственного экономического факультета. – Выпуск № 2 (46) / 2013. – С. 1-6.

НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Конonenko Ольга Викторовна, аспирантка,
Государственное учреждение «Институт
Экономических Исследований»,
e-mail: kononenko.o.v@econri.org

Устойчивое развитие государства отражает стабильность экономической и финансовой системы под всесторонним влиянием факторов внешней и внутренней среды. Оно обеспечивается в результате реализации комплекса факторов, среди которых особую роль играют налоговые, в совокупности образующие налоговый механизм.

Налоги, являясь мощным фактором мобилизации денежных ресурсов государства, образуют централизованный фонд финансовых ресурсов государства и вместе с тем выступают действенным инструментом регулирования экономических отношений.

Налоговый механизм как совокупность методов воздействия на экономику посредством сочетания способов и правил организации налоговых отношений содержит значительный регулирующий потенциал и способен эффективно и комплексно воздействовать на все факторы устойчивого развития региона.

Выступая инструментом обратной связи и зависимости уровня развития экономики от состояния его экономических субъектов, налоговый механизм является средством обеспечения устойчивого развития или фактором нестабильности системы жизнеобеспечения региона.

Становление и развитие налоговой системы Республики происходит в сложных экономических и политических условиях. Экономическая и финансовая блокада, военно-политический конфликт привели к нарушению хозяйственных связей, разрушению производственного потенциала и ухудшению демографической ситуации, что не способствует росту базы налогообложения и объемов налоговых поступлений в бюджет. Основной целью налоговой системы Республики является содействие предпринимательской активности, стабилизация

материального производства, повышения его эффективности и на этой основе удовлетворение государственных и социальных потребностей.

На сегодняшний день основным преимуществом налоговой системы Республики являются её простота и доступность для рядового плательщика налогов, упрощённость и стремительное совершенствование на основе использования международного опыта, а также отмена налога на добавленную стоимость и введение налога с оборота. В то же время недостатком введённого в 2014 году налога с оборота на долгосрочную перспективу является свойственный ему кумулятивный эффект, когда суммы этого налога, уплаченные при каждой транзакции многостадийного процесса производства и оборота, накапливаются каскадом по цепочке от производителя до конечного потребителя.

Также большой проблемой налогового регулирования остаются схемы ухода от уплаты налогов. Важной и непростой задачей является определение границы между добросовестными и недобросовестными методами снижения налоговой нагрузки, возможностями среднесрочного налогового планирования, не повторяя ошибок пережитка прошлых лет, избегая неточностей и намеренных искажений наследуемого законодательства.

Следует отметить, что в связи с острой необходимостью Закон «О налоговой системе» от 25.12.2015 г. был принят поспешно и не был подвергнут тщательной экономической экспертизе, что объясняется наличием значительных недоработок и противоречий. Считаем очень важным и необходимым перед принятием изменений законодательства проводить комплексную экспертизу.

В условиях постконфликтного восстановления эффективных и стабильных экономических механизмов у Республики появилась возможность построения такой новой налоговой системы, которая будет способствовать быстрому восстановлению хозяйства территории, уменьшению теневой экономики и масштабов уклонения от уплаты налогов, сглаживанию дифференциации доходов различных групп населения.

Как отмечают специалисты Всемирного банка, ключевым условием преодоления социальных противоречий на постконфликтных территориях являются высокие моральные стандарты и основанная на них атмосфера доверия. Восходящая спираль «доверие – институты» является первоосновой преодоления последствий этих конфликтов и формирования бесконфликтной «новой реальности». Многочисленные исследования по проблеме также свидетельствуют о необходимости установления прозрачных долевых общегосударственных налогов, полномочия по установлению и взиманию которых предоставлены центральному правительству.

Учитывая специфические экономические и институциональные особенности Республики, генеральная стратегия в сфере совершенствования налогового механизма должна состоять не в курсе на повышение налогов и их фискальной эффективности, а в курсе на повышение экономической эффективности за счёт постепенного перехода к такой структуре налогов на всех уровнях, которая меньше препятствует расширению и устойчивому росту налоговой базы.

Таким образом, налоговый механизм как субъективная форма государственного управления представляет собой систему методов управления налоговыми отношениями и организационно-правовых форм, которым государство придаёт юридическую форму изданием и утверждением норм налогового законодательства.

Разработка и совершенствование налогового механизма государства как составной части социально-экономической политики направлено на создание оптимальной налоговой системы, стимулирующей процессы накопления и рационального использования национального богатства страны, гармонизацию интересов государства и общества.

Подводя итог, следует констатировать, что целесообразным представляется дальнейшее исследование вопросов построения оптимального налогового механизма в условиях восстановления постконфликтной экономики.

Список использованных источников

1. Никитин С.М. Налоги в системе государственных финансов / С.М. Никитин, Е.С. Глазова, М.П. Степанова // Деньги и кредит. – 2012. – № 11. – С. 3-7.
2. Vishnevsky V.P. Fiscal decentralization in post-conflict territories: conceptual states / V.P. Vishnevsky, N.Yu. Reкова, V.D. Chekina // Scientific bulletin of Polissia. - № 4 (8), p. 1, 2016, pp. 174-188.
3. Майбуров И.А. Энциклопедия теоретических основ налогообложения / Под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 503 с.
4. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank (2011). World Development Report 2011. – Conflict, Security, and Development: Washington DC, 58 pp.
5. «О налоговой системе». Закон № 99-ІНС от 25.12.2015, действующая редакция по состоянию на 27.10.2016 // Сайт Народного Совета ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-o-nalogovoj-sisteme-donetskoj-narodnoj-respubliki/>.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ СОЦИАЛЬНОМУ НЕРАВЕНСТВУ КАК НОВАЯ ПАРАДИГМА КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Котов Евгений Валериевич, канд. экон. наук, ст. науч. сотр.,
Государственное учреждение «Институт
Экономических Исследований»,
e-mail: kotov.e.v@econri.org

Принято считать, что концепция устойчивого развития появилась в 1987 г. благодаря разработкам Всемирной комиссии по окружающей среде и развитию (WCED), которая предложила новую парадигму экономического роста, социального развития и экологической устойчивости и изначально называлась концепция устойчивого роста [1]. Однако идеи, положенные в основу доклада комиссии, были озвучены группой учёных в докладе Римскому клубу «Пределы роста» (1972 г.) [2]. Они первыми использовали термин «устойчивость», обращая внимание на необходимость ограничения и регулирования роста производства и изменения критериев прогресса, поскольку невозможно получить неограниченный материальный рост на ограниченной территории, и необходимо сместить акценты с погони за количеством (рост) в сторону качества (развитие). В связи с этим, автором выдвигается гипотеза о целесообразности обеспечения устойчивого состояния экономики в целях решения экологических проблем.

Получив широкое распространение, концепция была искусственно сведена к проблемам экологизации экономики, в которых социальные и экономические составляющие рассматривались как обеспечивающие. Устойчивое развитие сводилось к упрощённой формуле – охрана окружающей среды плюс экономический рост. Квинтэссенцией экологического подхода стала статья, где главный постулат звучал как необходимость установления преимущества «...экологических приоритетов над другими» [3].

Под эколого-экономическое направление исследований создавались целые академические институты и кафедры, готовились государственные и региональные концепции и программы, проводились объёмные исследования. В мире с устойчивой периодичностью проходили конференции, главной из которых считалась конференция в Рио-де-Жанейро, определявшая основные пути и принципы реализации концепции. Переломным моментом, заставившим несколько трансформировать взгляды мирового сообщества по этому вопросу, стала конференция 2012 г., где был озвучен намёк на принципиально новый подход к интерпретации устойчивого развития [4].

Основной вывод конференции заключался в том, что за прошедшие 20 лет прогресс, достигнутый на отдельных направлениях, был незначительным и что причиной этого стал высокий уровень нищеты в мире. В связи с этим было решено, что преодоление нищеты является одной из важнейших целей устойчивого развития [4, с. 1; 5]. Дальнейшего развития эти революционные заявления не получили. Борьба с нищетой – это лишь небольшая часть более глобальной проблемы – систематически углубляющегося социального неравенства. Противодействие же процессам социального расслоения и увеличивающейся пропасти между богатыми и бедными путём уничтожения среднего класса и увеличения класса бедных не входит в планы «рыночной экономики».

Тем не менее, данное утверждение можно считать прорывом в направлении понимания устойчивого развития. Хотя необходимо с горечью признать, что, сделав такое громкое заявление, авторы снова попытались перевести внимание на обыденные темы, понятные обществу потребления. На одну ступень с искоренением нищеты ставятся поиск устойчивых структур потребления и производства, охрана и рациональное использование базы природных ресурсов экономического и социального развития [4, с. 1]. Несмотря на появившиеся прогрессивные изменения в интерпретации устойчивого развития, новое понимание снова загоняют в тень экологической составляющей. Необходимость формирования новой системы ценностей с усиленной ориентацией на воспитание человека с мировоззрением устойчивого развития, затронута лишь вскользь, без чёткого выражения и самостоятельного выделения.

Господствующая в мире система ценностей продолжает опираться на постулаты, под которые «прогибают» принципы устойчивого развития. Всё так же доминируют такие основы рыночной экономики, как оправданность риска ради максимизации прибыли, подход к природным ресурсам как к фактору производства и культивирование стремления к новым материальным благам. Доминирующий экономический материализм привёл к появлению «экологической кривой Кузнеца», с помощью которой была сделана попытка показать перспективное благоприятное влияние экономического роста на экологическое состояние [6]. Однако «рыночный подход» в реализации концепции устойчивого развития так и не принёс необходимых социально-эколого-экономических дивидендов.

В своё время огромную популярность получил доклад Римского клуба [7], давший начало исследованиям, считавшим, что решение проблем устойчивого развития лежит в сфере юрисдикции

научно-технического прогресса. Авторы доклада утверждали, что современные технологии позволяют в четыре раза повысить эффективность использования ресурсов, что даёт возможность сохранить темпы экономического роста без ущерба для экологии. Однако предложенная ими идея «производительности ресурсов», под которой понимается переход к повышению эффективности использования ресурсов, не в состоянии изменить ситуацию. Более того, не меняя принципиально функционирующую в обществе систему ценностей, такой подход к решению проблем устойчивого развития направил его приверженцев по «ложному следу». По сути, этот подход, который авторами был назван «революцией эффективности», основывается на принципах техногенного развития и ориентирован на идеологию «потребительского общества», что не только не соответствует концепции устойчивого развития, а и противоречит её основам.

Эволюция концепции дошла до стадии, когда под устойчивым развитием понимается не конечная цель, а динамичный процесс адаптации, познания и действия [4, с. 7]. Это процесс выявления, изучения и использования взаимосвязей, прежде всего тех, которые существуют между экономикой, обществом и природной средой. В связи с этим, актуальной является задача не достижения устойчивого развития, поскольку его невозможно достичь, а организация процесса по его достижению. Воздействие на систему должно заключаться не в стремлении обеспечить полную её устойчивость, а в воздействии на неё через точки устойчивости (зоны стабильности) и придания системе восходящей траектории развития.

При попытке реализовать новую парадигму устойчивого развития следует помнить о двух существенных ограничениях: а) управляющая подсистема устойчивого развития одновременно является объектом и субъектом преобразований; б) не представляется возможным чётко сформулировать цели устойчивого развития в конкретном виде, поскольку суждение о будущем происходит в настоящем.

Таким образом, ДНР как новый субъект на политической карте мира, не обременённый старыми обязательствами, может стать площадкой для реализации новой парадигмы устойчивого развития, заключающейся в приоритетном устранении социального неравенства. Условия, приведшие к образованию Республики, и формирующиеся социально-экономические отношения способствуют построению общества социального равенства.

Список использованных источников

1. Наше общее будущее. Текст доклада Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР, 1987 г.). – М.: Прогресс, 1989. – 374 с.
2. Donella H. Meadows, Jorgen Randers, Dennis L. Meadows, William W. Behrens. The Limits to growth: A report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind. 1st ed. – New York: Universe Books, 1972. – 203 p.
3. На меті сталий розвиток // Вісник НАН України. – 2007. – № 2. – С. 15-30 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ftp://ftp.nas.gov.ua/akademperiodyka/Downloads/Visnyk_NANU/downloads/2007/2/a3-2.pdf.
4. Будущее, которого мы хотим: итоговый документ Конференции Организации Объединенных Наций (Рио-де-Жанейро, 20-22 июня 2012 г.) // Организация Объединенных Наций, 2012. – 66 с.
5. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех / Пер. с англ.; ПРООН. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2011. – 188 с.
6. Какие страны наиболее «вредны» для окружающей среды и почему [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecocrisis.wordpress.com/2011/01/19/3366/#more-3366>
7. Вайцеккер Э. Фактор четыре. Затрат – половина, отдача – двойная. Новый доклад Римскому клубу / Э. Вайцеккер, Э. Ловинс, Л. Ловинс; пер. А.П. Заварницына и В.Д. Новикова; под ред. акад. Г.А. Месяца. – М.: Academia, 2000. – 400 с.

ФОНДЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ИНСТИТУТЫ ПОСТКОНФЛИКТНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ДНР

Матюшин А.В., канд. экон. наук, ст. науч. сотр.,
Государственное учреждение «Институт
Экономических Исследований»,
e-mail: almatt@mail.ru

Постконфликтное восстановление экономики любой территории требует адекватного финансового обеспечения. Однако в условиях нарушенных хозяйственных связей, деформации

действовавших ранее институтов, включая и финансовые, низкой деловой активности традиционные институты развития, такие, как банки, фондовые рынки оказываются не способными к финансовой поддержке предприятий. Традиционные коммерческие банки вследствие экономической рецессии, влекущей за собой отсутствие привлекательных окупаемых проектов, концентрируются большей частью на потребительском кредитовании. А специализированные банки развития, которые широко распространены за рубежом, в отечественных реалиях сталкиваются с серьёзными проблемами, что не позволяет в полной мере реализовать их потенциал [1].

Центральный республиканский банк ДНР – единственное банковское учреждение в Республике по состоянию на начало 2017 г. работает в основном как расчётно-кассовый центр, кредитно-депозитный механизм пока не запущен. Информация о выданных пяти миллиардах рублей кредитов ведомствам и государственным предприятиям Республики [2] даёт надежду на то, что кредитование банком будет развиваться. Однако для качественного восстановления экономики приоритетным представляется финансовая поддержка именно промышленных предприятий, являющихся «драйверами» экономического роста. Следует отметить, что в современных условиях преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса, которые уже несколько последних лет учёные и специалисты-практики называют «новой нормальностью», характеризующейся сочетанием низких темпов экономического роста и высокой безработицей [3], а также в рамках отечественных институциональных реалий возможности коммерческих банков по финансированию промышленности будут существенно ограничены.

Однако существуют и иные институциональные формы финансовой поддержки промышленности. Так, Федеральный закон РФ «О промышленной политике в Российской Федерации» [4], на который в основном ориентируются и законодатели ДНР, предусматривает формирование государственных фондов развития промышленности.

Имеется положительный российский опыт в этом направлении. Так, в 2014 г. на базе Российского фонда технологического развития был создан Фонд развития промышленности РФ размером 20 млрд руб. Финансирование проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, техническое перевооружение и создание конкурентоспособных производств на базе современных технологий и на льготных условиях являются приоритетом его деятельности. На конкурсной основе Фонд предоставляет целевые займы по ставке 5% годовых сроком до 7 лет в объёме от 50 до 500 млн рублей для реализации новых высокотехнологических проектов в промышленности, стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики.

В течение 2015-2016 гг. Фондом выстроена система национальной экспертизы проектов, сформирована нормативная база предоставления займов, созданы консультационный центр и онлайн система обработки заявок, налажен контроль расходования средств [5].

В приоритете Фонда – поддержка импортозамещающих производств. В 2015 г. Фонд одобрил 11 промышленных инвестиционных проектов на 80 млрд руб. В 2016 г. антикризисный план правительства предусматривал выделение ему дополнительных 20 млрд руб. Другим проектом фонда, реализуемым совместно с Банком России, является поддержка лизинговых компаний на 10 млрд руб. под 9,5%.

В законопроекте ДНР «О промышленной политике» в качестве целей промышленной политики отмечается формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечение обороны страны и безопасности государства, обеспечение занятости населения и повышение уровня жизни граждан ДНР. Следует отметить, что первая из названных целей относится к стратегическим, перспективным целям. В современных экономических условиях целесообразно ориентироваться на восстановление промышленности, на политику реиндустриализации. И если в развитых странах реиндустриализация означает возврат промышленности на территорию государства вследствие рещоринга, то в реалиях ДНР – это физическое восстановление разрушенных промышленных объектов, восстановление нарушенных цепочек поставок, их переориентация на новые рынки с учётом открывающихся возможностей и имеющихся ограничений.

К системным проблемам финансирования развития промышленности в условиях постконфликтного восстановления экономики следует отнести следующие:

- нехватка собственных средств предприятий для целей развития вследствие полной или частичной приостановки деятельности;
- недоступность как кредитного, так и фондового финансирования вследствие деформации соответствующих институциональных структур рынка;
- неэффективность использования невозвратных инструментов финансирования вследствие отсутствия привлекательных инвестиционных проектов.

Финансовое обеспечение восстановления постконфликтных территорий требует предварительного экономического программирования соответствующих мероприятий, включающего выбор целей и принципов экономической политики, секторальных приоритетов, методов государственной поддержки приоритетных отраслей и мотивации промышленных предприятий.

Так, на начальных этапах постконфликтного восстановления целесообразным представляется безвозмездная финансовая помощь предприятиям, занятым в особо важных проектах восстановления [6]. Фонд развития промышленности мог бы стать институтом, который экономически обосновывал сумму выделяемых средств и обеспечивал прозрачность их использования.

На последующих этапах восстановления экономики возможно применение налоговых льгот с заранее определённым временным интервалом такого стимулирования и постоянным мониторингом эффективности функционирования предприятий, пользующихся такими преференциями. Льготное кредитование Фондом развития промышленности могло бы стать действенным инструментом постконфликтного восстановления экономики.

В процессе финансирования программ постконфликтного восстановления обязательно следует учитывать риски, а именно: возобновления военных действий, недостатка финансовых ресурсов, бюрократизации процедуры выделения средств, дефицита кризис-менеджеров, способных действовать в неординарных ситуациях, инфляции.

Таким образом, создание Фонда развития промышленности могло бы стать действенным инструментом постконфликтного восстановления экономики ДНР. Опыт эффективного функционирования институтов развития такого типа имеется в РФ. Учитывая ориентацию экономической политики ДНР на сотрудничество с РФ целесообразно использовать имеющийся положительный опыт, однако при этом учитывать специфические институциональные особенности текущей экономической ситуации. Восстановление территорий за относительно короткое время является сложной задачей, требующей усилий на всех уровнях управления.

Список использованных источников

1. Матюшин А.В. Национальные банки развития как инструмент обеспечения неоиндустриального роста / А.В. Матюшин, А.В. Аборчи // Экономика промышленности. – 2016. – № 1 (73). – С. 17-42.
2. ЦРБ ДНР в 2016 году выдал кредиты ведомствам и госпредприятиям на сумму 5 млрд руб. // Сайт Донецкого агентства новостей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dan-news.info/ekonomika/crb-dnr-v-2016-godu-vydal-kredity-vedomstvam-i-gospredpriyatyam-na-summu-5-mlrd-rub-nikitina.html>.
3. Брагина Е. Новая нормальность / Е. Брагина // Мировое и национальное хозяйство. – 2012. – № 4 (23) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mirec.ru/2012-04/novaa-normalnost>.
4. «О промышленной политике в Российской Федерации» Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102365303>.
5. Итоги 2015 года. Будущее промышленности. Годовой отчёт Фонда развития промышленности РФ за 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://frprf.ru/download/godovoy-otchet-fonda-za-2015-god.pdf>.
6. Исмаилов Э. К вопросу о восстановлении постконфликтных территорий / Э. Исмаилов // Кавказ & Глобализация. – 2009. – Т. 3, Вып. 2-3. – С. 7-28.

ЗЕМЕЛЬНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ДНР: ФАКТИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Павлий Алёна Сергеевна, м.л. науч. сотр.,
Государственное учреждение «Институт
Экономических Исследований»,
e-mail: pavlii-alona@mail.ru

Актуальность проблемы земельного налогообложения в Донецкой Народной Республике (далее ДНР) обусловлена тем, что земля является одной из самых главных экономических ценностей, а земельный налог – одним из основных источников дохода местных бюджетов.

В довоенное время отношения в сфере земельного налогообложения по всей территории Украины регулировались Разделом XIII «Плата за землю» Налогового кодекса Украины [1] (далее НКУ). Сумма земельного налога определялась в зависимости от нормативной денежной оценки

земель с учётом коэффициента индексации и по фиксированным процентным ставкам, закреплённым в НКУ.

Впоследствии, после начала военных действий на территории ДНР, в период с 2014 г. налогообложение земли осуществлялось в соответствии с Временным положением о налоговой системе ДНР [2]. Согласно с указанным Положением, до принятия необходимой нормативно-правовой базы уплата земельного налога осуществлялась в соответствии с коэффициентами и ставками, предусмотренными НКУ по состоянию на 01.01.2014 года. Собственные же нормативно-правовые документы, регулирующие порядок взимания платы за землю, установление налоговых ставок и налоговых льгот, на тот момент находились на стадии разработки.

В настоящее же время налогообложение субъектов хозяйствования осуществляется в соответствии с Главой 19 «Плата за землю» Закона ДНР «О налоговой системе» от 25.12.2015 г. [3].

Очевидно, что за основу Закона ДНР «О налоговой системе» в части регулирования отношений в сфере земельного налогообложения был преимущественно использован НКУ в редакции на 01.01.2014 года.

Использование опыта Украины легко объясняется тем, что ДНР с момента независимости Украины являлась её полноценной административной единицей, а плата за землю взималась в соответствии с НКУ Разделом XIII «Плата за землю». Однако необходимо отметить, что на сегодняшний день ставки земельного налога в ДНР в отличие от Украины остались прежними. В Украине же в ходе реформирования налоговое законодательство в сфере уплаты земельного налога претерпело ряд новшеств, а именно [4]:

- реструктуризация налоговых ставок;
- увеличение ставки налога для земель вне территорий населенных пунктов;
- ликвидация значительного количества льгот для юридических лиц;
- уменьшение порога роста потребительских цен, при котором происходит индексация сумм налога на прибыль.

Таким образом, можно прийти к выводу, что в ДНР сохранилась привычная довоенная модель земельного налогообложения, в то время как в Украине происходит существенная земельная реформа, которая влечёт за собой повышение налоговых ставок, сокращение налоговых льгот и рост недовольств со стороны налогоплательщиков.

За период существования ДНР в сфере земельного налогообложения было достигнуто следующее:

- принят Закон ДНР «О налоговой системе», которым регулируется порядок взимания платы за землю;
- плата за землю взимается на всей территории ДНР и в полном объёме зачисляется в местные бюджеты;
- принят закон о проведении ежегодной индексации нормативной денежной оценки земель;
- отрегулированы на законодательном уровне такие процессы, как заключение договоров временного пользования земельными участками, получение разрешения на размещение временных объектов;
- использование дифференцированных ставок земельного налога в зависимости от категории земель и разрешённого целевого назначения.

В то же время наряду с положительными изменениями в системе земельного налогообложения ДНР можно выделить ряд проблем, требующих решения:

- отсутствие полного нормативно-правового обеспечения в сфере земельных отношений;
- несовершенная система администрирования платы за землю;
- низкая экономическая эффективность налоговых льгот;
- использование в качестве базы налогообложения нормативной денежной оценки, которая в мировой практике считается менее эффективной, чем, к примеру, рыночная стоимость;
- неразвитость земельного рынка.

Приоритетными направлениями для решения указанных выше проблем могут стать:

- завершение формирования собственной нормативно-правовой базы в сфере земельных отношений;
- пересмотр и сокращение налоговых льгот и обеспечения социальной справедливости в процессе владения и пользования землёй, поскольку льготы предоставляются бессрочно и довольно часто тем отдельным физическим или юридическим лицам, которые в них не нуждаются по причине достаточно высоких доходов, что приводит к неравномерной налоговой нагрузке на налогоплательщиков;
- усиление контроля над обязательным привлечением средств местных бюджетов, в частности, от платы за землю, для финансирования мероприятий по рационализации

землепользования, ведения государственного земельного кадастра, проведения земельной реформы, а также для развития инфраструктуры населенных пунктов;

– поэтапное проведение реформы по формированию и развитию полноценного земельного рынка с сочетанием интересов государства и граждан при обеспечении гарантий каждого субъекта рынка на свободное владение, пользование и распоряжение принадлежащим ему земельным участком, что будет способствовать соблюдению принципа социальной справедливости при перераспределении земли, ограничению спекулятивных операций на земельном рынке, предотвращению монополизации земельной собственности, сохранению земельного фонда, а также созданию условий для обеспечения продовольственной безопасности;

– совершенствование системы оценки земель, в том числе развитие денежной оценки земель с учётом рыночных факторов, что позволит не только увеличить бюджетные доходы и укрепить материально-финансовую основу местного самоуправления, но и обеспечит, во-первых, справедливое распределение налоговой нагрузки, во-вторых, позитивное восприятие обществом самого института налогообложения земли.

Таким образом, анализ фактического состояния земельного налогообложения в Республике показал, что плата за землю исчисляется в соответствии с коэффициентами и ставками, предусмотренными положениями Закона ДНР «О налоговой системе», при этом земельный налог взимается на всей территории ДНР и в полном объёме зачисляется в местные бюджеты. Для совершенствования земельного налогообложения в ДНР необходимо решить ряд вышеприведенных проблем, каждая из которых требует детального научного исследования.

Список использованных источников

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 112.
2. Временное положение о налоговой системе ДНР. Министерство доходов и сборов ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: donbuh.com/data/documents/Vremenn.doc.
3. Закон о налоговой системе № 99-ІНС от 25.12.2015. Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-onalogovoj-sisteme-donetskoj-narodnoj-respubliki/>.
4. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» Закон України від 28.12.2014 // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 7-8. - № 9. – С. 55.

МЕХАНИЗМ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИЙ

**Синицына Карина Игоревна, экономист отдела
финансово-экономических исследований,**
e-mail: SinitsinaK@mail.ru;

**Половян Алексей Владимирович, д-р экон. наук, доцент, директор,
Государственное учреждение «Институт
Экономических Исследований»,**
e-mail: polovyan@yandex.ru

Актуальность данной темы обусловлена тем, что налоги являются частью экономических отношений между предприятием и государством, и любые ошибки в данной области могут спровоцировать возникновение серьёзных проблем как для субъекта экономики, так и для государства. Эффективная институциональная среда в сфере налогообложения сложилась в США, где взимается налог на прибыль корпораций. Данный налог является одной из главных составляющих доходной части бюджетов развитых стран. Соответственно, применение опыта налогообложения США может оказать значительный положительный эффект на формирование налоговой системы в странах с эмерджентной экономикой, и, как следствие, способствовать стремительному экономическому развитию в целом.

Целью исследования является анализ механизма изымания налога на прибыль с корпораций в США и возможность применения данного опыта в странах с эмерджентной экономикой.

Изучением данной проблематики и эффективности функционирования налоговой системы США занимались такие ученые, как И.С. Шиткина, И.Л. Юрзинова, И.А. Майбуров, Б.Х. Алиев, Н.Н. Башкирова, О.В. Антонова, В.П. Вишневский, С.С. Быков и др.

Анализ зарубежного права показывает, что при наличии особенностей и традиций правового регулирования корпорация рассматривается как искусственная правовая конструкция, обладающая особенностями, отличающими её от других видов организаций.

С точки зрения налогообложения прибыли все корпорации в США подразделяются на два вида: «С корпорации» и «S корпорации». Изначально всем корпорациям присваивается статус «С корпорации». Но если корпорация решает квалифицироваться в налоговых целях как «малая корпорация» (корпорация сектора SME), она сможет получить статус «S корпорации». Для этого необходимо соблюсти следующие условия:

- акционерами корпорации могут быть только резиденты США;
- число акционеров не должно превышать 100 человек, которые могут быть только физическими лицами;
- корпорация должна выпускать только именные акции одного вида и может владеть не более 80% акций какой-либо другой корпорации;
- корпорация не должна быть филиалом других корпораций.

Большинство крупных корпораций США функционируют как «С корпорации», они насчитывают более тысячи акционеров, многие из них не являются резидентами или американскими гражданами [1]. Распределяемая прибыль «С корпораций» подлежит двойному налогообложению: корпоративным налогом на уровне самой корпорации и индивидуальным подоходным налогом на уровне акционеров, получающих дивиденды.

Прибыль «S корпораций» не подлежит налогообложению на корпоративном уровне, так как налоговый статус таких корпораций предусматривает, что вся прибыль распределяется акционерам на дивиденды, и только акционеры «S корпораций» подлежат налогообложению в США. В табл. 1 приведен порядок исчисления налога у источника в том или ином случае. К примеру, если американская корпорация использует по лицензионному соглашению торговую марку за пределами США, при перечислении роялти в пользу владельца этой торговой марки налог у источника удерживаться не будет. Также правила взимания налога у источника могут изменяться в зависимости от соглашений об избежании двойного налогообложения [2].

Таблица 1

Правила взимания налога на прибыль у источника [2]

Вид дохода	Налог у источника взимается, если:	Налог у источника не взимается, если:
Проценты	заёмщик является резидентом США или корпорацией	заёмщик не является резидентом или является иностранной организацией
Дивиденды	плательщиком является корпорация	плательщиком является иностранная организация, ведущая деятельность на территории США
Роялти	нематериальный актив используется в США	нематериальный актив не используется в США

Расчёт налогооблагаемого дохода осуществляется в несколько этапов:

1 этап. Определяется валовой доход (суммируется выручка от реализации товаров, работ, услуг, дивиденды, доходы от прироста капитала, роялти, поступления рентных платежей и другие доходы).

2 этап. Из валового дохода вычитаются расходы: зарплата, налоги, уплаченные штатам и местные налоги, взносы в фонды социального страхования, расходы на ремонт, безнадежные долги, амортизация, расходы на рекламу, благотворительные взносы и другие аналогичные расходы.

3 этап. Из валового дохода, уменьшенного на величину расходов, вычитаются специальные затраты: чистые операционные убытки, расходы на НИОКР, расходы на капитальный ремонт, реставрацию зданий и другие аналогичные расходы [3].

Налоговые ставки по федеральному корпоративному налогу в США, в отличие от большинства развитых стран, носят прогрессивный характер и установлены для корпораций-резидентов США в интервале от 15 до 36% в зависимости от величины налогооблагаемого дохода (чистой прибыли).

По корпоративному налогу в США предусматривается большое количество налоговых льгот, позволяющих уменьшить ставку налога на прибыль в среднем на 30%. Например, налоговый кредит на исследования и разработки, целевой налоговый кредит в отношении заработной платы определённой группы работников, выполняющих экономически невыгодные работы, специальный энергетический кредит – для инвестиций в солнечное, геотермальное оборудование.

Механизм взимания корпоративного налога в США предусматривает вариант «консолидированного налогообложения». Оно возможно при условии наличия общего для всех членов родственных корпораций «родителя», который должен владеть не менее 80% акций в каждой из корпораций, входящих в группу.

В табл. 2 приведём сравнительный анализ преимуществ и недостатков налога на прибыль корпораций США.

Таблица 2

Преимущества и недостатки налога на прибыль корпораций США

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - наличие дополнительных специальных скидок; - наличие дифференциации статуса корпорации; - запрет на уменьшение налоговой базы по определённым видам расходов; - наличие «консолидированного налогообложения» 	<ul style="list-style-type: none"> - двойное налогообложение; - наличие большого количества льгот; - наличие трансфертного ценообразования; - прогрессивный характер налоговой ставки

Таким образом, величина двойного налогообложения может существенно снижаться за счёт льгот и специальных скидок; запрет на уменьшение налоговой базы по определённым видам расходов может вовсе не возникнуть, если налоговая база корректно рассчитана; одним из способов решения проблемы трансфертного ценообразования является заключение соглашений о ценообразовании с налоговой службой; наличие «консолидированного налогообложения» частично снижает негативные проявления прогрессивного характера налоговой ставки, т.е. снижает размер налога на прибыль в результате суммирования прибылей одних компаний и убытков других.

Стоит отметить, что использование законодательства США для оптимизации налогообложения может оказаться эффективным решением построения надёжной налоговой системы в странах с эмерджентной экономикой.

Список использованных источников

1. Юрзинова И.Л. Налоги с корпораций зарубежных стран (на примере США и Германии) / И.Л. Юрзинова, Г.В. Ихсанова, В.С. Матвеева // Журнал «Актуальные проблемы теории и практики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep13-05/866>.

2. Налог на доходы корпораций в США // Налоги и налогообложение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nalogpro.ru/nalog-na-dohodi-korporacij-v-usa/>.

Антонова О.В. Налоговые системы зарубежных стран / О.В. Антонова // Образовательная сеть «Знание». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economylit.online/nalogi-nalogooblojenie-uchebnik/nalog-pribyil-dohodyi15898.html>

КАДРОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

Смирнов Сергей Николаевич, канд. техн. наук, доцент,

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: smirnov3434@yandex.ru

Малый бизнес в рыночной экономике выступает в роли основного сектора, определяющего темпы экономического роста. Привлекательность малого бизнеса и привлечения к нему большого количества участников объясняется упрощённой процедурой регистрации и документального оформления, возможностью на практике реализовать свои собственные идеи. Нередко предприниматели, даже не имеющие специальной подготовки и большого профессионального опыта, успешно завоёвывают те сегменты рынка, к которым не проявили заинтересованности крупные производители [1, с. 1143].

Развитие малого предпринимательства имеет множество важных преимуществ: селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации; создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания; трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения; подготовка кадров за счёт использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы; разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств; косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путём освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно ёмкими [2, с. 33].

На малых предприятиях преимущественно используется гибкая организация труда. Работники чаще всего совмещают должности и выполняют различные виды работ. Организационная структура малых предприятий приводит работников малого предприятия к

осознанию карьерного продвижения не как повышения в должности, а как усложнения функциональных обязанностей. Имеет место более высокая информированность работников. Персонал видит методы работы руководителя, особенности формирования отношений с клиентами и государственными структурами. Работодатель предпочитает набирать персонал по рекомендации проверенных людей или среди знакомых, так как он попадает в некоторую зависимость от информированности работников.

В малом бизнесе чаще всего складываются неофициальные нормы общения и взаимодействия, то есть отсутствуют документы, регламентирующие работу с персоналом. К личным качествам работника предъявляются повышенные требования. Малый коллектив быстрее освобождается от него, если качества работника не соответствуют ценностям предприятия и принятым нормам.

У руководителей и владельцев существует широкая возможность выбора. Ввиду существующей безработицы можно брать сотрудников на работу, предоставляя невысокую зарплату и имея возможность экономить на социальных льготах, обучении, условиях труда и т.д. Если у работников отсутствует высокая квалификация, то это снижает уровень их претензий. Боязнь потери работы вынуждает сотрудника добровольно идти на такие ущемления его прав.

Растёт роль неформальных коммуникаций, таких, как сбор сведений о репутации на предыдущей работе кандидата на вакантное место. Сохраняют значимость рекомендации. Важна не сама рекомендация, а личность того, кто её даёт. В этом случае принципы кадрового отбора ориентированы на косвенные свидетельства профессиональной состоятельности кандидата, а не на прямые [3]. Как правило, отсутствует чёткое функциональное разделение между административным и производственным персоналом, что способствует сокращению дистанции между персоналом, однако не устраняет социальных различий (например, в оплате труда).

Работникам малого предприятия приходится выполнять функции, не свойственные их должностям, поэтому здесь необходимы не профессионалы узкого профиля, а универсальные работники, способные совмещать должности и выполнять различные виды работ. Одна из сильных сторон малого бизнеса - свобода в определении круга обязанностей и способность к быстрым переменам.

Во многих случаях отсутствуют многие инструктивные документы по регламентации кадровой работы, а существует система неофициальных установок. Это располагает к индивидуальному подходу к каждой ситуации и работнику, однако приводит к возникновению конфликтов, выражению личных симпатий и антипатий руководителя к работникам.

Одна из самых важных проблем работников малого предприятия - социальная незащищённость. Благополучие персонала зависит от руководителя. Прослеживается слабая формализованность трудовых отношений, часто предпочтение отдаётся устным трудовым договорам. Практически на всех малых предприятиях отсутствуют коллективные договоры или профсоюзы, которые смогли бы оказать давление на администрацию в защиту интересов работников [4].

В процессе экономического развития государства становятся немаловажными условия, которые обеспечивают надёжное функционирование малого бизнеса и его экономическую эффективность. К таким условиям относятся высшее профессиональное образование и профессиональная подготовка кадров в сфере малого предпринимательства, эффективность товарного рынка и рынка труда, технологическая подготовленность, высокий уровень развития финансового рынка.

Любая предпринимательская деятельность по своей природе является инновационной. Это должно учитываться не только в специальной подготовке работников сферы малого предпринимательства, но и в том, что касается общей подготовки кадров этой сферы по вопросам рыночной экономики.

В настоящее время очевидно, что кроме основных традиционных и длительных форм подготовки и обучения нужны интенсивные краткосрочные формы обучения, ориентированные на инновационную практику. Такое обучение должно быть непрерывным, многократным, сочетающимся с возможностями получения квалифицированных консультаций и различного рода поддержки по ходу ведения предпринимательской деятельности.

Классические формы обучения предпринимателей, менеджеров и других работников сферы малого бизнеса могут соединяться с получением новых знаний и отработкой практических навыков управления бизнесом. Здесь принципиально новыми моментами являются: индивидуализация и профессиональная специализация тренинга, обязательное применение активных обучающих технологий. Организаторы (индивидуальные и коллективные) такого процесса должны знать не только предмет изучения, но и объект обучения, среду, в которой он действует, т.е. являться своеобразными аналитиками, экспертами и конструкторами одновременно.

Конечным результатом обучения является формирование компетенций как совокупности индивидуальных характеристик, знаний и умений предпринимателей и работников, которые определяют качество труда и обуславливают поведение в деловых обстоятельствах [5].

Список использованных источников

1. Гершуненко Ю.А. Финансовая безопасность предпринимательства как фактор развития социально-экономической системы (на примере региона) / Ю.А. Гершуненко, М.В. Кириллов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект / Сборник научных трудов. - Донецкий национальный ун-т. - Часть 3. - Донецк: ДонНУ. - 2009. - С. 1142-1145.
2. Брижанина Т.В. Малый бизнес: суть, преимущества, развитие / Т.В. Брижанина // Вестник Челябинского государственного ун-та. - 2014. - № 2 (331). Управление. - Вып. 9. - С. 32-37.
3. Ходакова Н.Н. Организация привлечения персонала в малые предприятия и инструменты кадровой работы / Н.Н. Ходакова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. - № 36 (12) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-privlecheniya-personala-v-malye-predpriyatiya-i-instrumenty-kadrovoyu-raboty>.
4. Максимцов М.М. Особенности управления персоналом малого предприятия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.elitarium.ru/upravlenije_personalom_malogo_predpriyatija/.
5. Образовательная государственная поддержка [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://hub71.ru/state-support/state-support/educational-state-support/>.

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Химченко Андрей Николаевич, канд. экон. наук, доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
e-mail: himan@meta.ua

С середины 70-х годов прошлого века в ведущих капиталистических странах наблюдалась тенденция дерегулирования экономики, то есть ограничение, свертывание традиционных форм государственного вмешательства в сферу непосредственного производства товаров и услуг, сужение экономической зоны, охваченной государственной собственностью, при одновременном расширении частного капитала. Эти изменения были направлены на обеспечение и стимулирование гибкого реагирования бизнес-структур на стремительные процессы в экономической и социальной сфере. Однако уже в начале 80-х годов, с приходом к власти в большинстве развитых стран консерваторов, эта тенденция изменилась. Состоялась переоценка представлений о масштабах участия государства в предпринимательской деятельности и создании совокупного общественного продукта, который должен находиться в государственной собственности. Общей тенденцией стало усиление предпринимательской деятельности государства, но не в чистых формах, то есть основанных на исключительно государственной собственности, а именно в смешанных, корпоративных.

Государственное предпринимательство в предприятиях со смешанной формой собственности стало рассматриваться как интеграционная форма системы государственно-монополистического регулирования, которая, благодаря комбинации государственной и частной собственности, даёт возможность нивелировать недостатки каждой из них и усилить преимущества. Интегрируясь с частным, государственный капитал приобретает большую гибкость, мобильность и подконтрольность.

Вместе с тем частный капитал становится менее рискованным, более стабильным и прогнозируемым. Вот почему в большинстве стран мира с конца XX в. наблюдается развитие института предприятий со смешанной формой собственности, корпораций [1, с. 158-159]. Способность корпорации к мобилизации и привлечению дополнительного капитала даёт возможность повысить результативность дальнейших социально-экономических преобразований, обеспечивая ускорение научно-технического прогресса во всех его направлениях – технический уровень, качество и конкурентоспособность продукции, эффективность производства, совершенствование форм менеджмента и управления предприятиями. В связи с этим большое значение приобретают исследования современных корпоративных отношений.

В США материальную основу промышленности составляет 100 многоотраслевых корпораций. По официальным данным, их доля в ВВП варьируется от 55 до 60%, занято до 50% населения, 60% инвестиций направлены на расширения производства корпораций.

Согласно официальным данным, общая прибыль корпорации США имеет тенденцию к постоянному увеличению. Прибыль, которая отражена в 2016 г. – это прибыль первого полугодия, поэтому её не берём в учёт для анализа развитий корпораций (рис 1).

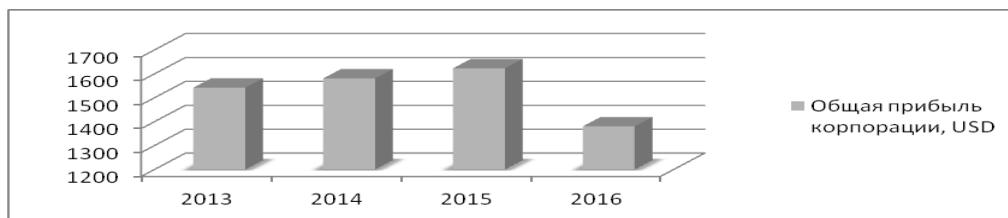


Рис. 1. Общая прибыль корпорации США 2013-2016 гг. [2]

В Японии промышленный комплекс состоит из шести экономических комплексов – суданов: «Mitsubishi», «Mitsui», «Sumitomo», «Daishi Kangin», «Fue», «Sanwa», образованных по определённым признакам. Совокупный годовой объём продаж шести групп-гигантов составляет от 14-17% ВВП страны. Они контролируют примерно от 50 до 65% промышленных активов страны. На торговые фирмы корпораций приходится больше половины экспортно-импортных операций, их часть в импорте отдельных товаров достигает 90%. Коммерческие и трастовые банки корпораций контролируют порядком 40% общего капитала всей банковской системы страны, а страховые компании – 55% всего страхового капитала. Согласно статистическим данным, общая прибыль корпораций с каждым годом растёт. Это свидетельствует о положительной тенденции развития корпоративного сектора экономики. Выбранная стратегия управления корпорациями верна и приносит свои положительные результаты ежегодно. Средняя прибыль корпораций в Японии за последние 3 года составляет 151,62 USD (рис. 2).

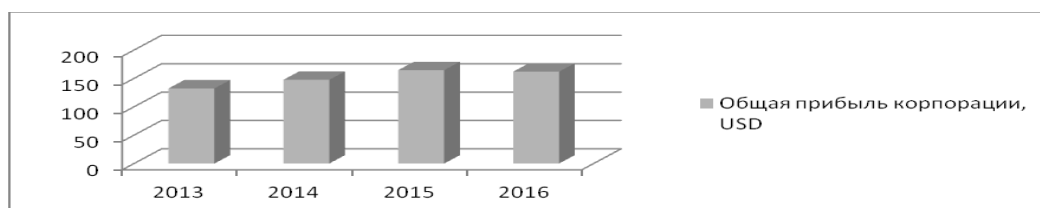


Рис. 2. Общая прибыль корпораций Японии за 2013-2016 гг. [3]

Японские корпорации в своё время оказали большое влияние на развитие новых индустриальных стран, непосредственно участвуя в их экономической жизни, и выступили в качестве примера становления мощной корпоративной структуры.

В Германии преобладают корпорации, которые заняты в сфере коммунальных услуг, химической и телекоммуникационной отрасли, финансовой и банковской сферах. К примеру, вокруг Deutsch Bank AG объединяются такие известные промышленные концерны как Bosch. В свою очередь вокруг стойкого ядра – концерна – группируется большое количество больших и средних компаний. В среднем главные холдинги корпорации владеют акциям и контролируют деятельность приблизительно 150 компаний (рис. 3).

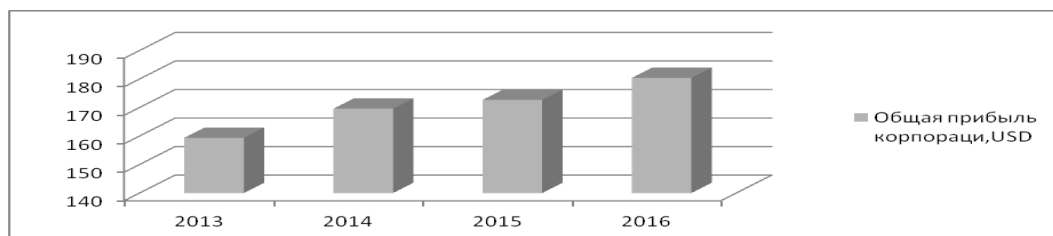


Рис. 3. Общая прибыль корпораций Германии за 2013-2016 гг. [4]

Как мы видим, корпорации Германии получили существенное развитие в 2014 г., это обусловлено тем, что мировой кризис 2008 г. дал полное восстановление немецкой экономики в 2013 г. И затем, начиная с 2013 г., пошло развитие корпораций, и увеличение их годовой прибыли. В России наиболее распространённой организационно-правовой формой корпораций является общество с ограниченной ответственностью, их доля составляет 80% среди других видов

предприятий, часть акционерных обществ составляет 2,8%, а закрытых акционерных обществ - 0,7% (вместе 3,5%) (рис. 4).

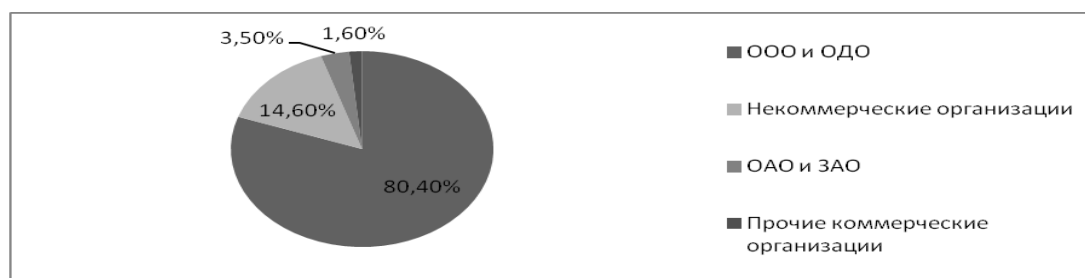


Рис. 4. Организационно-правовые формы корпораций в экономике России [5]

Таким образом, корпорация выступает наиболее эффективной формой организации производственных процессов, что подтверждают статистические данные за последние несколько лет.

В современных экономических условиях корпоративные отношения характеризуются согласованностью интересов всех участников корпоративного объединения; формированием плана стратегического развития организации; ростом производства путём привлечения необходимых финансовых ресурсов; развитием новейших информационных технологий и знаний посредством стимулирования роста интеллектуального капитала и постоянным обучением своих работников; охватом большего количества отраслей и выходом на новые внешние рынки.

Развитие корпоративных отношений в современных условиях требует взвешенного и последовательного воздействия со стороны государства. Для этого необходимо выяснить и определенным образом систематизировать возможный набор соответствующих методов и средств, инструментов государственного регулирования; выяснить границы их применения в соответствии с условиями отечественной хозяйственной практики и, наконец, разработать механизм государственного регулирования этих процессов (в законодательном и экономическом аспектах).

Список использованных источников

1. Дмитриченко Л.І. Корпоративний сектор в економіці: стратегія та механізми розвитку: монографія / Л.І. Дмитриченко, М.О. Кужелев, А.М. Хімченко та ін. – Донецьк: Видавництво «Схід», 2012. – 200 с.
2. Официальные статистические данные о прибыли корпораций США [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/united-states/corporate-profits>.
3. Официальные статистические данные о прибыли корпораций Японии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/japan/corporate-profits>.
4. Официальные статистические данные о прибыли корпораций Германии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/germany/corporate-profits>.
5. Официальные статистические данные о количестве корпораций в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.credinform.ru/ru-RU/herald/details/cee3ab73736a>.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ОПИСАНИЯ

Шматько Алексей Евгеньевич, мл. науч. сотр.,
Государственное учреждение «Институт
экономических исследований»,
e-mail: shmatko.a.e@econri.org

Одной из необходимых практических задач в рамках экономической науки является моделирование экономических систем. Прикладная необходимость данной задачи обусловлена потребностью в прогнозировании изменений и выявлении тенденций развития, а также сравнении одних экономических систем с другими.

Построение моделей как способ математического описания действительности широко представлено различными способами и подходами. В самом математическом аппарате есть и другие объекты кроме моделей, которые служат средством описания реальности. В частности, таковым является пространство.

К определению экономического пространства можно подходить с точки зрения экономической географии и пространственной экономики. Однако целью работы является

абстрактно-математический взгляд на данный вопрос и строго формальный подход. С помощью категории пространства в математике даётся описание реальности в определённом аспекте. Например, декартова система координат с тремя измерениями задаёт трёхмерное евклидово пространство, в котором одним из аксиоматических положений является постулат о параллельности прямых. Данная геометрия используется в повседневной жизни и в большинстве механических, технических и конструкторских системах и проектах. Отход от постулата параллельности привёл к новым способам описания реальности с помощью специально заданных математических пространств: пространство (геометрия) Лобачевского, пространство (геометрия) Римана. Благодаря развитию знаний об окружающем мире таким абстрактным конструкциям было найдено практическое применение, например, в теории относительности.

Существует огромное разнообразие пространств: гильбертовы (применяются для описания квантовомеханических явлений), банаховы, вероятностные пространства, пространство Минковского (специальная теория относительности) и множество других. Для описания состояния некоей системы применяется фазовое пространство. Это такое пространство, каждая точка которого характеризует конкретное состояние системы. Точка задаётся координатами – специально выбранными переменными, позволяющими определить положение любого объекта в пространстве. Под координатами понимаются совокупность независимых переменных, через которые задаются все точки пространства.

В случае моделирования экономической системы описание её состояния можно сделать с помощью такого фазового пространства [1, с. 7-8]. В качестве координат берутся все блага (товары, услуги), которые производятся и потребляются в экономике. Соответственно, конкретные количественные значения описывают соответствующее состояние экономической системы. Например, если в экономике производятся десять благ $X = (x_1, x_2, x_3, \dots, x_9, x_{10})$, то набор десяти чисел (20, 5, 7, 13, 1, 4, 120, 1030, 99, 7.5) задаёт текущее состояние экономики. Дополнив координаты набором скоростей изменения производства и потребления каждого блага в единицу времени – что понимается как первая производная от координаты по времени – $\dot{X} = (\dot{x}_1, \dot{x}_2, \dot{x}_3, \dots, \dot{x}_9, \dot{x}_{10})$, мы получим фазовое экономическое пространство. Размерность такого пространства равна $2n$ (в общем случае – $2n$, где n – количество благ).

Данный подход позволяет применить достаточно хорошо разработанный математический инструментарий для исследования движения экономической системы и управления её движением [1]. Применение принципов наименьшего действия, Ле Шателье – Брауна, Мопертюи, позволяет сделать вывод, что данный подход основан на неоклассической методологии исследования равновесных значений параметров, максимизации полезности, рациональных ожиданий. Однако в данном подходе есть нерешённые проблемы и вопросы.

В первую очередь, чисто экономическая проблема: взаимозависимость переменных. Строго формальный подход требует независимости переменных, которые выбираются в качестве координат. Это общий принцип для построения пространства любого типа. Для экономических благ такого утверждать нельзя. Экономическая система характеризуется взаимозависимостью и взаимовлиянием, прямым или экстернальным, своих параметров, подсистем и компонентов. Попытка выделить блага, производство и потребление которых является независимым или зависимым на допустимо минимальном уровне, требует отдельного исследования.

Но это осложняется практической проблемой: теоретически, в качестве координат выступают все производимые блага (товары, услуги); на практике же статистика не предоставляет всю полноту данных, либо очень высоки издержки их получения. Частным решением в данном случае может быть выделение тех благ, производство и потребление которых составляет большую часть ВВП (например, более 90%). Но в таком случае остаётся проблема определения независимости переменных. Также важной является инновационная проблема: появление новых благ говорит о том, размерность экономического пространства увеличивается. С математической точки зрения тогда невозможно применять средства исследования.

Эту проблему можно попытаться решить с помощью вариационного подхода увеличивающего количество степеней свободы [2, с. 402-407]. Либо, используя абстрактное обобщение, изначально задаётся такое пространство, в которое вводятся фиктивные координаты априори равные нулю, увеличивая тем самым размерность необходимым образом. Нулевые значения координат, говорят о том, что некоторые блага не производятся и не потребляются.

Такое искусственное расширение размерности экономического пространства также может быть полезно и при решении институциональной проблемы: культурные, исторические, политические, лингвистические, климатические, географические и многие другие типы различий говорят о том, что ни одна экономическая система не похожа на другую. Это не позволяет

проводить сравнение между странами, поскольку наборы производимых благ отличаются, в том числе, и потому что существует международная специализация и международное разделение труда. Решить эту трудность можно, изначально выбрав в качестве координат все производимые в мире блага. Для каждой страны то благо, что она не производит и не потребляет, а также не импортирует, координаты будут равны нулю. Несмотря на теоретическую возможность, это достаточно громоздкое абстрактное обобщение, которое вызывает сомнения в практической реализуемости.

Нельзя упускать из вида также проблему уровня: для индивида, фирмы, региона, страны в целом (и других уровней экономической интеграции) также отличаются наборы производимых и потребляемых благ. Технически также можно обобщить размерность до мирового уровня, как и при решении институциональной проблемы. Тем не менее, несмотря на постулируемое различие и принципиальную несводимость экономических систем друг к другу, возникает вопрос: существуют ли такие характеристики, которые присущи абсолютно всем экономическим системам? Положительный ответ на данный вопрос позволяет выбрать их в качестве координат экономического пространства. Например, факторы производства - труд, земля, капитал - с точки зрения экономической теории определяют производство любого блага. Их денежное выражение в формально-логическом смысле задаёт координатное описание состояния экономической системы. Также они удовлетворяют условию независимости координат. Потребление требует своих характеристик: например, потребности, ранжированные по Маслоу. Совокупность {труд, земля, капитал, потребности} задаёт экономическое пространство в математическом смысле и не противоречит экономической теории. Однако это рабочая гипотеза, которая требует дальнейшего исследования и формального уточнения.

Таким образом, способ моделирования экономических систем в виде построения экономического пространства является перспективным в том плане, что позволяет найти общие характеристики различных экономических систем и проводить их анализ и сравнение. Выбор в качестве координат такого пространства, производимые и потребляемые блага даёт ответы о состоянии экономической системы в неоклассической методологической парадигме, но не решает инновационные, институциональные и эволюционные проблемы. Целесообразны исследования в направлении математического описания экономического пространства в наборе труд, земля, капитал, потребности.

Список использованных источников

1. Куснер Ю.С. Принципы движения экономической системы / Ю.С. Куснер, И.Г. Царев - М.: Физматлит, 2008. - 200 с.
2. Зельдович Я.Б. Элементы прикладной математики / Я.Б. Зельдович, А.Д. Мышкис. - М.: Наука, 1972. - 594 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Шемякина Наталья Владимировна, канд. экон. наук, доцент,
e-mail: shemyakina.n.v@econri.org;

Пономаренко Алла Анатольевна, мл. науч. сотр.,
Государственное учреждение «Институт Экономических Исследований»,
e-mail: ponomarenko.a.a@econri.org

Вторая половина XX века была отмечена поиском путей решения глобальных проблем экономического, социального и экологического развития, вызванных ростом внутренних и внешних противоречий между функционированием и развитием экономической и экологической систем, возникающих в результате хозяйственной деятельности человека. В контексте перспектив будущего существования мирового сообщества и потребности в смягчении противоречий глобализации возникла необходимость разработки принципиально новых концепций развития. На современном этапе развития мирового хозяйства приоритетом является устойчивое развитие и его обеспечение. Как отмечается в научной литературе, основой формирования нового типа эколого-экономического роста должна стать именно парадигма устойчивого развития. Несмотря на то, что точность термина, возможности реализации и необходимость остаются дискуссионными, концепция устойчивого развития является основополагающим корректирующим дополнением практически ко всем документам, планам действий, стратегиям как на международном, так и государственном уровнях. На данном этапе мирового развития реализация принципов устойчивого развития, сформулированных на Конференции ООН в Рио-де-Жанейро (1992 г.), является необходимым

условием достижения равноправного партнёрства на международной арене для любой страны [1, с. 6; 2, с. 62].

Интегрируясь в мирохозяйственную систему, экономика каждого конкретного государства трансформируется. Формирование инновационно-инвестиционного потенциала промышленного производства является необходимым требованием в новых реалиях, что, в свою очередь, определяет конкурентоспособность экономической системы в целом и является одним из определяющих факторов экономического развития. Длительное время развитие отождествлялось с таким экономическим ростом, который сопровождается расширением его ресурсных слагаемых и выражается в возрастающих темпах роста их потребления. Однако экстенсивный рост промышленного потенциала не только нанес огромный ущерб окружающей природной среде, но и привёл к резкой дифференциации уровня жизни населения разных стран. Исследование тенденций экономического роста экономики на основе развития науки и промышленных технологий показывает, что его основу составляет технологический переворот, результатом которого на современном этапе стало становление постиндустриального технологического способа производства. Сегодня общепризнано, что инновационная составляющая любого процесса, воплощённая в новых технических разработках или решениях, является основным катализатором экономического роста и устойчивого развития.

В свою очередь структура, объём и качество инвестиционных ресурсов, а также то, насколько эффективно они применяются, непосредственно влияет на экономическое развитие. В научной литературе экономический рост и экономическое развитие рассматриваются как два механизма эволюционных изменений в экономике – количественные изменения (расширенное воспроизводство одних и тех же ресурсов и благ) и качественные изменения (структурные сдвиги в производстве) соответственно.

В современной хозяйственной системе инновационно-инвестиционный процесс зависит от движения капитала, которое обусловлено уровнем развития финансовой системы. Состав финансовой системы определяется совокупностью финансовых отношений, которые имеют разнообразные и многогранные формы проявления, и является важной частью институциональной структуры общества. Финансовая система может быть представлена тремя интегрированными финансовыми секторами – бюджетно-налоговым, банковским и небанковским. Финансовый рынок выступает основным связующим инфраструктурным элементом, который структурируется по срокам и видам финансового продукта [3, с. 9].

Следствием институционального развития финансового сектора ведущих стран мира является усиление конкуренции на финансовых рынках, которая стимулирует финансовые учреждения диверсифицировать свою деятельность с целью закрепления позиций в различных подсекторах финансовой системы. Ввод новых инструментов в практическую деятельность зависит от состояния институциональной среды, то есть с целью развития и расширения инвестиционного рынка необходимы определённые институциональные изменения. В зависимости от объёмов капитала в стране для обеспечения его оборота нужны соответствующие институты, инструменты и механизмы, которые могут быть использованы применительно к конкретным условиям.

В развитых рыночных экономиках такие институты, как кредитно-банковские учреждения, фондовый рынок, страховые компании, пенсионные фонды снижают риски, минимизируют транзакционные издержки и обеспечивают эффективное перераспределение ресурсов. Все эти институты характеризуются как сложные, поскольку их функционирование основано на взаимодействии множества различных агентов [4, с. 11]. Низкое качество институциональной среды является препятствием эффективного функционирования сложных институтов, а также предпосылкой развития оппортунистического поведения агентов хозяйствования. Отсутствие или слабость механизмов предотвращения такого поведения способствует закреплению оппортунизма в хозяйственной практике.

Сегодня теоретическое обоснование и практическую реализацию получили различные стратегии институционального развития финансовых систем, основные различия которых заключаются в доминирующем источнике финансирования потребностей экономики и структуре институтов. Следствием различия институтов является разное распределение функций и рисков между экономическими агентами, действующими в сфере финансирования инвестиций. Стремясь ускорить процессы институциональных изменений, экономические системы, развиваясь, как правило, заимствуют современные институты наиболее эффективных западных экономик.

Решение проблемы ресурсного обеспечения является принципиальным среди большого количества вопросов, связанных с модернизацией промышленного производства и переходом к инновационной модели. В этом контексте инвестиции и их источники являются одной из основных проблем модернизации. Для осуществления преобразований и дальнейшего развития хозяйственной

системы формирования инновационно-инвестиционного потенциала является определяющим направлением. Инвестиционная активность, которая обусловлена эффективностью финансово-инвестиционного механизма, мотивациями субъектов хозяйствования и институциональными условиями, является одной из главных предпосылок модернизации. Исходя из того, что инвестиционную активность сегодня можно рассматривать как «узкое место» в хозяйственной деятельности, необходимо определить основные ограничения и источники ресурсов с целью устранения негативных явлений и выявления инвестиционных резервов. Количественные и качественные параметры финансовой сферы в Республике не дают возможности реализовать общие закономерности функционирования финансовых рынков как механизма перераспределения инвестиционных ресурсов.

Несовершенство институциональной среды существенно затрудняет осуществление эффективной инвестиционной деятельности, поэтому поиск путей её активизации и повышения эффективности финансирования и кредитования капитальных вложений не теряет своей актуальности и требует комплексного и системного исследования.

Список использованных источников

1. Шевченко И.В. Устойчивое развитие: мировой опыт и проблемы России / И.В. Шевченко, К.О. Литвинский // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. - № 13 (52). – С. 3-10.
2. Какутич Е.Ю. Устойчивое развитие как концептуальная основа трансформации мировой экономики / Е.Ю. Какутич // Механізм регулювання економіки. – 2010. - № 1. – С. 62-74.
3. Нечаев Ю.В. Общие тенденции развития национальных финансовых систем / Ю.В. Нечаев, В.Ф. Столяров // Економіка та держава. – 2008. - № 5. – С. 8-12.
4. Кузьминов Я.И. Институты: От заимствования к выращиванию: Опыт российских реформ и возможное культивирование институциональных изменений / [Я.И. Кузьминов, В.В. Радаев, А.А. Яковлев, Е.Г. Ясин]. - М.: ГУ–ВШЭ, 2005. - 54 с.

Секция 2. ИМПЕРАТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ИМПЕРАТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Андрienко Игорь Альбертович, и.о. Министра транспорта,
e-mail: mintrans-nr@mail.ru;

Акименко Ольга Васильевна, начальник отдела программ развития;
Василенко Татьяна Евгеньевна, канд. экон. наук, доцент,
зав. сектором отдела программ развития;
Тарасевич Елена Александровна,
главный специалист отдела программ развития,
Министерство транспорта Донецкой Народной Республики,
e-mail: mintransdpr@mail.ru

Транспорт Донецкой Народной Республики является одной из крупных базовых отраслей хозяйства, важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры. Транспортные коммуникации объединяют все города и районы Республики, что является необходимым условием её территориальной целостности и единства экономического пространства.

Все перевозки пассажиров и грузов по территории Донецкой Народной Республики и за её пределы осуществляются автомобильным, железнодорожным транспортом и городским электротранспортом.

Период военных действий оказал огромное негативное воздействие на функционирование транспортной отрасли Донецкой Народной Республики. Это повлекло за собой: разрушение объектов транспортной инфраструктуры; снижение общего количества квалифицированных кадров; нарушение экономических и социальных связей при осуществлении перевозок; отсутствие в полном объёме нормативной правовой базы и прочее.

Несмотря на имеющиеся проблемы, благодаря слаженной работе Министерства транспорта, наметилась тенденция увеличения объёма предоставляемых услуг (перевезенных грузов и пассажиров).

Так, по оперативным данным, общее количество перевезенных пассажиров автомобильным транспортом за 2016 год составило 106997,9 тыс. чел., что на 9,5% больше, чем за 2015 год (рис. 1).

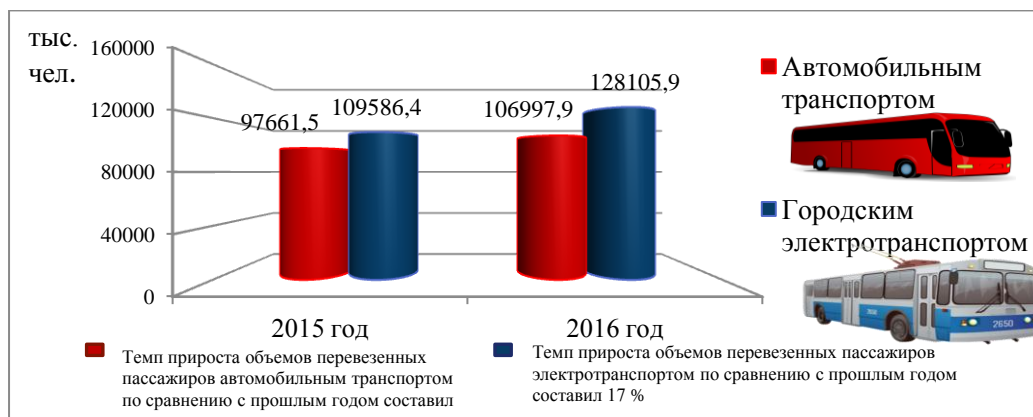


Рис. 1. Объёмы перевезенных пассажиров автомобильным и электротранспортом, тыс. чел.

Общее количество перевезенных пассажиров городским электрическим транспортом за 2016 год составило 128105,9 тыс. чел., что на 17% больше, чем за 2015 год (рис. 1).

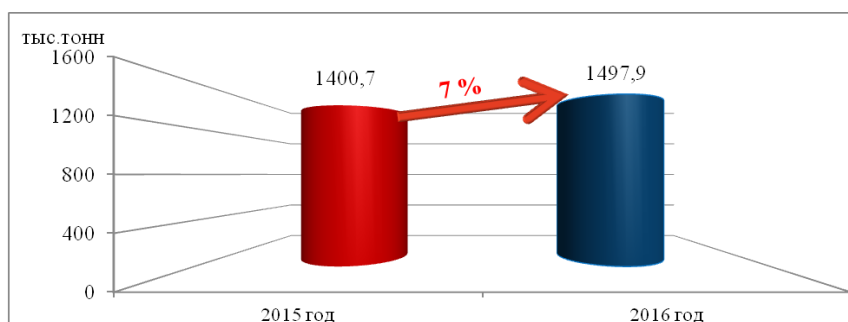


Рис. 2. Объёмы перевезенных грузов автомобильным транспортом, тыс. тонн

Объём перевезенных грузов автомобильным транспортом за 2016 год составил 1497,9 тыс. тонн, что на 7% больше, чем за 2015 год (рис. 2).

Объём отправленных грузов железнодорожным транспортом общего пользования за 2016 год составил 17892 тыс. тонн, что на 6% больше, чем за 2015 год (рис. 3).

Поэтому *целью* статьи является установление основных императивов стратегического планирования устойчивого развития дорожно-транспортной отрасли Донецкой Народной Республики.

Увеличение объёмов предоставляемых услуг показывает, что выявление императивов стратегического развития дорожно-транспортного комплекса Донецкой Народной Республики является *актуальной задачей*, имеющей экономическое и социальное значение.

Авторское видение императива стратегического развития состоит в понимании его как целенаправленного процесса, ориентированного на осуществление взаимосвязанных прогрессивных изменений в деятельности дорожно-транспортной отрасли, определяемых на среднесрочную перспективу и основанных на стратегическом планировании и прогнозировании в направлении устойчивого развития транспортной отрасли.

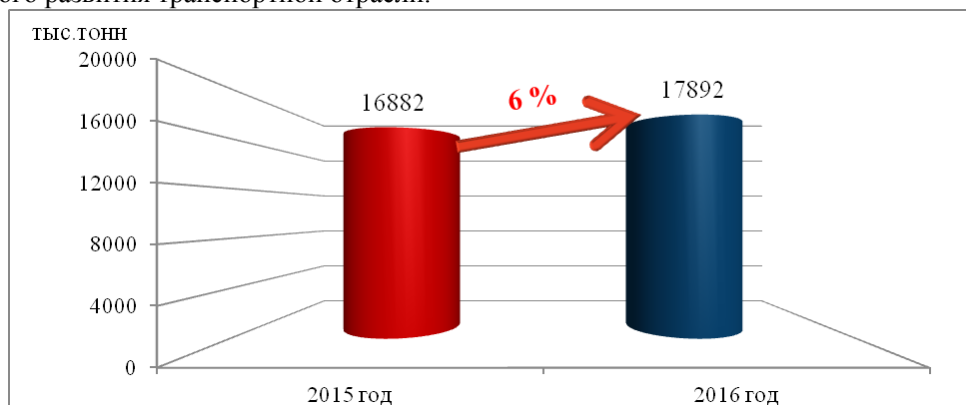


Рис. 3. Объёмы отправленных грузов железнодорожным транспортом, тыс. тонн

К основным императивам следует отнести:

1. Ориентацию дорожно-транспортной отрасли на Российскую Федерацию и в перспективе на членство в интеграционных объединениях (Евразийском экономическом союзе)

(ЕАЭС), Таможенном союзе стран ЕАЭС) как вектор дальнейшего развития и ориентацию в перспективных направлениях пассажиропотоков и грузопотоков в контексте адаптации нормативной правовой базы, технических регламентов к требованиям Российской Федерации. Так, во исполнение Указа Главы ДНР Александра Захарченко № 399 «О применении стандартов на территории Донецкой Народной Республики» специалисты Министерства транспорта приступили к разработке плана поэтапного перехода на стандарты Российской Федерации, касающиеся транспортного комплекса.

2. Отказ от зависимости функционирования дорожно-транспортной отрасли Донецкой Народной Республики от транспортного комплекса Украины. Данный императив выявлен как следствие непрекращающихся боевых действий с Украиной и актуализирует императив перехода транспортной отрасли Донецкой Народной Республики к стратегии развития на собственной основе.

3. Стратегию развития дорожно-транспортной отрасли ДНР на собственной основе, как минимум, на среднесрочный период (3 года), которая учитывала бы особенности геополитического положения Республики, её международно-правовой статус как непризнанного государства.

Необходимость стратегического развития рассматривается как на республиканском, так и на местном уровне.

Так, Аппаратом Совета Министров Донецкой Народной Республики представлен на рассмотрение и обсуждение законопроект «О системе стратегического планирования в Донецкой Народной Республике».

В рамках данного законопроекта, а также на основании Закона Донецкой Народной Республики от 02.10.2015 года №1-369П-НС «О республиканских программах» и приказа Министерства транспорта Донецкой Народной Республики от 30.08.2016 №532, разрабатываются:

- Стратегия восстановления и развития дорожно-транспортного комплекса Донецкой Народной Республики на период 2017-2019 гг.;
- Проект Республиканской Программы «Восстановление искусственных сооружений на дорогах общего пользования Донецкой Народной Республики до 2019 г.»;
- Проект Республиканской Программы «Восстановление сети дорог Донецкой Народной Республики на 2017-2019 гг.».

Решение задач, поставленных в Стратегии и Проектах Республиканских Программ, обеспечит восстановление дорожно-транспортного комплекса и комплексное его развитие.

Однако в настоящее время имеются сложности её согласования и утверждения на республиканском уровне. Основной причиной является несогласованность нормативной правовой базы Республики, например, в части:

– несоответствия бюджетного периода. Так, согласно ст. 4 законопроекта «О системе стратегического планирования в Донецкой Народной Республике», документы стратегического планирования финансируются в пределах средств, предусмотренных в Республиканском бюджете на соответствующий год. Однако, согласно письму от 30.09.2016 г. №12.5-07/4750 Министерства финансов Донецкой Народной Республики, бюджетный период составляет календарный квартал;

– терминологической и содержательной части между законопроектом «О системе стратегического планирования в Донецкой Народной Республике» и Законом Донецкой Народной Республики от 02.10.2015 года №1-369П-НС «О республиканских программах». Например, в ст. 1 законопроекта не раскрыто содержание термина «программа развития».

Рассмотрев вышеуказанные основные показатели дорожно-транспортной отрасли (количество перевезенных пассажиров автомобильным и городским электротранспортом, количество перевезенных грузов автомобильным и железнодорожным транспортом) следует отметить, что на сегодняшний день имеется динамика их роста.

По мере дальнейшего развития Республики, расширения её внутренних и внешних транспортно-экономических связей, роста объемов производства и повышения уровня жизни населения значение транспорта и его роль как системообразующего фактора будут только возрастать.

В этих условиях перед Министерством транспорта стоит задача дальнейшего стратегического планирования устойчивого развития транспортной отрасли в тесной взаимосвязи с общими направлениями и масштабами социально-экономического развития Республики.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**Иванова Татьяна Леонидовна, канд. экон. наук, профессор,**

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: 32642232gmail.com;

Городничая Екатерина Владимировна, студентка,

e-mail: gorodnichaya7@mail.ru,

Проблема измерения и оценки устойчивого развития является чрезвычайно актуальной, особенно в условиях преодоления последствий глобального экономического кризиса. Устойчивое развитие предполагает одновременное решение разноплановых и во многом противоречивых проблем экономического роста при условии сохранения качества среды проживания, оцениваемого, в первую очередь, с позиций экологии и социальной сферы. Поиск решений в данной области актуален для государственных органов, занимающихся проблемами развития регионов и мегаполисов, для государственных и частных компаний, в особенности занимающих монопольное положение или владеющих объектами инфраструктуры.

Формирование удобных и эффективных методов и инструментов измерения устойчивого развития, позволяющих дать однозначную трактовку полученных результатов, представляет высокую ценность как с исследовательской, так и с управленческой точек зрения. Однако данная задача не имеет простого и очевидного решения. На протяжении уже почти двадцати лет, прошедших после Конференции ООН по устойчивому развитию в 1992 году, ведущие международные организации и отдельные исследовательские коллективы разрабатывают и предлагают различные методологические подходы к количественной оценке устойчивости. Одной из первых разработок в данной области была система индикаторов, сформированная Комиссией по устойчивому развитию ООН в 1996 году. В настоящее время собственные методики оценки разработаны такими крупными международными организациями, как ООН, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирный банк, Европейское сообщество и т.д. Несмотря на то, что к настоящему моменту накоплен значительный методологический и практический опыт в данной области, на сегодняшний день ещё нет общепринятого теоретико-методологического подхода к анализу и оценке устойчивого развития. В настоящее время можно говорить о том, что методология измерения устойчивого развития находится в стадии становления.

Проанализируем основные методологические подходы к анализу и оценке устойчивого развития. Измерение и оценка устойчивого развития в системах различного уровня происходит с помощью специально разработанных показателей (индикаторов). В общем случае под показателем (индикатором) понимается элемент, указатель, устройство, прибор, отображающий ход процесса или состояние исследуемого объекта, его качественные либо количественные характеристики в форме, удобной для восприятия человеком. Индикатор даёт обобщающую характеристику исследуемого объекта и позволяет провести идентификацию состояния исследуемого объекта и сравнить теоретические и фактические результаты его функционирования. Показатели, как правило, выводятся из первичных данных, которые сложно использовать для анализа происходящих в исследуемом объекте изменений. В контексте устойчивого развития разрабатываемые показатели должны давать информацию о состоянии или динамике развития экономических, социальных или экологических аспектов изучаемой системы. Помимо самих показателей (индикаторов) широкое практическое применение получили индексы, представляющие собой агрегированные или взвешенные показатели, основанные на нескольких других показателях (индикаторах) или данных. Как правило, индексы применяются в тех ситуациях, когда чётко видны причинно-следственные отношения между различными показателями изучаемой системы.

Использование показателей (индикаторов) в процессе анализа устойчивого развития позволяет решить следующие задачи:

- измерение различных аспектов устойчивого развития, включая экономические, экологические и социальные компоненты;
- диагностика проблем устойчивого развития системы;
- количественная оценка и упрощение процедур анализа состояния системы;
- интерпретация динамики происходящих в системе процессов с точки зрения повышения или снижения устойчивости развития;
- анализ направлений решения проблем устойчивого развития;
- информирование всех заинтересованных сторон о состоянии системы и тенденциях её развития;

- привлечение внимания общественности и лиц, принимающих решения, к угрозам устойчивому развитию;
- интенсификация процесса взаимодействия заинтересованных сторон в области устойчивого развития;
- ускорение процесса обмена научно-технической информацией;
- мобилизация усилий заинтересованных сторон в области решения проблем устойчивого развития;
- обоснование управленческих решений в области устойчивого развития.

Рассмотрим основные критерии отбора индикаторов устойчивого развития, принятые в международной практике. В соответствии с рекомендациями по разработке индикаторов устойчивого развития ОЭСР предлагаются следующие критерии:

- важность с точки зрения использования. Выбираются показатели, которые: отражают реальную картину процессов, происходящих в окружающей среде, воздействия на окружающую среду или социальную реакцию; достаточно просты с точки зрения интерпретации и отражают динамику развития процессов; учитывают вариативность окружающей среды и антропогенного воздействия; позволяют осуществлять международные сравнения; имеют нормативные значения, позволяющие интерпретировать полученные результаты;

- аналитичность. Выбираются показатели, которые: могут быть научно и теоретически обоснованы; основаны на международных стандартах; могут быть включены в эконометрические модели для измерения, оценки и прогноза развития ситуации;

- измеримость. Выбираются показатели, которые: доступны; представлены в официальных документах; систематически обновляются.

В рекомендациях ОЭСР указано, что представленный перечень критериев отбора показателей является достаточно жёстким и не всегда может быть полностью выполнен в реальных условиях. Однако необходимо, чтобы используемые для измерения показатели удовлетворяли хотя бы части приведенных критериев.

Обобщив существующие в мировой и отечественной практике подходы к формированию показателей устойчивого развития, можно предъявить к ним следующие основные требования: отражение социальных, экологических и экономических аспектов развития; использование количественных параметров; простота получения данных; использование информации из официальных источников; возможность сравнительного анализа; отражение динамики изменения процессов во времени; простота интерпретации полученных результатов; возможность использования в процессе принятия и корректировки управленческих решений.

Существуют два основных подхода к формированию системы оценки устойчивого развития. Первый подход предполагает использование комплекса показателей, характеризующих те или иные аспекты устойчивого развития. Вторым подходом основан на разработке одного интегрального (агрегированного) показателя, отражающего общую степень устойчивости или неустойчивости развития анализируемой системы [1]. Как правило, предлагаемый интегральный (агрегированный) показатель формируется на основе трёх видов индикаторов: экономического, экологического и социального [3].

Основным недостатком систем показателей устойчивого развития является то, что их формирование требует использования сложных комплексных и дорогостоящих процедур. Получение информации, необходимой для расчёта тех или иных показателей, иногда достаточно проблематично, особенно если в анализируемой системе нет налаженной статистической службы. Данные проблемы могут существенно затруднить практическое применение разработанных показателей для оценки устойчивого развития в развивающихся странах и регионах [2].

Если обратиться к практике использования интегральных показателей устойчивости на уровне предприятия, можно увидеть, что, как правило, они оценивают исключительно экономический компонент развития [4].

Приведенные вопросы чрезвычайно актуальны в условиях становления и развития предприятий и объединений Донецкой Народной Республики. На данном этапе существует возможность создать статистическую базу предприятий под требования концепции их устойчивого развития. Её показатели (индикаторы и индексы) должны комплексно отражать совокупность сторон деятельности предприятий.

Концепция устойчивого развития предполагает анализ как минимум трёх аспектов устойчивости хозяйственной системы: экономического, экологического и социального. Однако в условиях перехода к экономике знаний и «зеленой» экономике перечень этих аспектов может быть расширен, а анализ каждого из них требует использования и формирования специальных показателей, измеряемых с помощью различных индикаторов.

Список использованных источников

1. Устойчивое развитие: методология и методики измерения: учебное пособие / С.Н. Бобылев, Н.В. Зубаревич, С.В. Соловьева; под ред. С.Н. Бобылева. - М.: Экономика, 2011. - 358 с.
2. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: логистикоориентированное проектирование бизнеса / Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. - М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. - 600 с.
3. Little Green Data Book 2009. Washington DC: World Bank, 2009. - 244 p.
4. Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for 21st Century - Washington, DC World Bank, 2006 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лошинская Елена Николаевна, канд. гос. упр., доцент,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: loshlena@mail.ru

По уровню и формам поддержки в мировой практике принято выделять государственные стратегии активного вмешательства, децентрализованного регулирования и смешанные стратегии. При осуществлении стратегии активного вмешательства государство признаёт научную, научно-техническую и инновационную деятельность главными и определяющими факторами экономического роста национальной экономики. Государством, которое проводит такую политику, является Япония. Стратегия децентрализованного регулирования имеет более сложный механизм участия государства в инновационной сфере. Государство, избравшее эту стратегию, сохраняет важную роль, при этом отсутствуют жёсткие директивные связи, характерные для стратегии активного вмешательства. Такая стратегия присуща США, Великобритании. Смешанная стратегия характерна для стран, где в экономике значительную часть составляет государственный сектор, поэтому государство заинтересовано в поддержании высокого экспортного потенциала отраслей этого сектора. По отношению к государственным предприятиям государство использует стратегию активного вмешательства, а к остальным – стратегию децентрализованного регулирования [1].

Государственное регулирование инновационной деятельности осуществляется путём:

- определения и поддержки приоритетных направлений инновационной деятельности государственного, отраслевого, регионального и местного уровней;
- формирования и реализации государственных, отраслевых, региональных и местных инновационных программ;
- создания нормативно-правовой базы и экономических механизмов для поддержки и стимулирования инновационной деятельности;
- защиты прав и интересов субъектов инновационной деятельности;
- финансовой поддержки выполнения инновационных проектов;
- стимулирования коммерческих банков и других финансово-кредитных учреждений, кредитующих выполнение инновационных проектов;
- установления льготного налогообложения субъектов инновационной деятельности;
- поддержки функционирования и развития современной инновационной инфраструктуры [2].

Институциональное обеспечение государственной инновационной политики состоит в следующем:

- создание отраслевых и региональных центров трансферта высоких технологий;
- содействие международному сотрудничеству в инновационной сфере, её информационному и консалтинговому обеспечению;
- улучшение системы сертификации;
- создание современной патентно-информационной базы и справочно-поискового аппарата к ней с использованием мировых достижений информатики в патентной технологии.

Опыт развитых стран свидетельствует, что в условиях экономических преобразований и реформ, реализация творческого, интеллектуального потенциала на саморегулирующейся основе рынка невозможна. Только адекватное правовое регулирование, внедрение эффективных форм государственной поддержки инновационной деятельности могло бы обеспечить основу экономического роста.

К сожалению, следует отметить, что конструктивные предложения юридической и экономической науки, а также передовые нормы законодательства по совершенствованию функционирования инновационной среды не находят своей реализации на практике.

Для формирования механизма поддержки инновационной деятельности в малом предпринимательстве в Донецкой Народной Республике необходимо преодолеть ряд ограничений объективного и субъективного характера, среди которых следует выделить следующие: неустойчивое развитие инновационной деятельности в целом, неразвитости институтов регулирования малого предпринимательства; недостаточное финансирование инновационной деятельности; слабое правовое сопровождение.

Организационные элементы механизма поддержки инновационной деятельности должны обеспечить реализацию приоритетных направлений развития малых предприятий: повышение инвестиционной привлекательности и кредитоспособности малых предприятий, развитие инновационной деятельности.

Для активизации инновационных процессов, расширения доступа малых предприятий к инвестиционным ресурсам необходимо расширить венчурное финансирование, лизинговые компании.

Развитие инновационной деятельности малых предприятий рекомендуется осуществлять на основе привлечения научно-производственного потенциала, что связано с формированием новых форм технопарковых структур, которые предлагают следующие направления деятельности:

– мониторинг информации об имеющихся разработках, перспективных для коммерческой реализации;

– проведение экспертизы проектов и конкурсного отбора малых предприятий;

– предоставление права вхождения в инновационный кластер;

– оказание широкого спектра технических и консультативных услуг;

– финансирование инновационной деятельности малых предприятий, содействие в получении доступа к другим финансовым ресурсам;

– поддержка экспортного сектора отечественного наукоёмкого бизнеса путём привлечения иностранного капитала, налаживание сотрудничества с иностранными специалистами.

Поддержка инновационных малых предприятий должна осуществляться в виде:

– концентрации ресурсов республиканской поддержки на формировании в малом предпринимательстве современного высокотехнологичного товаропроизводящего сектора;

– создания правовых, экономических и организационных условий для участия на конкурсной основе субъектов малого предпринимательства в производстве и поставке продукции;

– обеспечения условий и стимулов для расширения производственно-технологической и инновационной кооперации малых предприятий с крупным производством;

– разработки системы стимулирования рабочих мест в инновационной сфере, согласования целевых программ поддержки малого предпринимательства с программами республиканской службы занятости;

– создания сети технополисов для отбора наиболее перспективных проектов малого предпринимательства в инновационной сфере.

Список использованных источников

1. Иванов Я.В. Зарубежный опыт инновационного развития малого бизнеса. / Я.В. Иванов // Молодой ученый. - № 12 (59). – Декабрь, 2013 г. - С. 25-31.

2. Корниенко Е.Л. Тенденции и перспективы развития малого предпринимательства в Российской Федерации / Е.Л. Корниенко, А.В. Краевская // Актуальные вопросы экономических наук. - 2016. - № 54. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-v-rossiyskoy-federatsii>.

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО И ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ

Погребняк Юлия Владимировна, преподаватель,

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: yuliya.pogrebnyak.89@mail.ru

Межрегиональное и трансграничное сотрудничество сегодня является практически единственным из перспективных направлений региональной политики, которое обеспечивает

устойчивое и эффективное социально-экономическое развитие региона на основе равноправных, долговременных и взаимовыгодных отношений с различными территориальными образованиями. Несмотря на значительное количество научных исследований по определённой проблематике, социально-экономическое состояние Донецкого региона, характеризующееся ослаблением межрегиональных связей, свидетельствует о необходимости исследований по вопросам укрепления и развития механизмов межрегионального и трансграничного сотрудничества в условиях современных вызовов.

В современных условиях существует острая необходимость интенсификации интеграционных процессов Донецкого региона, поскольку открываются новые возможности и возникают новые вызовы по устойчивому развитию приграничных регионов, в связи с чем растёт роль межрегионального и трансграничного сотрудничества.

В пределах смежных приграничных регионов существует необходимость углубления взаимодействия в экономической, социальной, научно-технической, культурно-образовательной, экологической и других сферах для решения общих и идентичных проблем, а также разработка и реализация механизмов повышения конкурентоспособности этих территорий. Именно совместные согласованные действия субъектов трансграничного сотрудничества в пределах их полномочий, находящихся под юрисдикцией двух и более договаривающихся сторон, позволят выявить, получить и наращивать положительный синергетический эффект для ускорения социально-экономического развития периферийных приграничных регионов.

Сегодня не вызывает сомнения, что межрегиональное и трансграничное сотрудничество является одним из важных стратегических направлений развития приграничных регионов, который создаёт дополнительные возможности решения проблемных вопросов относительно условий жизнедеятельности приграничных регионов и интенсификации интеграционных процессов Донецкий регион - Российская Федерация в региональном измерении.

Процессы сближения регионов в трансграничном пространстве требуют поиска новых подходов к использованию экономического, человеческого и природно-ресурсного потенциала трансграничных регионов, что обеспечит достижение качественно нового уровня эффективности и конкурентоспособности экономики приграничных регионов и повышение уровня жизни их жителей.

Важной целью государственной политики в сфере межрегионального и трансграничного сотрудничества должно быть содействие развитию новых механизмов данного сотрудничества. Так, одним из направлений развития механизмов межрегионального и трансграничного сотрудничества является применение кластерной модели межрегионального сотрудничества.

Основоположником кластерной теории в её нынешнем понимании является американский экономист, профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер, который определил кластер как «сконцентрированную по географическому признаку группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определённых областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу» [1, с. 46]. Таким образом, компании внутри кластера и связанные с ними организации характеризуются общностью деятельности, объединены географически и взаимодополняют друг друга. Этой точки зрения придерживаются и авторы [2, 3].

На сегодняшний день, ввиду сложившихся экономических преобразований, в Донецком регионе практически отсутствуют межрегиональные кластерные объединения. Однако анализ потенциала кластеризации Донецкого региона указывает на наличие конкурентных преимуществ ряда отраслей, предприятий, инфраструктурных организаций, находящихся на данной территории и возможность объединения и использования данных преимуществ, для повышения конкурентоспособности экономики региона. Так, приоритетными направлениями развития кластеров являются развитие металлургического кластера и кластера сельскохозяйственной и пищевой промышленности. Однако, реализация кластерных инициатив возможна только при условии активизации государственной политики в сфере кластеризации и создания благоприятной макроэкономической, информационной и правовой среды. Необходимо построить надёжную информационную платформу для развития кластеров, осуществлять тщательный анализ и корректировку кластерной политики на каждой стадии кластерного процесса, объединять усилия государства, частного сектора и общественных организаций по содействию развития региональных кластеров в Донецком регионе и межрегиональных кластеров с другими территориальными образованиями.

Главной предпосылкой равноправного включения региона в процессы международной экономической интеграции является конкурентоспособность экономики. На данный момент несоответствие потенциальных возможностей Донецкого региона достигнутому уровню конкурентоспособности в значительной мере обусловлено неопределённостью социально-экономической стратегии, отсутствием необходимой координации экономической политики.

Стержнем обеспечения международной конкурентоспособности Донецкого региона должны стать реализация и использование конкурентных преимуществ, которые обусловлены наличием кадрового, научно-технического и технологического потенциалов региональной экономики, его геостратегическим положением, что предполагает адекватную оценку уровня международной конкурентоспособности региона.

Для оценки конкурентоспособности региональной экономики следует использовать комплексный подход, включающий следующие аспекты: ресурсный, факторный, рейтинговый. Кроме того, необходимо использовать активную стратегию обеспечения международной конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей как средства преодоления почти полного отсутствия конкуренции на внутреннем рынке. Разработка активной стратегии международной конкурентоспособности должна начинаться с внешнего анализа, анализа факторов макро- и микросреды, которые находятся вне сферы контроля и влияния предприятия и могут повлиять на результаты его деятельности на международных рынках.

Современный международный опыт свидетельствует, что одним из важнейших факторов, обуславливающих достижение социально-экономического развития приграничных регионов, является широкое общественное участие в этих процессах.

Участие объединений граждан в обеспечении социально-экономического развития основывается на принципах защиты прав человека и гражданина, демократичности, открытости, прозрачности, учёте при принятии решений интересов различных социальных групп и заинтересованных сторон.

Для обеспечения широкого общественного участия в разработке и осуществлении политики по социально-экономическому развитию приграничных регионов целесообразно определить приоритетные направления и меры по обеспечению социально-экономического развития. Приоритетные направления включают: учёт интересов различных социальных групп, которые представляются объединениями граждан, при принятии и реализации решений по обеспечению социально-экономического развития приграничных регионов; привлечения ресурсов объединений граждан по обеспечению социально-экономического развития приграничных регионов.

Механизмы реализации привлечения объединений граждан к социально-экономическому развитию приграничных регионов включают правовой, финансово-экономический, организационно-управленческий (институциональный), кадровый, научный, информационный и др.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что важной целью государственной политики в сфере межрегионального и трансграничного сотрудничества должно быть содействие развитию механизмов данного сотрудничества на основе: кластерной межрегиональной модели сотрудничества; повышения конкурентоспособности региональной продукции; участия общественных организаций в процессах социально-экономического развития приграничных регионов. Межрегиональное и трансграничное сотрудничество является одним из наиболее перспективных направлений региональной политики, способным обеспечить восстановление, а также устойчивое и эффективное социально-экономическое развитие Донецкого региона в условиях современных вызовов.

Список использованных источников

1. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. / М.Э. Портер. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
2. Пилипенко И.В. Кластерная политика в России / И.В. Пилипенко // Общество и экономика. – 2007. – № 8. – С. 28.
3. Audretson D. Innovative Clusters and the Industry Life Cycle / D. Audretson, M. Feidman // Discussion paper. Center for Economic Policy Research. – 1995. – 1161. – P. 12-18.

НАПРАВЛЕНИЯ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ И ПРОГРАММ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Ярембаш Александр Игоревич, канд. техн. наук, доцент,

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной
Республики»,
e-mail: yarembash@bk.ru

По количеству решаемых задач, их остроте, многовариантности и неопределённости условий принятия возможных решений и непредсказуемости их последствий, проекты и программы социально-экономического развития регионов относятся к чрезвычайно сложным и расходным.

Отсутствие комплексного проектного подхода к проблеме регионального развития, недостаточно продуманные и обоснованные решения приводят, как свидетельствует практика, к тому,

что отдельные регионы превращаются в зоны социально-экономического бедствия: резко падает уровень производства, растёт безработица, происходит развал социальной структуры городов и посёлков.

Формирование проектов и программ регионального развития может быть осуществлено только на базе полного технико-экономического обоснования с учётом всех социальных последствий в ближайшей и отдалённой перспективе. Это объясняется недостаточностью у государства необходимых ресурсов для эффективного проведения реструктуризационных мероприятий с минимальными социальными издержками. При этом в компетенции государства остаются функции регулирования многих процессов регионального развития (промышленная реструктуризация, социальная защита населения, бюджетное финансирование и др.).

В таблице представлена совокупность основных социально-направленных программ, составляющих комплекс социально-экономического развития территорий.

Таблица

Цели и задачи социально ориентированных проектов и программ регионального развития

Задачи	Цели	
	Обеспечение социальной защиты населения	Комплексное развитие регионов
Ликвидация особо убыточных предприятий	Проекты и программы социальной защиты высвобожденных работников	Проекты и программы реструктуризации перспективных предприятий
Проведение функциональной социальной политики в условиях развития регионов	Проекты: адресной социальной защиты населения; обеспечения занятости; формирования и регулирования рыночных социально-трудовых отношений	Проекты: поддержки социальной инфраструктуры; структурных преобразований региональной экономики - муниципализации отраслевой социальной инфраструктуры
Структурная перестройка экономики регионов	Проекты обеспечения занятости и социальной адаптации населения	Проекты устойчивого социально-экономического развития регионов
Удовлетворение интересов субъектов реструктуризации	Межотраслевые социально направленные проекты	Проекты социального партнёрства и сотрудничества
Научно-техническое и проектное обеспечение процессов регионального развития	Программирование, диагностика и мониторинг социальных последствий реструктуризации регионов	Программы структурных преобразований экономики регионов, диагностика и мониторинг социально-экономических процессов

Анализ социально ориентированных проектов регионального развития на предмет эффективности реализации в реальных условиях, с учётом расхождения прогнозируемых и фактически достигнутых результатов, также результаты некоторых проводимых ранее в этом направлении исследований, позволили сформулировать ряд методологических принципов формирования проектов и программ социально-экономического развития регионов.

1. *Принцип системности.* При разработке методологии формирования и реализации социально ориентированных проектов и программ, принцип системности можно назвать основополагающим. При этом, под соблюдением принципа системности, подразумевается рассматривать регион как сложную, слабоструктурированную социально-экономическую систему (СЭС), методологией исследования которой является системный анализ причинно-следственных связей между структурными элементами данной системы.

При анализе состояния региональной СЭС необходимо принимать во внимание множество факторов, связанных с изменениями интересов субъектов реструктуризации, учитываемые в долгосрочной перспективе.

Регион является саморегулирующей системой. Условием её нормального развития является поддержание экономического равновесия факторов производства и ресурсов. Но масштабные социально-экономические изменения, слабость управления, и неэффективность финансирования могут привести к нарушениям баланса.

Многоцелевая территориальная СЭС имеет неоднородные внутренние и внешние цели, самостоятельные подцели отдельных подсистем, систему показателей измерения целей. При выборе варианта развития приходится формировать согласованное решение, позволяющее находить компромисс между локальными, региональными и государственными целями.

Процессы функционирования СЭС почти полностью являются нелинейными процессами. Их изучение затруднено рядом факторов:

- применение классических методов оптимизации ограничено;
- при неполной и недостоверной информации практически невозможно математически строго определить оптимальный вариант.

В этой связи, в условиях многокритериальности, наиболее достоверным способом является системное моделирование.

Если существует проблема согласования интересов, с учётом противоречий целей отдельных подсистем, то предпочтительным является метод экономико-математического моделирования. При этом основной процедурой моделирования развития региона является построение комплексной модели объекта, в составе которой могут быть декомпозированы подсистемы: производство, непроектируемая сфера, население, экология, финансы, факторы внешней среды и др.

Системное моделирование регионального развития предполагает обязательное наличие информационно-аналитической поддержки местных органов власти и хозяйствующих субъектов региона, т.е. необходима система диагностики и мониторинга процессов развития.

2. *Принцип адаптивности.* Этот принцип непосредственно связан с принципом системности. Социально ориентированные проекты реструктуризации призваны обеспечить способность СЭС адаптироваться к изменяющимся условиям. Такие проекты предназначены для управления объектами и процессами в условиях неопределённости при описании моделей объектов и внешней среды, когда такая неопределённость существенно влияет на качество управления проектом и его результаты.

Важнейшее значение принцип адаптивности приобретает при диверсификации экономики региона на базе развития предпринимательства, которое адаптирует местную экономику к рыночным изменениям, обеспечивает рост занятости и снижение социальной напряжённости и является фактором обеспечения устойчивости и инновационного характера экономического роста.

3. *Принцип комплексности* непосредственно взаимосвязан с принципами системности и адаптивности. Например, закрытие убыточных предприятий угольной отрасли осуществлялось на средства государственной поддержки, которые преимущественно расходовались на техническую ликвидацию убыточного производства. Социальная составляющая реструктуризации финансировалась по остаточному принципу. И это явилось одной из причин появления дисбаланса между темпами закрытия неперспективных шахт и высвобождением работников, что затруднило реализацию процесса упреждающего создания новых рабочих мест.

4. *Принцип превентивности.* Этот принцип имеет отношение к учёту и анализу последствий реструктуризации и должен быть заложен в основе функционирования программ развития регионов, когда прогноз и оценка масштабов потенциальных последствий выполняются на ранней стадии – в ходе формирования таких программ. Если прогнозируемые негативные процессы приобретают масштаб социальной опасности, то необходимы смена целей и приоритетов, оптимизация альтернатив направлений регионального развития. Должны быть сформированы упреждающие механизмы недопущения последствий негативных явлений или максимально возможного их смягчения. Неспособность предвидеть и адекватно оценивать негативные последствия обуславливает снижение темпов и эффективности реструктуризации региональных СЭС, приводит к увеличению расходов.

5. *Принцип программности.* Современный инструментарий разработки социально-экономических программ базируется на использовании экономико-математического моделирования, а фундаментом разработки таких программ должна стать стратегия устойчивого развития [1, 2, 3].

Принцип программности должен реализовываться на трёх уровнях управления: местном (муниципалитет); региональном и государственном.

Принцип программности реализуется в двух аспектах:

а) в программах муниципального развития и обеспечения занятости, (преодоление кратко- и среднесрочных последствий);

б) в проектах регионального развития на основе максимизации социально-экономического потенциала регионов.

Программы муниципального социально-экономического развития в необходимой мере соответствуют применению проектного подхода: проводится отбор наиболее эффективных проектов; средства адресуются конечным получателям, организован контроль конечных результатов и др. При этом они содействуют смягчению социальной напряжённости и позволяют приступить к диверсификации региональной экономики.

Научное значение принципа программности заключается в предусмотренном заранее переходе от разработки и использования тактических проектов к стратегическим программам развития с учётом имеющихся возможностей и ресурсов.

Долгосрочная ПМСЭР должна базироваться на максимально широкой диверсификации региональной экономики, позволяющей выбрать оптимальный вариант структурных преобразований.

6. *Принцип разграничения функций управления* является системной составляющей социально ориентированных проектов на всех уровнях – муниципальном, региональном, государственном.

Смысл вариантности регулирования заключается в чётком разграничении полномочий, прав и ответственности (соответственно функций) органов управления на каждом из уровней.

При формулировании основных целей реструктуризации регионов была поставлена задача постепенного сокращения роли государственного регулирования. Однако государство продолжает иметь определяющее значение в региональной политике, в частности, в сфере структурных преобразований экономики проблемных регионов.

Государственные и региональные органы власти обязаны на постоянной основе обеспечивать и поддерживать комплекс экономических, социальных, информационных, институциональных и др. условий формирования и реализации проектов и программ управления развитием проблемных регионов.

Одной из главных задач государства является выделение достаточных объёмов бюджетных средств. При этом государственная поддержка должна подчиняться определённой стратегии, основанной на реализации социально направленных проектов и программ, сформированных на базе социальных, экономических, финансовых, маркетинговых и других исследований и обоснований.

Таким образом, формирование программ развития регионов подразумевает наличие научно обоснованной государственной социально-экономической политики, включающей производственный, социальный, экологический, инновационный, инвестиционный и другие аспекты.

7. *Принцип инновационного развития.* Инновационная активность в процессе структурных преобразований в регионах недостаточна и, в первую очередь, это касается социальной сферы. Возник дисбаланс между теорией и хозяйственной практикой. Государством преимущественно финансировались организации, а не конкретные инновационные проекты и программы, сформированные с учётом региональной социальной специфики. Положительные изменения в жизни населения регионов возможны только при условии инновационных преобразований в социальной сфере.

Инновационное развитие предполагает постоянное инновационное обновление форм деятельности в соответствии с изменениями, происходящими в СЭС и её связях с внешней средой.

8. *Принцип социального партнёрства* базируется на основе координации и согласования интересов. Программы регионального развития, затрагивающие социальные основы и уровень жизни населения, должны рассматриваться как необходимое условие на всех этапах формирования и реализации. При этом программы формируются с учётом их адаптации к изменяющимся ресурсным, правовым и другим условиям.

С учётом фактора упреждения выделяются:

а) тактические проекты краткосрочного (компенсационного) и среднесрочного (стабилизирующего) характера, ориентированные на решение задач, связанных с сокращением производства, закрытием убыточных предприятий и массовым высвобождением работников;

б) стратегические проекты и программы, ориентированные на создание условий устойчивого регионального социально-экономического развития.

Таким образом, исходя из всего вышесказанного, что для развития регионов необходимо упреждающее формирование тактических и стратегических социально ориентированных проектов и программ, основанных на принципах системности; адаптивности; комплексности; превентивности; программности; разграничения функций управления; социального партнёрства.

Список использованных источников

1. Губерна Г.К. Процес структурної перебудови економіки України: регіональний аспект / Г.К. Губерна, В.І. Ляшенко // Управління сучасним містом. – 2004. – № 2. – С. 175-181.

2. Ярембаш А.И. Управление проектами и программами преодоления негативных социально-экономических последствий реструктуризации угольной отрасли [Монография] / А.И. Ярембаш. – ДонГУУ, Донецк, 2015. – 351 с.

3. Попов В.Н. Государственное регулирование социальных процессов при реструктуризации угольной отрасли / В.Н. Попов // ЭКО. – 2000. – № 4. – С. 15-29.

Секция 3. ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ, ИНСТРУМЕНТОВ И МОДЕЛЕЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТОДОЛОГИИ И МОДЕЛЕЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Романинец Руслан Николаевич, канд. экон. наук, доцент,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
romanines@ukr.net;

Баранник Юрий Григорьевич, канд. экон. наук, доцент,
e-mail:barannicUG@ukr.net

Становление и развитие экономики новой республики опирается на опыт реформирования в развитых странах, который свидетельствует, что для становления рыночной экономики недостаточно создания рынков и рыночных агентов, а рыночные институты, особенно неформальные, определяющие морально-этические нормы поведения, в значительной степени определяющие новые рамки возможных и допустимых действий экономических субъектов, не возникают автоматически. Очевидно и то, что отдельные сохранившиеся в силу институциональной инерции институты административно-командной экономической системы не в состоянии выполнять новые, рыночные, функции, а импорт эффективных на западе институтов не даёт нужных результатов.

Термин «институционализм» (от лат. *«institutio»*), означающий образ действия, направление, указание, обычай, был принят с целью вычленения категории института как базового условия формулирования определённой системы взглядов на общество и экономику. Основоположник институциональной экономики Т. Веблен оценивал институционализм как теорию, придающую первостепенное значение исторически определённым формам социального поведения, или институтам [3, с. 202-203].

На современном этапе становления и развития экономических отношений в Донецкой Народной Республике на первый план выступает осознание возрастающей роли формальных институтов, реально влияющих на экономическую среду в качественно новых формах. На этом этапе с развитием познавательной деятельности человека происходит проникновение синергетической парадигмы и во многие сферы институциональных исследований [1, с. 85].

Предыдущее развитие институционального направления в экономической науке явилось объективной реакцией на системные сбои хозяйственного механизма, дисфункции рыночных институтов, идеологические кризисы общества и дополнено военными действиями в регионе.

Однако для того чтобы институты реально влияли на активизацию различных организаций, государство должно ставить собственников в определённые институциональные рамки, устанавливать ограничения, устраняя тем самым нежелательные для общества крайности в использовании собственности. Власть собственника по отношению к принадлежащей ему вещи не безгранична, ибо он: обязан принимать меры, предотвращающие ущерб здоровью граждан и окружающей среде, который может быть нанесён при осуществлении его прав; должен воздерживаться от поведения, приносящего беспокойство его соседям и другим лицам; вынужден в случаях, предусмотренных законодательными актами, допускать ограниченное пользование его имуществом другими лицами и т.п.

Большое место в исследованиях и рекомендациях учёных-институционалистов отводится вопросам стратегического планирования, включая создание и развитие государственной системы программирования и индикативного планирования. Важное место занимают разработка и контроль реализации национальных программ. Эти меры способствуют развитию и совершенствованию государственных форм регулирования национальной экономики и управления ею. Однако для того чтобы институты реально влияли на активизацию различных организаций, государство должно ставить собственников в определённые институциональные рамки, устанавливать ограничения, устраняя тем самым нежелательные для общества крайности в использовании собственности.

В Донецком регионе, на данный момент, невозможно в целом использовать систему долгосрочного государственного прогнозирования и регулирования экономики. Долгосрочное прогнозирование и регулирование представляют собой необходимый элемент экономической политики, ориентированной на обеспечение структурной трансформации хозяйства в соответствии с новейшими тенденциями в мировой экономике. Частично-структурное регулирование и прогнозирование представляют рамочные условия инвестиционной, внешнеэкономической и финансовой политики.

На данном этапе становления (скорее, восстановления) экономики ДНР более актуальным является краткосрочное регулирование и годовое планирование, которое ориентировано на реализацию задач среднесрочных программ. Оно определяется как конъюнктурное регулирование посредством финансовых, налоговых и других инструментов и сопровождается среднесрочной финансовой программой и годовым бюджетом (в ДНР бюджет пока вынужденно составляется на 3 месяца). Бюджет выступает в этом случае как инструмент реализации плана. Во многих странах такая деятельность распространена и на региональный уровень. Таким образом, вся эта система имеет целевой, функциональный характер, развёрнутый во времени и пространстве [2, с. 130-131].

Процесс институциональных преобразований в Республике напрямую влияет на производительные силы социально-экономического общества в целом. Например, внедрение частной кооперативной собственности в промышленность Российской Федерации способствовало последовательному увеличению производительности труда, стимулировало повышение качества выпускаемой продукции. В основном это характерно для нефтедобывающей, строительной, газовой индустрии. Чем больше будет модернизирована институциональная система общества, тем меньше издержек будет нести общество в производственных отношениях, в рыночной среде.

Целью институциональной политики нельзя считать создание институтов ради институтов, она должна быть направлена, в конечном счёте, на обеспечение социально-экономической эффективности, раскрытие всех возможностей потенциала общества для достижения приемлемого уровня благосостояния.

Одним из факторов современного институционального становления в Республике является наличие экономических организаций, предприятий. В результате увеличения их числа, вырастает количество контрактов современного рыночного типа. Разнообразие видов собственности, реализация большого количества правовых форм в организационных образованиях способствует реальному сокращению транзакционных издержек в общественной жизни.

Развитие региональной экономической политики на современном этапе не может осуществляться без учёта влияния объективных процессов глобализации, интеграции, которые определяют развитие мировой экономики как целостной системы динамичного мирового развития. И.о. Министра экономического развития В. Романюк отмечает, что с начала 2016 года количество предприятий, осуществляющих деятельность в Республике всех форм собственности, увеличилось на 20%. Этому способствовали благоприятные условия развития экономики: сохранение производственных мощностей, свободная конкуренция, плодотворное взаимодействие предприятий с органами власти и совместные поиски решений проблем, многообразие сырьевых баз и рынков готовой продукции, увеличение спроса на готовую продукцию за рубежом, заинтересованность иностранных инвесторов. Это результат комплекса мер, направленных на поддержку республиканских производителей.

Список использованных источников

1. Баранник Ю.Г. Формирование институционального механизма в условиях восстановления экономики региона / Ю.Г. Баранник, Р.Н. Романинец // Механизмы устойчивого развития социоэкономических систем и управления ими: материалы Международной научно-практической конференции молодых учёных и студентов, 23-24 мая, 2016 год, г. Донецк. – Донецк: ДонГУУ, 2016. – 173 с.
2. Баранник Ю.Г. Проблемы бизнес-планирования на промышленных предприятиях региона / Ю.Г. Баранник, Р.Н. Романинец, Я.В. Бондарь // Сборник научных работ. Серия: «Государственное управление». Вып. 2: Экономика и управление народным хозяйством / ГОУ ВПО ДонГУУ. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонГУУ», 2016. – 240 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. - М.: Прогресс, 1984. - 367 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ СО СТЕЙКХОЛДЕРАМИ

Вознянов Дмитрий Эдуардович, аспирант, ассистент,
Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и
торговли имени Михаила Туган-Барановского»,
e-mail: nagasadoo@narod.ru

В развитии предприятий малого и среднего бизнеса, особенно работающего в сфере торговли, в частности, как основы формирования среднего класса общества и источника предоставления рабочих мест, удовлетворения потребительского спроса в Республике заинтересованы как органы

государственной власти, так и граждане. И.о. Министра экономического развития ДНР В. Романюк [1] отметила, что важной тенденцией в развитии розничной торговли Республики стало развитие сетевых форматов (супермаркетов, гипермаркетов, дискаунтеров), работающих в непродовольственном сегменте (3), непродовольственном (3) и смешанных (2). В этой связи возникает потребность как в исследованиях, базирующихся на теориях институционализма, так и в формировании научно обоснованных взаимоотношений между всеми заинтересованными сторонами. Торговля всегда представляет лакмусовую бумажку в развитии страны, так как обеспечивает удовлетворение потребностей населения, а, следовательно, является катализатором общественного спокойствия и здоровья экономики страны.

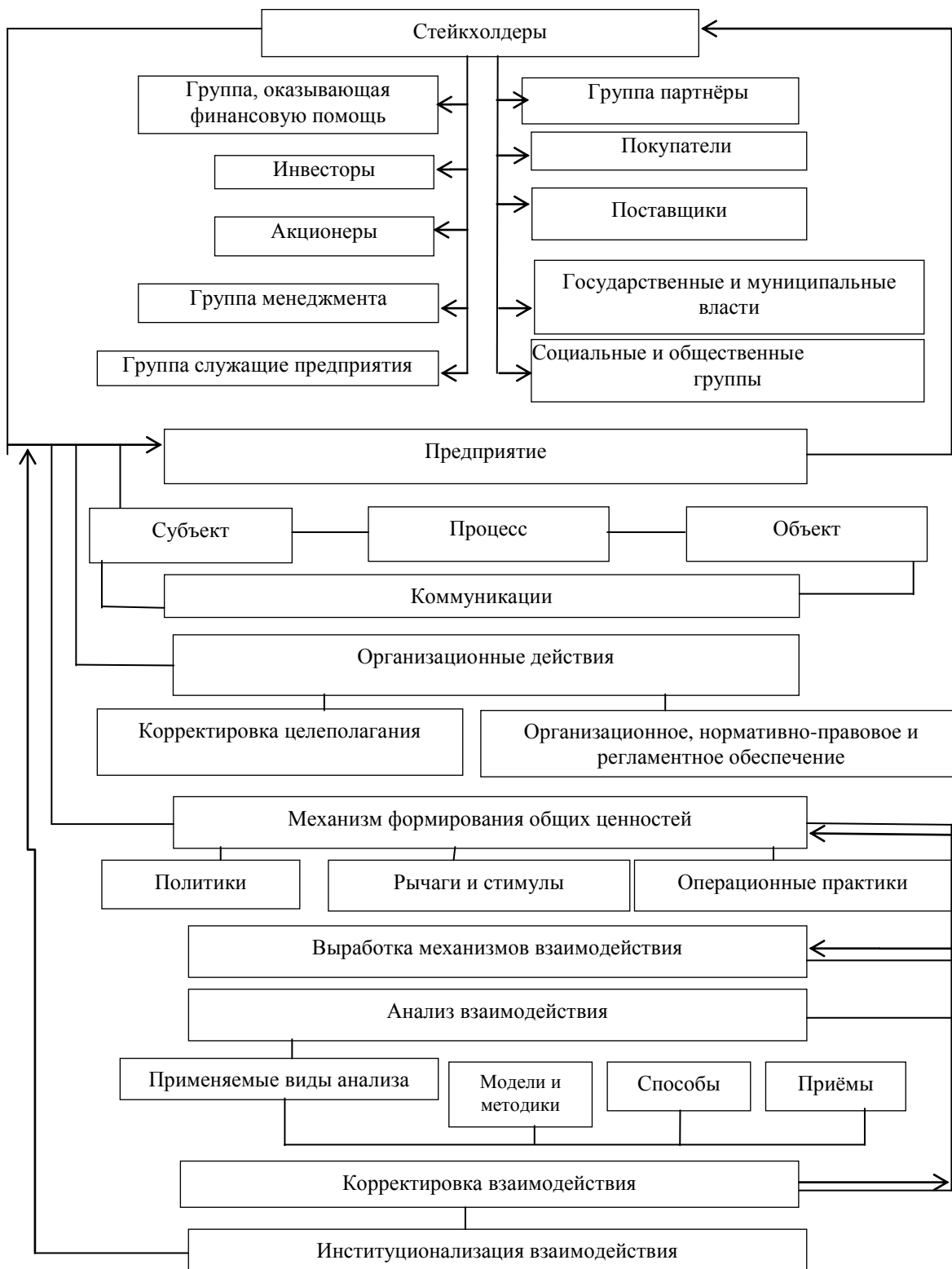


Рисунок. Модель институционализации взаимодействия со стейкхолдерами предприятия

Особый интерес вызывают работы Т. Донольсона, Л. Престона [2], Т. Джонеса [3], Э. Фримена [4], посвящённые обоснованию теории стейкхолдеров и управления ими. Согласно его мнению, для любого предприятия, в том числе и работающего в сфере торговли, стейкхолдерами являются любые индивидуумы, группы или организации, оказывающие значимое влияние на принимаемые компанией решения и/или оказывающиеся под воздействием этих решений [4]. Интересы стейкхолдеров должны обязательно учитываться предприятием в процессе принятия им различного рода управленческих решений, направленных как на внутреннее, так и на внешнее пространство взаимодействия для предприятия. Модель институционализации взаимодействия со стейкхолдерами предприятия представлена на рисунке.

Следовательно, к числу стейкхолдеров торговых предприятий следует отнести: государство, поставщиков, покупателей, общественных и профессиональных организаций и сообществ, инвесторов, работников и др., имеющих неоднородный статус при осуществлении взаимодействия, что влияет на формируемые в процессе его осуществления модели взаимодействий. Например, государство в процессе взаимодействия имеет двойственный статус, действуя и как принципал, и как агент, что позволяет, с одной стороны, координировать действия самого торгового предприятия, а с другой – понимать и учитывать причины и последствия такого взаимодействия.

Кроме того, для предприятия очень важно институционализировать взаимодействия со своими стейкхолдерами, что позволит впоследствии, как минимум, оптимизировать, а возможно, и снизить транзакционные издержки для предприятия.

Суть институционализации проявляется в формировании, развитии и использовании институтов взаимодействия, характеризующихся установленными нормами и правилами взаимодействия между конкретными стейкхолдерами или их группами; выработке механизмов реализации установленных норм и правил на основе формирования общих ценностей. Важным элементом является осуществление анализа взаимодействия, так как именно анализ позволяет установить причинно-следственные связи, оценить их, выявить факторы, влияющие на развитие отношений взаимодействующих сторон и выработать варианты управленческих решений, то есть осуществить корректировку взаимодействия. Следовательно, институционализация взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса в сфере торговли со стейкхолдерами представляет собой процесс и результат формирования института, то есть выработки норм и правил, механизмов их реализации, установления гарантов и ответственности за несоблюдение норм и правил института. Именно такую формулировку институтов целесообразно использовать как с точки зрения полноты формирования взаимодействия, так и обеспечения системности управления.

Список использованных источников

1. О положительной динамике развития сферы торговли в Республике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=40&Itemid=665.
2. Donaldson T. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence and implications / L. Preston, T. Donaldson // *Academy of management review*. – 1995. – Vol. 20. – P. 65-92.
3. Jones T. Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics. *Academy of Management Review*. - 1995. - № 20. – P. 92-117.
4. Freeman R.E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Cambridge University Press. 2010. - 292 p.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАРЛАМЕНТА ПО ФОРМИРОВАНИЮ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ДНР

Возиянова Наталья Юрьевна, д-р экон. наук, доцент;

Возиянов Дмитрий Эдуардович, аспирант, ассистент,

Государственная организация высшего профессионального образования

«Донецкий национальный университет экономики и

торговли имени Михаила Туган-Барановского»,

e-mail: nagasadoo@narod.ru

Основа развития любого государства – это его экономика. Развитие экономики формируется под влиянием законодательства, определяющего условия и границы дозволенного, систему флажков, в пределах которых действовать можно. И каждая страна выстраивает свои нормы и правила, своё законодательство.

В ежегодном послании Главы Донецкой Народной Республики А.В. Захарченко Народному Совету отмечено, что в современном мире развитие экономики и промышленности – это приоритет и для правительства, и для законодательных органов [1]. Государственная власть в ДНР, согласно ст. 6 п. 1 Конституции Республики, включает судебную, исполнительную и законодательную, то есть Народный совет. В соответствии со ст. 63 Конституции определено, что Народный совет – это юридическое лицо; орган, избираемый на четыре года, состоящий из 100 депутатов; самостоятельно решающий вопросы своей деятельности: организационного, правового, информационного, материально-технического и финансового обеспечения.

Законодательная власть в Республике реализуется согласно ст. 67 Конституции через деятельность комитетов и комиссий, образованных при парламенте Республики, которых насчитывается шестнадцать. Направления деятельности Народного совета определены ст. 69 Конституции и включают восемь основных направлений, среди которых – принятие Конституции и законов, а также внесение изменений в них.

В таблице нами обобщён результат деятельности комитетов и комиссий Народного Совета по состоянию на 20.01.2017 г., обнародованных на официальном сайте [2]. Как видно, работа комитетов характеризуется количеством разработанных и разрабатываемых Законов. При этом их общее число колеблется от 5 (комитет по делам общественных объединений и религиозных организаций и комитет по делам молодёжи, физической культуре, спорту и туризму) до 20 (комитет по конституционному законодательству и государственному строительству). В среднем, количество депутатов в комитете от 5 до 7 человек. Следовательно, на одного депутата приходится по 1,96 разработанных законов.

Лидером среди разработанных Законов является комитет по конституционному законодательству и государственному строительству, состоящий из 6 человек, которые разработали 11 законов (т.е. по 1,8 закона на человека) и разрабатывают ещё 9 (т.е. 1,5 закона на члена комитета).

Таблица

Комитеты и комиссии Народного Совета: количество законодательных актов по состоянию на 20.01.2017 г.

Название комитета Народного Совета	Количество, чел.	Разработанные Законы, шт.	Разрабатываемые Законы		Разработано Законов	
			Всего, шт.	В том числе не активные, шт.	Всего, шт.	Удельный вес, %
по бюджету, финансам и экономической политике	6	4	8	2	12	6,5
по безопасности и обороне	7	16	1		17	9,2
по социальной и жилищной политике	7	7	11	4	18	9,8
по внешней политике и международным связям	6	3	3	3	6	3,3
по конституционному законодательству и государственному строительству	6	11	9	3	20	10,9
по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству	6	2	5	3	7	3,8
по природопользованию, экологии, недрам и природным ресурсам	7	7	6	5 (2 Кодекса – Лесной; Водный)	13	7,1
по транспорту и связи	7	9	4	2	13	7,1

Продолжение таблицы

по промышленности и торговле	5	9	9	5	18	9,8
по сельскому хозяйству и земельным ресурсам	6	3	6	4 (Земельный Кодекс)	9	4,9
по образованию, науке и культуре	5	4	8	5	12	6,5
по делам общественных объединений и религиозных организаций	5	2	3		5	2,7
по информационной политике и информационным технологиям	3	10	4	2	14	7,5
по этике, Регламенту и организации работы Народного Совета	7					
по здравоохранению, охране материнства и детства	6	9	6	3	15	8,2
по делам молодёжи, физической культуре, спорту и туризму	5	1	4	1	5	2,7
Итого	94	97	87	42	184	100

Составлено по данным [2]

В то же время принятые законы уже имеют ряд изменений. Так, например, Закон ДНР «О налоговой системе», принятый Постановлением Народного Совета 25.12.2015 г. № 99-ИНС, только в течение 2016 года четыре раза подвергался изменениям: 29.01.2016 г.; 27.02.2016 г.; 30.04.2016 г.; 24.06.2016 г. Трижды в течение 2016 года вносились изменения в Закон ДНР «О лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности».

Следовательно, помимо количественного фактора, весьма важным является ещё и качественный фактор. Ведь известно, что Законы – не бесплатное благо, и транзакционные издержки по их формированию можно посчитать. С институциональной точки зрения известно, что трансплантация чужих законов обычно не приносит успеха, что связано с высокими транзакционными издержками впоследствии. Адаптированные законы позволят снизить транзакционные издержки эксплуатации нормативно-правового акта.

Причём частые изменения в законодательстве обычно негативно влияют на качество законоприменения; увеличивают транзакционные издержки, которые не исследуются и не учитываются в теориях мейнстрима, а, следовательно, и в выстраиваемых на их основе моделях, как не учитывается и человеческий фактор.

Возникает ряд важных первостепенных вопросов: кто и как должен писать законы; должны ли законы писать депутаты; какие организационные, методологические и методические основы должны быть положены при написании законов; нужна ли трансплантация или трансформация законодательства при формировании правового поля Республики.

Исследования показали, что для более глубокого анализа процессов и явлений как в экономике, так и при формировании законов, законотворчестве, необходимо основываться на теориях институционализма и, в частности, новой институциональной экономической теории (НИЭТ). Именно включение в исследовательские программы человеческого фактора делает НИЭТ одной из наиболее перспективных направлений научных исследований.

Список использованных источников

1. Ежегодное послание Главы Донецкой Народной Республики Народному Совету [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://dnrsovet.su/ezhegodnoe-poslanie-glavy-donetskoj-narodnoj-respubliki-narodnomu-sovetu/>.
2. Сайт Народного Совета ДНР [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://dnrsovet.su/struktura/komitety-i-komissii-ns/>.

ИНСТИТУТ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Доронина Ирина Емельяновна, аспирантка,

Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и
торговли имени Михаила Туган-Барановского»,
e-mail: iryndoroniina@yandex.ru

В своём ежегодном обращении к Народному Совету Глава Донецкой Народной Республики А.В. Захарченко отметил, что нужно не только продолжать поддерживать традиционные для нашей страны отрасли, но также развивать и новые направления [1].

Этот посыл нашёл отражение в Отчёте о работе Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики за 2016 г.: «Меры, предпринятые руководством Республики до настоящего времени, способствовали адаптации и переходу экономики к новым условиям. Появилась возможность повышения конкурентоспособности, разработки более широкой и технологически сложной товарной и экспортной номенклатуры» [2].

Таким образом, имеют государственное значение следующие цели развития Республики на 2017 год:

- формирование условий для устойчивого роста заработной платы, сбалансированной повышением производительности труда и качества рабочей силы;
- поддержка инициатив бизнеса по участию в развитии социальной сферы и человеческого капитала;
- ускорение роста высоко- и среднетехнологичных производств, экономики интеллектуалоёмких услуг.

Чтобы придать экономике заданную направленность, недостаточно использовать только рыночные инструменты. У. Митчелл, продолжая концепцию Т. Веблена о взаимосвязи экономических проблем с неэкономическими, пришёл к выводу о необходимости использования также инструментов государственного регулирования. Государство может обеспечить импульс развития фундаментальных исследований, доведения получаемых результатов до уровня коммерческого использования путём создания социальных институтов, в частности института образования [3].

В обыденном понимании образование подразумевает и, в основном, ограничено обучением учеников учителем. Такому пониманию отвечает толкование Даля В.И. – вместо слова «образование» в его словаре приведено слово «обучать»: *обучать, обучить кого, чему, учить, научить, передавать кому знание, искусство; наставлять, школить, муштровать.*

В широком смысле слова, образование – процесс или продукт формирования ума, характера и физических способностей личности. Это подтверждается и значениями слова «образование»:

– в толковом словаре Ожегова С.И.:

1. *Получение систематизированных знаний и навыков, обучение, просвещение...*
2. *Совокупность знаний, полученных в результате обучения...* [4];

– в толковом словаре Ушакова Д.Н.:

3. *Процесс усвоения знаний, обучение, просвещение...*
4. *Совокупность знаний, полученных в результате систематического обучения...* [5].

Русское слово «образование» включает в себе напоминание об «образе» – греч. *μόρφωσις* (или пайдейя), которое означает приведение чего-то к определённой форме, *μορφή* (лат. аналог – *forma*).

В техническом смысле образование – это процесс, посредством которого общество через школы, колледжи, университеты и другие институты целенаправленно передаёт своё культурное наследие – накопленное знание, ценности и навыки – от одного поколения другому.

П. Друкер, отец менеджмента, еще в 1964 г. писал также о значении знания, когда ни результаты, ни ресурсы не существуют внутри самого бизнеса: «Бизнес можно определить как процесс, который превращает внешние ресурсы, а именно знание, во внешние результаты – экономические ценности» [6].

И в этом процессе мы выделяем природосообразный подход, при котором в образовании должны ставиться и решаться следующие задачи:

1. Определение состава и величины природных способностей каждого обучающегося.
2. Развитие выявленных способностей в соответствии с общественными возможностями и потребностями, а также личными устремлениями и особенностями данного обучающегося.

Необходимо признать, что общеобразовательная школа уже много лет без учёта действительных возможностей и потребностей общества «заточивается» под подготовку к высшей школе. Мы не согласны с убеждённо приверженцев культуросообразного подхода в том, что

слово «элита» может относиться только к деятелям умственного труда, а «мастера – золотые руки» остались только в сказках.

Первым шагом в этом направлении стало выделение среднего профессионального образования из системы высшего образования. В настоящее время среднее профессиональное образование по программам подготовки специалистов среднего звена может быть получено в техникумах и колледжах. Они, в свою очередь, могут быть как отдельными образовательными учреждениями, так и быть составной частью организаций высшего профессионального образования. Различия в терминах определены в Типовом положении об образовательном учреждении среднего профессионального образования, утверждённом Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 16.10.2015 г. № 19-19: «1.8. Устанавливаются следующие виды образовательных учреждений среднего профессионального образования (по подготовке специалистов среднего звена):

– техникум – образовательное учреждение, реализующее основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования базовой подготовки;

– колледж – образовательное учреждение, реализующее основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования базовой подготовки и программы среднего профессионального образования углубленной подготовки».

Иными словами, техникум и колледж обучают по специальностям, по которым среднее профессиональное образование может быть получено за 3 года (по некоторым специальностям - за 2 года). При этом в колледже обязательно наличие обучения также и по программам углубленной подготовки (4 и 3 года соответственно).

Выбор базового или углублённого уровня среднего профессионального образования обуславливается требованиями производства, состоянием науки, техники и культуры, а также общественными отношениями, что согласуется с ключевым методологическим принципом институционализма – принципом технологического детерминизма.

Однако на нынешнем этапе программы среднего профессионального образования углублённой подготовки остаются невостребованными. Считаем, что это противоречие можно разрешить созданием научно-образовательных кластеров, нацеленных на более тесное взаимодействие, чем при обычных хозяйственных связях, выражающееся в постоянной диффузии технологий, кадров, финансовых средств и т.д. между его участниками.

Такие шаги соответствуют практике создания Министерством промышленности и торговли Донецкой Народной Республики координационных советов по отраслям, в частности, по лёгкой промышленности [7].

Таким образом, будет создан конкурентоспособный и структурно сбалансированный промышленный комплекс на основе разработок и применения передовых промышленных технологий, нацеленный на формирование и освоение новых рынков высокотехнологической продукции, а также обеспечение экономического развития Донецкой Народной Республики.

Список использованных источников

1. Захарченко А.В. Ежегодное послание Главы Донецкой Народной Республики Народному Совету [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://av-zakharchenko.su/inner-article/Zayavleniya/Ezhegodnoe-poslanie-Glavy-Donetskoj-Narodnoj-Respubliki/>.
2. Романюк В.В. Доклад Виктории Романюк о деятельности Министерства экономического развития за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=2352:doklad-2016&catid=9:anonsy&Itemid=155.
3. Усик Н.И. Общая институциональная модель развития экономики России / Н.И. Усик // Теоретическая экономика. – 2011. – № 3. – С. 36-41.
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка: ок. 57000 слов / Под ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой. – 20-е изд., стереотип. М.: Рус. яз., 1989. – 750 с.
5. Толковый словарь русского языка: В 4 т. / Под ред. Д.Н. Ушакова. Т. 2.: Л – О: М.: Русские словари, 1995. – 523 с.
6. Друкер П. Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения: пер. с англ. / П. Друкер. – М.: Гранд: Фаир-пресс, 2003. – 284 с.
7. Отчёт министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики об итогах работы в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mptdnr.ru/documents/87-otchet-ob-itogah-raboty-v-2016-godu.html>.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Кудинов Эдуард Алексеевич, канд. экон. наук, ст. преподаватель,
Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и
торговли имени Михаила Туган-Барановского»,
e-mail: eduardac@mail.ru

Необходимость качественного управления транзакционными издержками в современных условиях функционирования предприятий торговли Донецкой Народной Республики обосновывается важностью принимаемых решений, нацеленных как на развитие хозяйственной деятельности предприятия, так и на обеспечение эффективности его работы. Вопросы, раскрывающие значение и подходы к осуществлению такого управления на действующих предприятиях, в последние годы изучаются многими экономистами. Особую значимость приобретает формирование информации, необходимой для принятия оперативных решений, которые характеризуют управленческий учет как основной источник получения такой информации. В то же время сохраняется традиционная постановка вопроса, связанная с учетом затрат на производство и управлением ими, а в торговле - издержек обращения.

Исследования показали, что современные экономические проблемы предприятий торговли ДНР можно подразделить на две группы задач: оперативные и перспективные (таблица).

Таблица

Характеристика задач, решаемых торговыми предприятиями ДНР в современных условиях хозяйствования

№ пор.	Группа задач	Уровень	Характеристика
1	Оперативные	Отдельное структурное подразделение	Определение и развитие безубыточного объема товарооборота, планирование ассортимента и структуры реализуемой продукции, принятие решений по ценообразованию
2	Перспективные	Предприятие в целом	Принятие решений о реструктуризации бизнеса, вводе новых магазинов, инновациях, границ фирмы в условиях ограниченности ресурсов

Данные задачи в практике отечественных торговых предприятий обычно решаются путем использования наиболее известных в современных условиях хозяйствования методов учета затрат и калькулирования себестоимости, как стандарт-кост и директ-костинг, которые не всегда дают положительный результат для принятия управленческих решений в рамках предприятия, что, естественно, требует их более глубокой анализа. Необходимо учитывать также и сложность организационной структуры современных торговых предприятий, например, если речь идет о торговых сетях, где управляющие компании ввиду разделения труда и специализации могут находиться за пределами Донецкого региона.

Нами предлагается для решения задач оперативного и перспективного характера использовать *транзакционный метод учета*, ведение которого базируется на положениях новой институциональной экономической теории в части изучения транзакций и возникающих вследствие их осуществления издержек как важного концептуального ядра этой теории.

Транзакции в отличие от понятий «обмен» и «контракт» представляют собой действия индивида, налаживающие и дающие возможность осуществления обменных операций. Таким образом, речь идет о взаимодействиях между людьми, рассматриваемых на фоне допущений об ограниченной рациональности экономических агентов, участвующих в осуществлении сделки, и ограниченности ресурсов (например, объемами товаров, ассортиментом, размерами полочного пространства и т.п.). В этой связи актуальным является мнение Дж. Коммонса [1] о том, что транзакция в неявной форме содержит отражение трех видов социальных отношений: конфликта, зависимости и порядка. При этом под *конфликтом* следует понимать отношения, характеризующиеся взаимоисключением по поводу использования ограниченного ресурса. *Взаимозависимость* - отношение, отражающее взаимное понимание возможностей повышения благосостояния посредством взаимодействия. *Порядок* - отношение, посредством которого определяется суммарный выигрыш и его распределение между сторонами взаимодействия.

Следствием интегрирования указанных выше моментов является формирование правил, упорядочивающих деятельность человека и, в частности, в сфере торговли.

Таким образом, под *транзакцией* следует понимать действия индивида, принятые в обществе, направленные на отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, осуществляемые посредством планирования, контроля над выполнением обязательств, включая адаптацию к непредвиденным обстоятельствам.

В экономической литературе выделяют в чистом виде три вида транзакций: сделки, рационализации и управления, проведение которых сопряжено с затратами, вычленение и учет которых является необходимым условием для принятия адекватных решений и развития современных предприятий ДНР.

В системе объектов транзакционного метода учета центральным звеном являются внутрифирменные контракты и транзакционные издержки, которые представляют собой специфические расходы по налаживанию обменных соглашений и отношений как внутри организации, так и внешних взаимодействий. Идентифицировать транзакции можно только при комплексном использовании приемов всех видов учета (финансового, налогового, управленческого) и генерировать эту информацию в формате внутренней и внешней отчетности предприятия.

Необходимо понимать, что в современных условиях осуществления хозяйственной деятельности особую значимость приобретает учет человеческого фактора для развития и успешного функционирования торгового предприятия, который существует одновременно в нескольких средах – в социальной и материальной. Действие человека, а следовательно, и расходы на социальную среду являются транзакцией, а его действие на материальную среду – трансформацией. Таким образом, расходы в целях управления следует разделять на трансформационные и транзакционные.

При осуществлении деятельности торговыми предприятиями формируются определенные правила, регулирующие транзакционную деятельность на разных стадиях: предконтрактная, заключение контракта и послеконтрактная. Важным вопросом осуществления управления транзакционными издержками является их классификация, относительно которой нет пока единства мнений среди ученых. Для предприятий сферы торговли в целях разработки классификации необходимо учитывать временной аспект торговой транзакции, а помимо торговых транзакций следует выделять транзакции рационализации и управления, осуществление которых также связано с возникновением расходов.

Таким образом, при осуществлении управления на предприятиях, функционирующих в сфере торговли Донецкой Народной Республики, необходимо учитывать мероприятия, которые способствуют оптимизации расходов, и принимать во внимание тип ожидаемого эффекта. Установлено, что увеличение транзакционных издержек в условиях функционирования бизнеса в сфере торговли усиливает внимание руководителей и владельцев предприятия к анализу их размера и динамики, целью которого является разработка мероприятий по их относительному снижению. Этому способствует накопление информации о транзакционных расходах в системе управленческого учета.

Для организации процесса управления расходами на предприятиях торговли должна быть разработана система формирования данных и механизм управления транзакционными издержками, включающий их учет, контрольно-аналитический блок и динамическое имитационное моделирование, обеспечивающие принятие эффективных управленческих решений в части оптимизации расходов на предприятиях торговли в современных условиях хозяйствования.

Список использованных источников

1. Commons, J.R. Institutional Economics [Электронный ресурс] / Commons J.R. // American Economic Review. – 1931. – V. 21. – Режим доступа: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/commons/institutional.txt>.

МАРКЕТИНГ ТЕРРИТОРИЙ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА ДОНЕЦКА

Лоза Наталья Николаевна, аспирант,
Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и
торговли имени Михаила Туган-Барановского»,
e-mail: Lozanatali@rambler.ru

В настоящее время мировые тенденции показывают, что маркетинг территории становится важнейшей составляющей социально-экономической, политической и международной политики органов государственного и территориального управления, особенно для регионов и стран, активно оперирующих на глобальном рынке.

Под маркетингом территорий понимается деятельность, связанная с разработкой комплекса мероприятий по повышению имиджа и конкурентоспособности территории с помощью основных маркетинговых инструментов и технологий. Создание положительного имиджа территории становится одним из приоритетов деятельности региональных и местных органов власти во многих регионах [1].

От формирования положительного имиджа региона выгоды очевидны [2]:

- привлечение внимания инвесторов к территории. Необходимые для усиления деловой активности инвестиции, при прочих равных условиях, инвесторы будут осуществлять только на благополучной территории;

- облегчение сотрудничества и переговоров с потенциальными контрагентами;

- развитие бизнеса невозможно без потребителей продукта. Постоянный приток клиентов, спрос на товары и услуги региона может обеспечить только благополучная территория, сформировавшая положительный имидж и четкое позиционирование на рынке. Вследствие этого возможен рост численности и благосостояния местных жителей, что, в конечном итоге, приведет к повышению качества потребителей, потребностей и уровня потребления. Возможна положительная динамика объемов спроса и улучшение его структуры, а также:

- повышение лояльности потребителей с других территорий к региональным продуктам и услугам;

- совершенствование кадровых ресурсов. Повышаются требования к персоналу, уровню его подготовки и формируются стандарты для всего региона;

- активизация развития инфраструктуры;

- в конечном итоге - улучшение индикаторов территориальной конкурентоспособности.

Донецк – столица Донецкой Народной Республики, обладающая промышленным, агропромышленным, кадровым, научным и инновационным потенциалом, с развитой инфраструктурой ведения современного бизнеса. Однако ведение боевых действий на территории г. Донецка повлекли за собой ухудшение показателей промышленного комплекса города.

Для высокоэффективного развития г. Донецка в первую очередь необходимо выделить особо важные факторы, влияющие на функциональное развитие города, а именно: развитие промышленного комплекса, агропромышленного комплекса, малого и среднего бизнеса. Каждый из вышеуказанных факторов является ключевым и основным и взаимодействует со всеми остальными группами без исключения.

1. Развитие промышленного комплекса. Анализ итогов работы промышленного комплекса города за I полугодие 2016 года свидетельствует о том, что ситуация в экономике города остается сложной, однако в большинстве отраслей промышленности наметились положительные тенденции развития [3].

Согласно данным Главного управления статистики ДНР, по состоянию на 01.07.2016 г. экономический потенциал города представлен 285 промышленными предприятиями, из них 245 осуществляют производственную деятельность. Объем реализованной промышленной продукции за I полугодие 2016 года увеличился на предприятиях всех видов экономической деятельности (кроме производства химических веществ и химической продукции, производства прочих видов перерабатывающей промышленности) и составил 23,2 млрд рос. руб., что в 2,5 раза больше показателя аналогичного периода 2015 года [3].

2. Развитие агропромышленного комплекса. Общее количество предприятий, которые занимаются растениеводством (выращивание зерновых, технических культур, овощей и картофеля) и животноводством (разведение крупного рогатого скота, свиней, птицы, производство молока, яйца куриного), составляет 49 сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств.

Сельскохозяйственными предприятиями г. Донецка под урожай 2016 года посеяно 8727,78 га зерновых и зернобобовых культур, из них: озимых – 6350,63 га; яровых зерновых и зернобобовых культур - 2515,15 га; технических культур - 2041,08 га; картофеля - 39 га, овощей открытого грунта - 108,90 га, продовольственных бахчевых – 76 га.

В I полугодии 2016 года сельхозпредприятиями города выращено 1154,1 тонн скота и птицы в живом весе, что в 2,5 раза больше, чем в I полугодии 2015 года; реализовано – 940,6 тонн, что в 2 раза больше, чем за аналогичный период 2015 года.

В I полугодии 2016 года животноводами произведено 1251,5 тонн молока, что на 87 тонн больше, чем в I полугодии 2015 года, получено яиц куриных – 30 240,8 тыс. штук, что на 1 116,5 тыс. штук больше, чем за аналогичный период 2015 года [3].

3. Развитие малого и среднего бизнеса. Согласно оперативным данным, количество предприятий малого и среднего бизнеса за I полугодие 2016 года возросло по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 14% и составило 5 991 предприятие. На 10 тыс. чел. человек наличного населения приходится 62,6 предприятий, что на 25% больше, чем в I полугодии 2015 года. Численность занятых на предприятиях составила 46,1 тыс. чел. (на 3,7% больше программного показателя) [3].

По состоянию на 01.07.2016 г. малыми предприятиями реализовано продукции, выполнено работ и предоставлено услуг на сумму 25 млрд рос. руб., что составляет 64% от показателя, запланированного Программой, и в 4 раза больше объема реализации продукции (работ, услуг) малых предприятий в I полугодии 2015 года.

Кроме того, в городе осуществляют деятельность 25,5 тыс. физических лиц-предпринимателей. Этот показатель больше программного на 2,2% и в 1,4 раза больше показателя аналогичного периода 2015 года. Численность наемных работников у физических лиц-предпринимателей составляет около 11 тыс. чел., что на 1,74% больше показателя, запланированного Программой на 2016 год [3].

Таким образом, достижение регионом или городом желаемого уровня имиджа территории в первую очередь определяется применением инструментария комплекса-маркетинга [2]:

1. *Product*, или присущие данному региону конкурентные преимущества и недостатки.
2. *Place*, или географическое положение региона.
3. *Price*, или расходы покупателей товаров и услуг региона, связанные с бизнесом на его территории (например, расходы инвесторов по размещению и эксплуатации инвестиций, вложенных в экономику региона), а также расходы потребителей по приобретению произведенной региональными предприятиями-экспортерами продукции.
4. *Promotion*, или совокупность действий, направленных на продвижение положительной информации о регионе с целью создания как во внутренней, так и во внешней среде благоприятного отношения к региону выпускаемой на его территории продукции и региональным условиям ведения бизнеса.

Таким образом, результатом внедрения рассмотренных инструментов является увеличение инвестиционных потоков в города, способствующих активному освоению территории, развитию инфраструктуры, улучшению социально-экономического развития территории, субъектов, в которых они находятся, а, следовательно, и развитию страны в целом.

Список использованных источников

1. Сазонов С.П. Теоретические основы и методы совершенствования механизма маркетинга территорий и инновационное развитие региона / С.П. Сазонов // *Фундаментальные исследования*. – 2015. - № 6-1. - С. 189-193.
2. Полякова Т.В. Маркетинг территорий как фактор социально-экономического развития и формирования благоприятного имиджа территории [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/marketing-territorij-kak-faktor-socialnoekonomicheskogo-razvitija-i-formirovanija.html>.
3. Отчет о выполнении Программы восстановления и развития экономики и социальной сферы г. Донецка за I полугодие 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gorod-donetsk.com/>.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Лошинская Елена Николаевна, канд. гос. упр., доцент,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: loshlenu@mail.ru

Целью институциональной системы регулирования инновационной деятельности малых предприятий, в соответствии с методологией институциональной экономики, является развитие инновационного предпринимательства на основе формирования инфраструктуры развития и поддержки инновационной деятельности, а также институционального обеспечения инновационных процессов [1]. Для этого должен быть разработан эффективный механизм реализации экономической политики Донецкой Народной Республики в инновационной сфере малого бизнеса. Эффективность означает, что управление нацелено на использование синергического эффекта от взаимодействия элементов двухзвенной вертикально-интегрированной системы поддержки малого предпринимательства, включающей республиканский и городской уровни; имеет четкую организацию и технологию принятия решений, созданные институциональные управленческие звенья, образованные «вертикали» и «горизонталы» по принятию и исполнению управленческих решений, разработанные нормы, внутренние стандарты и другую нормативную документацию для управления и т.д. На всех уровнях управления должно быть обеспечено согласование интересов республики и малых предприятий. При этом должны обеспечиваться следующие условия.

На республиканском уровне система регулирования инновационной деятельности малых предприятий должна быть ориентирована на формирование целей, приоритетов, принципов реализации механизма поддержки инновационной деятельности в сфере малого предпринимательства. Финансовые средства из республиканского бюджета должны рационально и эффективно направляться на создание правового поля и общих благоприятных условий для инновационной деятельности, разработку механизмов поддержки, проведение маркетинговых и социологических исследований в масштабах республики, формирование и развитие единого информационного пространства инновационного предпринимательства, создание недостающих элементов инфраструктуры содействия инновационной деятельности в малом бизнесе.

Для выработки основных направлений инновационной политики и определения приоритетов в её реализации следует принять к осуществлению принцип дифференцированного подхода и адресности мер республиканской поддержки инновационной деятельности в малом предпринимательстве применительно к различным типам городских образований, существенно отличающихся по уровню развития малого предпринимательства, степени развитости системы его поддержки.

Наибольшая эффективность функционирования системы городского регулирования инновационной деятельности малых предприятий в различных городах может быть обеспечена за счет сочетания в различных пропорциях мер организационной, консультационной, информационной и иной поддержки как со стороны республиканского уровня (с усилением этой помощи за счёт реализации программ и проектов международного сотрудничества), так и осуществляемых на городском уровне. Следует применить принцип дифференцированного подхода и адресности мер к использованию средств системы регулирования инновационной деятельности малых предприятий.

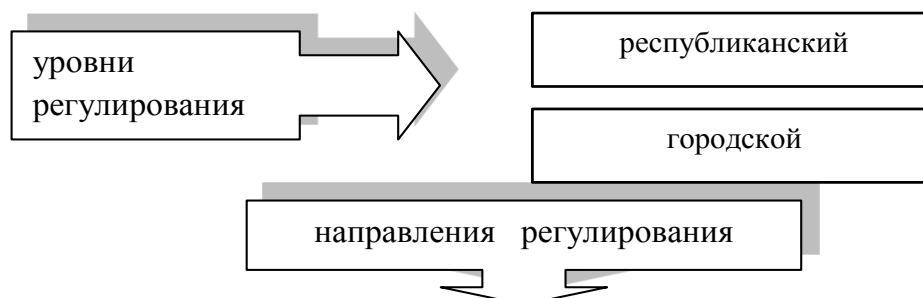
Система республиканского регулирования инновационной деятельности малых предприятий включает в себя различные формы взаимодействия между республиканской и городской властью (рисунок).

Ключевой фактор в этих отношениях – создание механизмов реализации республиканской инновационной политики в малом предпринимательстве, которая предполагает регулирование и поддержку инновационной деятельности.

Республиканская инновационная политика должна предусматривать использование следующих механизмов управления, регулирования и содействия:

- ресурсное обеспечение инновационной деятельности;
- создание среды, как составной части национальной инновационной системы, стимулирующей технологическую инновационную деятельность.

Система республиканского регулирования инновационной деятельности малых предприятий



1	стимулирование развития инновационного предпринимательства, в том числе за счет создания системы преференций собственникам и инвесторам, развивающим производство на основе высоких технологий и использования интеллектуальной собственности;
2	обеспечение координации действий республиканских и городских органов власти, общественных организаций и заинтересованных объединений предпринимателей с целью реализации мероприятий по созданию системы поддержки инновационной деятельности;
3	стимулирование развития системы венчурного инновационного финансирования и создания условий для эффективного использования венчурного капитала, включающих заявительный характер регистрации сделок по инвестициям, систему мер по снижению риска венчурного капитала, создание венчурных инновационных фондов с республиканским участием;
4	развитие инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства, включающей инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы;
5	создание технико-внедренческих свободных экономических зон производственного типа на основе уже созданных инновационно-технологических центров

Рисунок. Система республиканского регулирования инновационной деятельности малых предприятий

Вторая составляющая инновационной политики играет на сегодняшний день решающую роль.

Реализация в сфере малого предпринимательства республиканской инновационной политики будет содействовать распространению в ней организационных структур, наиболее эффективных с точки зрения продуцирования и внедрения инноваций, обеспечивающих снижение рисков малых предприятий, повышение стабильности создаваемых отраслевых кластеров. Это инжиниринговые центры, центры коллективного пользования, консалтинга, субконтрактинга; технологические бизнес-инкубаторы; инновационно-технологические центры; инновационно-промышленные комплексы [2].

В свою очередь, с помощью создаваемых организационных структур становится возможным (наряду с созданием благоприятной экономической и правовой среды и совершенствованием механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научных исследований и экспериментальных разработок) формирование национальной инновационной системы. Под нею понимается совокупность организаций частного и государственного сектора, которые во взаимодействии друг другом в рамках юридических и неформальных норм поведения обеспечивают и ведут инновационную деятельность в масштабе государства.

Эти организации действуют во всех сферах, связанных с инновационным процессом – в исследованиях и разработках, образовании, производстве, сбыте и обслуживании нововведений, финансировании этого процесса и его юридически-правовом обеспечении.

Список использованных источников

1. Крутчанкова К.А. Институциональная среда инновационного развития экономики региона / К.А. Крутчанкова, Т.И. Бухтиярова // *Фундаментальные исследования. Экономические науки.* – 2013. – №6. – С. 1485-1492.
2. Аретова Е.В. Формирование институциональной системы государственной поддержки инновационной деятельности / Е.В. Аретова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dissercat.com/content.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ДОКУМЕНТИРОВАНИИ СОБЫТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ЗНАЧЕНИЯ

Моисеев Александр Михайлович, д-р юрид. наук, профессор,
Государственная организация высшего профессионального образования «Донбасская юридическая академия»;
e-mail: moiseev.prof@gmail.com;

Шестов Сергей Николаевич, канд. экон. наук, доцент,
Образовательное учреждение профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений», Институт экономики и права (филиал) в г. Севастополе,
e-mail: shestoff.sergej@yandex.ru

На территориях с непризнанным международно-правовым статусом затруднен доступ легитимных государственных органов к расследованию обстоятельств военных преступлений и иных общественно-значимых событий. В таких случаях документирование событий производят общественные комиссии [1]. В условиях непризнанного международно-правового статуса, результаты такого документирования призваны содействовать обоснованному принятию решений в сфере государственного строительства и социальной политики.

Целью настоящего этапа нашего исследования ставим оптимизацию кадрового состава общественной комиссии, производящей документирование преступлений в условиях непризнанного государства.

Принимаем, что документированию подлежит событие с признаками военного преступления, либо иное общественно-значимое событие. Содержание понятия «событие» связывают с фактом, имевшим место и оказавшим значительное влияние на общественную среду. Понятием «документирование» обозначаем систему действий, осуществляемых общественной комиссией по сбору и фиксации сведений о фактах, составляющих данное событие и обстоятельствах, сопутствующих ему. Специальные исследования трактуем как извлечение объективной информации из материалов документирования путем применения экспертных методик. Субъектом специальных исследований является эксперт, результатом – экспертное заключение. В составе общественной комиссии выделяем ее председателя и членов (участников), а также группу экспертов [2].

В настоящее время внедрение документирования в практику общественных организаций представляет собой одну из управленческих функций, которая осуществляется представителями как государственных органов, так и институтов гражданского общества. Вопросам управления общественной организацией уделяли внимание многие авторы (Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф., Игнатьева А. В., Румянцева З. П., Уткин Э. А. и др.). Однако на настоящий момент эти разработки еще не нашли применения в технологии документирования.

Субъектами управления специальными исследованиями является председатель общественной комиссии, другие ее члены, руководитель группы экспертов. В качестве объектов управления можно рассматривать экспертов, непосредственно производящих специальные исследования в ходе документирования. Воздействие на объекты управления осуществляется путем обращений, а также трудовых договоров или договоров о сотрудничестве или о безвозмездной помощи.

Средством управления ресурсами общественной комиссии, производящей документирования, признан технологический подход [3]. Организационная структура общественной комиссии зависит от факторов, среди которых выделяем: 1) состав общественной комиссии, наличие ресурсов, степень необходимости в распределении обязанностей между участниками документирования; 2) сфера общественной жизни, в которой действует комиссия (международная, правозащитная, благотворительная, политическая, социологическая деятельность и т.п.); 3) специфические черты целевого адресата деятельности (международные наблюдатели, судебные инстанции международной и отечественной юрисдикции, государственные структуры, органы местного самоуправления, общественные организации); 4) место и роль документирования в структуре гражданского общества; 5) степень взаимодействия общественной комиссии с общественными объединениями, государственными органами и органами местного самоуправления.

В круг задач группы экспертов входят: 1) планирование затрат на производство специальных исследований; 2) взаимодействие с общественной комиссией по вопросам предоставления материалов для проведения специального исследования, разработка договора с общественной комиссией о производстве таких исследований и размещении их результатов в средствах массовой информации. В случае, если к производству специальных исследований общественная комиссия привлекает специалистов из судебно-экспертных учреждений, то

предусмотрена передача результатов проведенных исследований правоохранительным органам, в соответствии с процессуальной обязанностью судебных экспертов информировать их о выявленных фактах с признаками преступлений [4]; 3) возврат исходных материалов общественной комиссии, которая предоставила их на исследование; 4) согласование текстов, иллюстраций, других приложений к экспертным заключениям, составленным по результатам проведенных специальных исследований; 5) возмещение материальных затрат (как правило, такие исследования эксперты производят на безоплатной основе, в порядке гражданской инициативы, однако затраченные материальные ресурсы и расходные материалы требуют восстановления).

Информационное обеспечение специальных исследований является подсистемой более крупной системы информационного обеспечения деятельности общественной комиссии. Она постоянно должна отслеживать научные достижения в области информатики, а также криминалистики и знакомиться с практикой судебных экспертиз [5]. Такое направление деятельности общественной комиссии обеспечит привлечение современных средств проверки и систематизации материалов о документируемых событиях общественного значения.

Обобщим идеи и представим выводы по работе.

Конкретизированы управленческие задачи общественной комиссии, производящей документирование событий общественного значения. Уточнен кадровый состав такой общественной комиссии. Технология документирования дополнена блоками контроля и информационного обеспечения специальных исследований.

Специальные исследования в технологии документирования занимают место в ее операционном блоке. Их результат обеспечивает объективность деятельности общественной комиссии.

Оптимизирован кадровый состав общественной комиссии по документированию событий указанного рода. Подтверждена целесообразность выделения в ней группы экспертов, производящих специальные исследования материалов документирования. Подтвержден информационный критерий оптимизации деятельности общественной комиссии. Сформулированы управленческие задачи в плане информационного обеспечения этой деятельности.

Список использованных источников

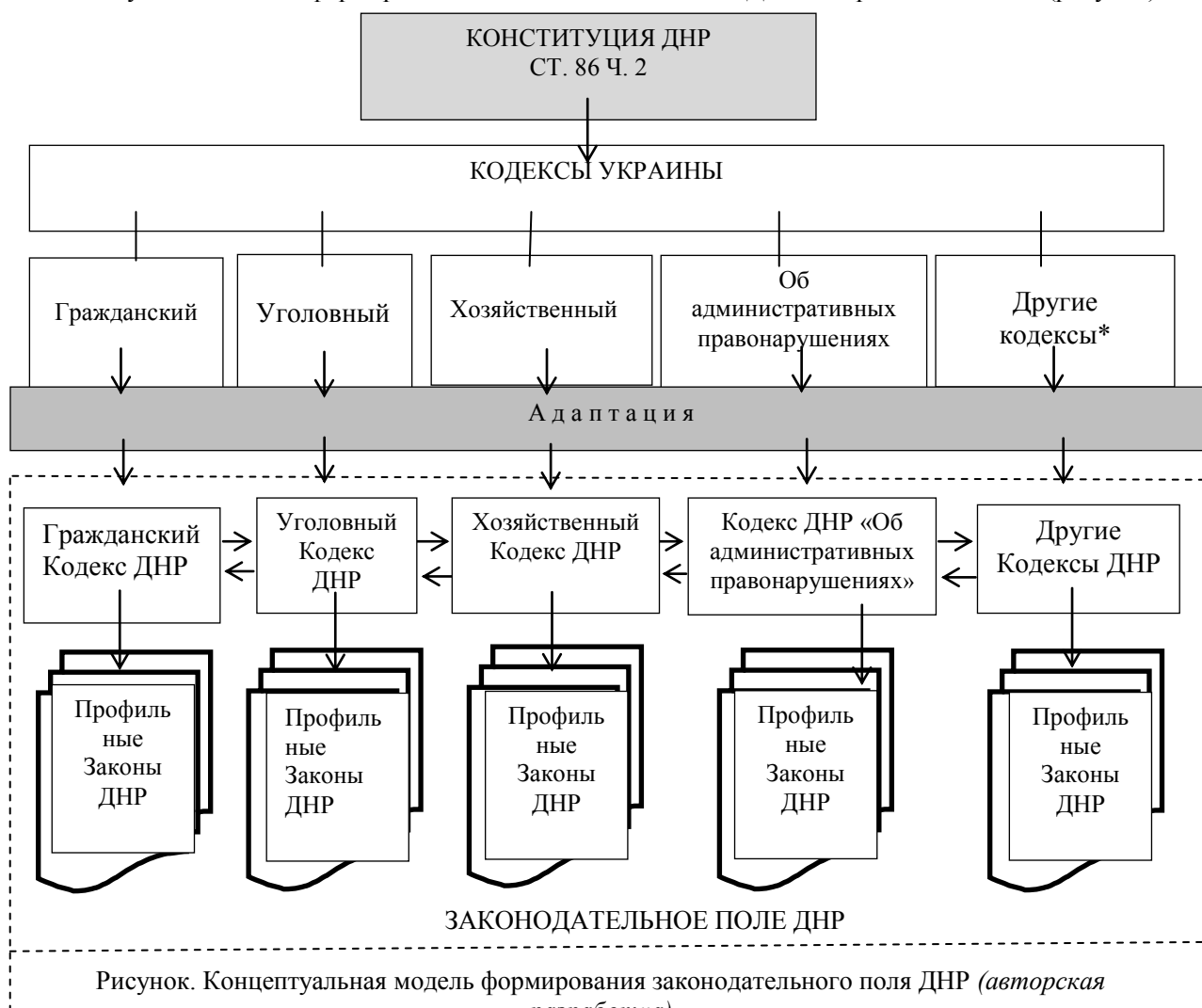
1. Жигулин А.М. Общественность в условиях социального конфликта / А.М. Жигулин // Вестник Российской нации. – 2015. – № 5. – С. 250-261.
2. Моисеев А.М. Технология документирования военных преступлений / А.М. Моисеев, А.М. Жигулин // Russian Journal of Legal Studies. – 2016. – Vol. (6), – Is. 2. – С. 70-77.
3. Моисеев А.М. Понятие технологии документирования и научный подход к формированию ее структуры / А.М. Моисеев, А.М. Жигулин // Сибирский юридический вестник. – 2016. – № 3 (74). – С. 120-126.
4. Моїсєєв О.М. Експертна ініціатива та доказове значення експертизи / О.М. Моїсєєв // Підприємництво, господарство і право. – 2012. – № 3 (195). – С. 121-124.
5. Моисеев А.М. Криминалистический подход к документированию военных преступлений / А.М. Моисеев // Юрист-Правовед. – 2016. – № 1(74). – С. 55-60.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рубин Сергей Викторович, депутат Народного Совета ДНР, аспирант, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: svrubin@mail.ru

Существующая практика и действующая в Донецкой Народной Республике нормативная правовая база свидетельствуют о недостаточной согласованности действий государственных органов при проектировании путей развития Республики. Только наличие собственной, развитой системы права сможет обеспечить легитимность правового статуса Донецкой Народной Республики. Исследования показали, что вопросам развития правовой системы посвящены работы Ю.М. Гайдидей [1], В.К. Мамутова [3], О.И. Чердакова, Г.В. Субботина [4] и др., однако требуют глубокого осмысления вопросы формирования правовой системы Донецкой Народной Республики в современных условиях, что и обосновывает актуальность и цель проведения исследования.

Принятие на законодательном уровне Концепции законодательного развития ДНР на 2017-2019 годы позволит выстроить эффективный механизм взаимодействия всех ветвей власти, а также определит направления развития правовой системы и обеспечит её согласованность с реформами в социально-экономической, политической и других сферах. В целях повышения эффективности нормотворческой деятельности всех ветвей власти в первую очередь необходимо наладить работу по систематизации действующего законодательства в соответствии с частью 2 статьи 86 Конституции ДНР [2] для дальнейшей консолидации его в разрезе отдельных отраслей права, освобождения от устаревших и дублирующих норм, восполнения пробелов в правовом регулировании, устранения внутренних противоречий в действующем праве, минимизации отсылочных норм в законах и расширения практики принятия законов прямого действия. Концептуальная модель формирования законодательного поля ДНР изображена на схеме (рисунок).



- уголовно-процессуальный; гражданский процессуальный; исправительно-трудовой; жилищный; водный; земельный; лесной; о недрах; законов о труде; воздушный; торгового мореплавания; о браке и семье.

При разработке и формировании собственного правового поля Республики необходимо руководствоваться современным российским подходом к законотворческой деятельности, характеризующимся стремлением к минимизации радикальных изменений, к совершенствованию ранее принятых законов, а также желанием постоянно повышать качество действующих законов, а не заменять их новыми или наращивать их количество.

Следует отметить, что обеспечение реализации системно-синтезирующего подхода к созданию системы права и законодательства в ДНР позволит только первоначальная одновременная кодификация всего законодательства Республики, имеющая системный характер адаптационных изменений.

При этом стоит отметить, что право по сравнению с политическими системами всегда должно показывать более высокую степень стабильности и правопреимственности. Как отмечалось ранее, на

современном этапе для сохранения системного подхода и роли кодекса как системообразующего закона необходима разработка механизмов адаптации как существующих кодексов к новым законам и социальной практике, так и новых законов к действующим кодексам [5].

Таким образом, с целью создания полноценной, высококачественной нормативной правовой базы ДНР считаем возможным предложить следующее:

1. В соответствии с частью 2 статьи 86 Конституции ДНР на законодательном уровне утвердить Концепцию правовой политики ДНР на 2017-2018 годы.

2. Разработать и утвердить Программу законодательного развития ДНР на 2017-2018 годы.

3. При Народном Совете ДНР создать рабочую группу по совершенствованию законодательной базы Республики, в которую включить представителей всех министерств и ведомств, председателей комитетов Народного Совета и профильных специалистов.

Указанные меры позволят установить долгосрочные ориентиры развития государственной системы управления и вселить в людей оптимизм по поводу дееспособности государства и их будущего.

Список использованных источников

1. Гайдидей Ю.М. Правовая система: понятие и признаки / Ю.М. Гайдидей // Юридическая наука. – 2014. – № 3. – С. 13-15.

2. Конституция ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/konstituciya-dnr/>.

3. Мамутов В. Повніше використовувати техніко-юридичні засоби удосконалення законодавства / В. Мамутов // Право України. – 2008. – № 2. – С. 3-8.

4. Чердаков О.И. О понятии «правовая система» в контексте современных исследований / О.И. Чердаков, Г.В. Субботин // Юридическая наука. – 2015. – № 1. – С. 27-30.

5. Формирование правовой системы Донецкой Народной Республики в современных условиях [Электронный ресурс] // НОВОРОССИЯ. – № 124. – 26.01.2017. – С. 11. – Режим доступа: http://novopressa.ru/uploads/124/Novorossia_n124_WEB.pdf.

ПРОЦЕСС КАПИТАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Светличная Татьяна Викторовна, канд. экон. наук, доцент,

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: tatyana.svetlichnaya1@mail.ru

Фондовый рынок и его система финансовых институтов выступают именно той сферой, в которой формируются основные источники экономического роста, а также сосредотачиваются и распределяются инвестиционные ресурсы. Проблемам становления, функционирования и развития фондового рынка посвящен ряд работ отечественных и зарубежных ученых, среди которых Г.Г. Музыченко, Н.В. Бормотова и др. В частности, авторами исследуются история, тенденции, закономерности деятельности фондовых рынков [1, 2, 5]. Однако на данном этапе состояния мирового рынка ценных бумаг остается недостаточно изученным процесс функционирования крупнейших фондовых бирж на мировом рынке ценных бумаг. Анализ капитализации мирового фондового рынка за последние годы проводится с целью выявления общего изменения в его динамике и структуре (таблица).

Таблица

Капитализация мирового фондового рынка, доля в ней фондовых рынков развитых стран мира, США и развивающихся стран в 2011-2015 гг. [3, 4, 6]

Уровень капитализации	2011	2012	2013	2014	2015
Всего трлн дол.	46	47	55	64	67
Абсолютный прирост, трлн дол.	-	1	8	9	3
Относительный прирост, %	-	102,1	117	116,3	104,6

3. The World Federation of Exchanges (2014) / [Electronic Resource]. Mode of access: Statistics Definitions. Investment flows // www.world-exchanges.org.
4. World Federation of Exchanges [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.world-exchanges.org/statistic>.
5. Бормотова Н.В. Исследование сущности понятия «Фондовая биржа» как основного звена фондового рынка / Н.В. Бормотова // Вестник экономики транспорта и промышленности: сб. науч.-практ. ст. – 2012. – Вып. № 39. – С. 21.
6. London Stock Exchange [Electronic Resource]. - Mode of access: <http://www.londonstockexchange.com/home/homepage.htm>.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИИ ДЛЯ ЭКОНОМИК РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

Чаусовский Александр Михайлович, д-р экон. наук, профессор,
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет»,
e-mail: donbass54@mail.ru

В конце XIX – начале XX ст. возникает новое направление экономической мысли – институционализм. Основателем институционализма по праву считается американский экономист и социолог Торстейн Веблен, который подверг жесткой критике основы классической и неоклассической экономической теорий. Т. Веблен и его последователи предложили рассматривать проблемы экономической науки с более широких позиций, принимая во внимание социальные, психологические, юридические, исторические и культурные факторы, которые не входят в круг экономических явлений, но на практике влияют на экономическое поведение экономических субъектов помимо рационального расчета.

Современный неoinституционализм и в своей методологии, и в теоретическом содержании опирается на традиции неоклассической экономической теории, но преодолевает многие ее ограничения и позволяет исследовать экономику с учетом неформальных практик, обычаев и культуры.

Таковы исходные положения, из которых складывается современный неoinституционализм. Структурно современный институционализм состоит из нескольких блоков.

Во-первых, это сами институты, их сущность, структура, функции и динамика. Согласно преобладающему в настоящее время в научном экономическом сообществе пониманию, сущность института сводится к формальным и неформальным правилам, которые структурируют и организуют взаимоотношения между людьми. «Институты, – пишет лауреат Нобелевской премии Д. Норт, – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение» [1, с. 11].

С точки зрения современной неoinституциональной теории, неформальные институты – это совокупность социальных норм, закрепленных в памяти участников (в неписаном праве) различных социальных групп, в роли гаранта которых выступает любой участник группы, заметивший их нарушение.

Социокультурные неформальные правила выступают в виде традиций, обычаев, кодексов чести и поведения, это «устойчивые привычки мышления, присущие большой общности людей, определяющие человеческое поведение».

Традиции, духовность и культура народа наряду со средствами производства являются элементом производительных сил и важнейшим фактором экономического роста. Поэтому актуализация потенциала культуры и духовности должны стать целью продуманной национальной политики.

Формальные институты – это правила, записанные в официальном источнике, за исполнение которых следит специальная группа людей, уполномоченных государством (судебная система, полиция, репрессивный аппарат). В целом формальные экономические институты построены по иерархическому принципу и включают три уровня: конституция, законы, распоряжения и инструкции. Поэтому важнейшей функцией государства является создание целостной и внутренне непротиворечивой системы законодательных актов. Однако принятие хороших законов и вовремя – это полдела. Игнорирование законов имеет отрицательные последствия и разрушает экономическую систему. Поэтому возникает проблема принуждения к

выполнению законов, что предполагает создание эффективной судебной системы – эффективной благодаря не столько тяжести наказания, сколько их неотвратимости (что особенно актуально для стран СНГ). В этой связи требует коренного реформирования судебная система. Так же, как и много лет назад, суды в сравнении с такими структурами, как министерство внутренних дел, служба безопасности, прокуратура, находятся на нижней ступени правоохранительной системы (ниже судов только адвокатура). Суды полностью зависят от исполнительных органов власти, а также коррупционной составляющей. Ведь именно они решают вопросы о финансировании судов, выплатах заработной платы и, наконец, предоставлении жилья сотрудникам.

Регионализация в украинском обществе имеет глубокие исторические корни и является демонстрацией устойчивости и форм проявления долгосрочного действия двух цивилизаций (западной и православной) на территории Украины. В исторических границах различных цивилизационных пространств на территории Украины сформировались и продолжают действовать отличительные базовые социальные и ментальные формы. Сравнительный анализ социально-экономических и политических показателей показывает существование высоких социокультурных различий Западной, Центральной и Восточной Украины. Поэтому при импорте институтов следует учитывать региональную дифференциацию страны и осуществлять институциональный импорт с учетом региональной дифференциации.

Во-вторых, экономическая теория прав собственности, трансакционных издержек и теория контактов. Неинституциональная экономическая теория не только определила сущность и содержание собственности как экономической категории, но и подвергла сравнительному анализу различные правовые режимы собственности – общей, коммунальной, частной и государственной. Это выгодно отличает ее от традиционной неоклассической теории, в которой обычно идеализированные условия режима частной собственности.

Связь между понятиями внешних эффектов (экстерналии)¹, прав собственности, трансакционных издержек и контрактных отношений раскрывается в знаменитой теореме Р. Коуза. Полная версия теоремы звучит так: если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода.

Для реальной экономики из этой теоремы следует следующее:

1) рынок не может функционировать без четкой спецификации и защиты прав собственности. Обмену правомочиями должно предшествовать определение того, что и кому принадлежит. Поэтому важнейшей функцией государства является четкая спецификация и защита прав собственности;

2) закон создает исходное распределение прав, рынок же определяет их конечное распределение. Следовательно, если рынок работает, то равновесное распределение законных прав будет эффективным и у государства не оказывается никаких оснований для вмешательства с целью корректировки рыночного процесса. Его роль является «дориночной» – спецификация и защита прав собственности участников сделки;

3) свободный обмен обеспечивает наиболее эффективное распределение прав и производства, поэтому необходимо добиваться существования для совершенно конкурентных рынков законных прав;

4) в условиях позитивных трансакционных издержек эффективность конечного размещения ресурсов не является независимой от выбора правового режима. Поэтому закон или судебное решение должны воспроизводить результат, который сложился бы на рынке, если бы трансакционные издержки были равны нулю.

Список использованных источников

1. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. - № 3. – С. 6-17.

¹ Внешние эффекты (экстерналии) – издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Различают отрицательные и положительные внешние эффекты. Отрицательный внешний эффект – эффект, возникающий в случае, когда деятельность одного экономического агента вызывает издержки других. Примеры отрицательных экстерналий: дым из фабричной трубы, которым вынуждены дышать окружающие, загрязнение рек сточными водами и т.д. Положительный внешний эффект – эффект, возникающий в случае, когда деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим. Примеры положительных экстерналий: частные цветники, лужайки, которыми могут пользоваться прохожие, мощение улиц за свой счёт и др.

Секция 4. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

МЕХАНИЗМ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ФИРМАХ

Жидченко Виктор Дмитриевич, канд. экон. наук, профессор,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»;

Рыбак Ольга Евгеньевна, магистрант,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: mail_1881@mail.ru

В современных условиях в Донецкой Народной Республике особое внимание фирмы должны уделять совершенствованию организации и стимулирования труда, его техническому обеспечению и поиску внутренних резервов роста производительности как основных источников реального экономического роста и прогресса.

Сложившаяся ситуация требует кардинальных мер, направленных на повышение производительности труда как со стороны работников фирм, так и со стороны государственных органов. Поэтому вопросы поиска внутренних возможностей роста производительности труда на всех уровнях управления отраслью являются весьма актуальными.

С развитием рыночных отношений в производственной системе предприятия трудовые ресурсы выступают наиболее важным элементом обеспечения производства продукции, ее сбыта и реализации других функций деятельности предприятия, главной из которых является функция управления предприятием. Следовательно, эффективное функционирование предприятия невозможно без выбора целей формирования и использования трудовых ресурсов в соответствии с потребностями производственной системы предприятия и решения задач оптимального распределения ресурсов. Поскольку задач может быть много, они требуют своего совместного эффективного решения.

Механизм формирования трудовых ресурсов имеет важное значение, так как является условием эффективного использования средств производства, а значит, и элементом повышения уровня комплексного развития, роста производительности труда и конкурентоспособности предприятия. От качества трудовых ресурсов зависит эффективность их использования, которая тесно связана с предыдущими стадиями воспроизводства. Использование потенциала трудовых ресурсов является показателем качества предыдущих стадий их формирования, то есть осуществления функции подготовки необходимых профессий и специальностей, овладения кадрами необходимыми знаниями и навыками для выполнения определенного вида труда [1].

В рыночных отношениях потребность фирм в персонале определяется величиной спроса на изготавливаемую продукцию, составом производственных процессов и оказываемых услуг. Спрос на трудовые ресурсы является в условиях рынка производным от спроса на готовые товары и услуги, которые выполняются с помощью данных человеческих ресурсов. Как на действующих фирмах, так и на проектируемых и вновь создаваемых, годовые объемы спроса на продукт должны служить основой расчета потребности всех категорий работников.

Одной из наиболее важных задач управления экономикой на любой фирме в условиях конкурентной борьбы является поиск и своевременное использование резервов как важнейшее условие выживания и развития хозяйствующего субъекта.

Реально существующие, но пока не используемые или не полностью используемые, возможности повышения производительности труда должны быть вовлечены в процесс производства и являются источником роста объемов продукта для потребления, максимизации прибыли фирмы [2].

Осуществляя свою деятельность, фирма должна оценить имеющиеся ресурсы, выбрать наиболее приоритетные направления их расходования и проанализировать возможности привлечения ресурсов со стороны. Экономический аспект проблемы выбора заключается в выяснении, какой вариант использования ограниченных ресурсов труда обеспечит максимум доходности фирмы.

После проведенного анализа и выявления резервов эффективности трудовых ресурсов фирма может выбрать направление их использования. Условиями повышения эффективности вовлечения трудовых ресурсов в активную деятельность будут мероприятия по росту их производительности,

совершенствованию организации и оптимизации его разделения и кооперации; улучшению обслуживания рабочих мест на основе их рационализации, применению передового опыта; изменению объема и структуры производства; использованию более прогрессивной техники и технологии.

Названные межотраслевые мероприятия совершенствования организации труда универсальны для фирм любого уровня и формы собственности, для работников любой категории. Эти направления должны осуществляться в тесной взаимосвязи и постоянно [3].

Следовательно, целью реализации отраслевых и внутрипроизводственных резервов является более эффективное использование трудовых ресурсов и, как следствие, сокращение затрат труда на производство единицы продукции, работ, услуг, что обеспечит значительный стоимостной эффект. Анализ соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы позволит рационализировать затраты труда и денежных средств на основе повышения уровня концентрации, специализации и кооперирования, сокращения длительности производственного цикла, обеспечения ритмичности производства и других методов научной организации производства; сокращения и полной ликвидации производственного брака [4].

В рыночных отношениях между процессами производства продукции и использования рабочей силы персонала предприятия существует такое же равновесие, как между спросом и предложением, затратами и результатами, доходами предприятия и уровнем жизни работников. Всякая деятельность персонала предприятия в полной мере должна соответствовать существующему механизму рыночных трудовых отношений и обеспечивать высокий рост производительности труда.

Наиболее актуальным условием повышения эффективности использования трудовых ресурсов на предприятиях выступает сокращение текучести кадров в результате улучшения микроклимата, оптимизации условий оплаты труда и отдыха, предоставления жилья и совершенствования сферы обслуживания [5].

Таким образом, на любой фирме важной задачей развития является поиск и эффективное использование резервов. Для решения этой задачи необходимо проанализировать все факторы, которые влияют на вовлечение в производство хозяйственных резервов. Для определения величины резервов важно выбрать методику их расчета, планирования затрат всех видов ресурсов и тщательного их анализа, рационального и эффективного использования материальных и финансовых средств.

Список использованных источников

1. Савенков И.Е. Трудовые ресурсы предприятия: понятие и сущность / И.Е. Савенков // Экономика и экономические науки. – Вып. 11. – 2012. – С. 1-16.
2. Трудовые ресурсы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ngpedia.ru>.
3. Экономический анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik.biz/book/720-yekonomicheskij-analiz/29-vopros-29-rezervy-povysheniya-yeffektivnosti-ispolzovaniya-trudovykh-resursov.html>.
4. Классификация факторов и резервов повышения эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bukvi.ru/ekonomika/analiz/klassifikaciya-faktorov-i-rezervov-povysheniya-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya.html>.
5. Пути повышения эффективности использования трудовых ресурсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2015/ekon8.html>.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ МОЮЩИХ СРЕДСТВ ДЕТСКОГО АССОРТИМЕНТА С УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ

Криковцева Нина Александровна, канд. экон. наук, профессор,
Государственная организация высшего профессионального образования «Донецкий
национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»,
market@kaf.donnuet.dn.ua

В настоящее время эколого-экономические приоритеты приобретают особое значение на потребительском рынке. Именно они являются важнейшей составляющей интегрированной системы бизнес-взаимодействий, обеспечивающей устойчивое развитие с соблюдением паритета интересов общества, бизнеса и потребителя. Что касается потребительского рынка как целостного институционального образования, то его отдельные сегменты в силу дифференциации эколого-экономических векторов индивидуализировано реагируют на них, формируя эксклюзивную траекторию движения в его пространстве. Примером подобной эксклюзивной траектории под

воздействием эколого-экономических векторов может служить рынок моющих средств. Такая траектория в полной мере отражает особенности рынка моющих средств г. Донецка, на котором достаточно большую долю занимают товары для детей.

Детские товары по сравнению с традиционными отличаются повышенными требованиями к функциональным характеристикам и методам продвижения на рынок, что составляет базис экологических норм и требований, формирующих микро- и мезоуровни интегрированной системы бизнес-взаимодействий. Вопросы разработки стратегии реагирования на воздействие эколого-экономических векторов решаются в процессе формирования и реализации маркетинга любого предприятия, фирмы или организации [1, 2]. При этом первоочередное значение имеет исследование вопросов восприятия продукции целевой аудиторией, как фундамента всех последующих маркетинговых усилий и технологий в системе бизнес-взаимодействий. Исходя из этого, нами проведен маркетинговый анализ поведения потребителей и последующее позиционирование моющих средств.

Рассмотрев потребителей детских моющих средств (МС) «Ушастый нянь» и «Оригинал», выделили отзывы об этих порошках после первой стирки (рис. 1 и 2.)

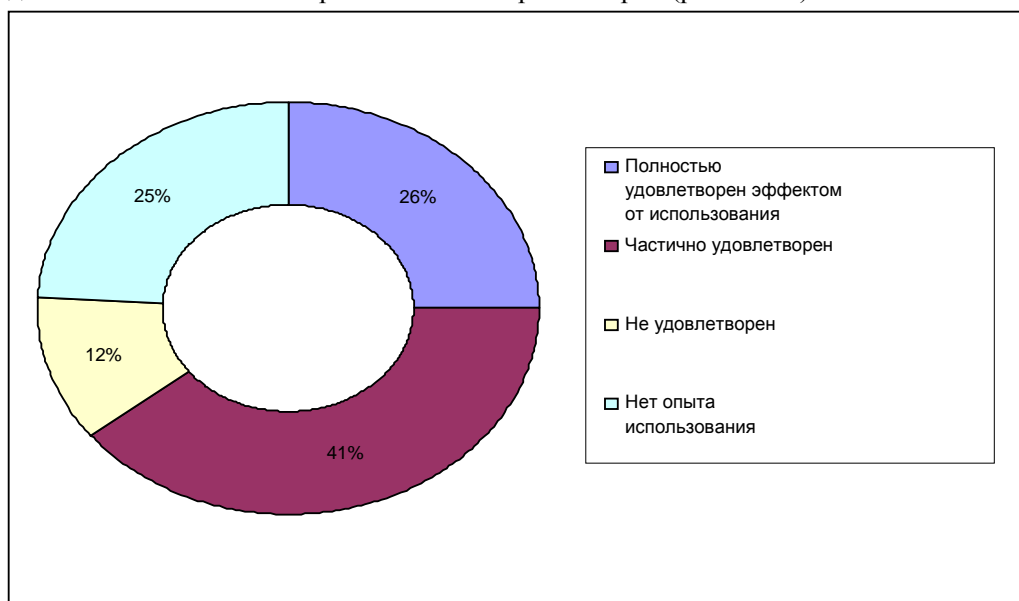


Рис. 1. Распределение уровня удовлетворенности потребительскими свойствами МС «Ушастый нянь» после первой стирки

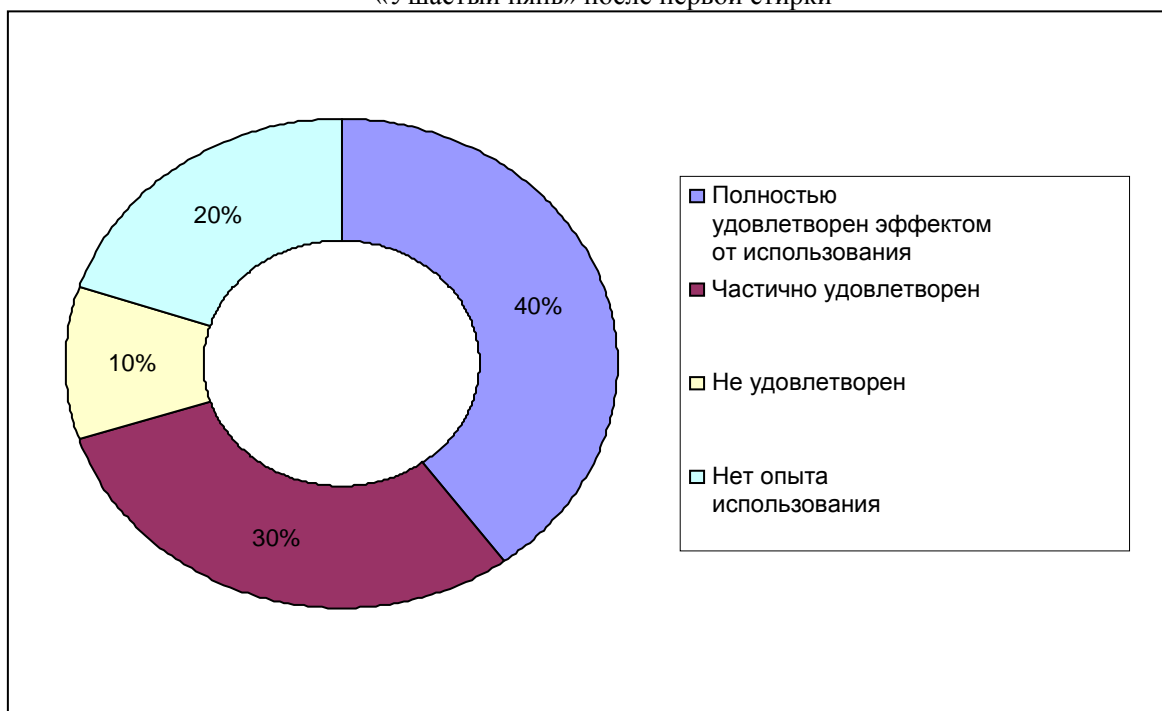


Рис. 2. Распределение уровня удовлетворенности потребительскими свойствами МС «Оригинал» после первой стирки

В результате этими МС регулярно пользуются - 21% покупателей, как и другими, средне пользуются - 40%, редко - 8%, не пользуются вообще – 20%. Некоторые из опрошенных вначале не вспомнили о марке «Оригинал», но после подсказки отметили ее качество. Особо было отмечено в качестве весомого конкурентного преимущества именно по отношению к детскому ассортименту наличие на упаковке сведений о прохождении дерматологического контроля.

Качественно-ценовое позиционирование марок «Ушастый нянь» и «Оригинал», что также можно отнести к одному из важнейших факторов мотивации осуществления покупки, представлено на рис. 3 и 4.

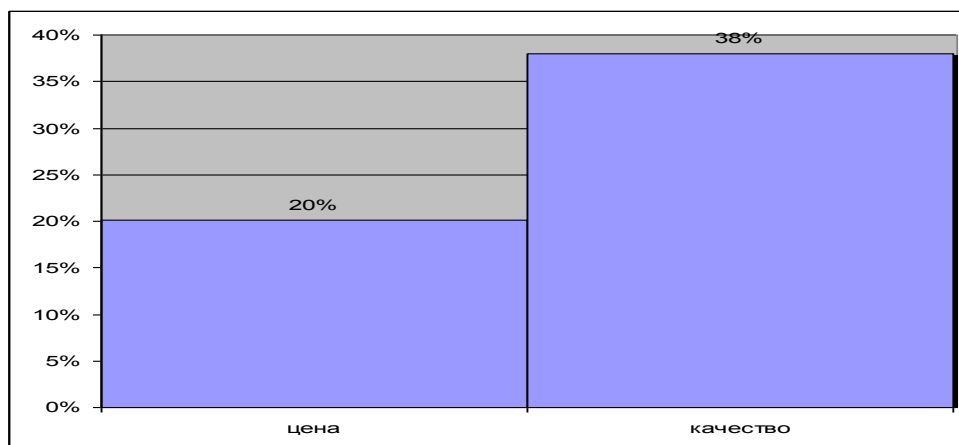


Рис. 3. Качественно-ценовое позиционирование марки «Оригинал»

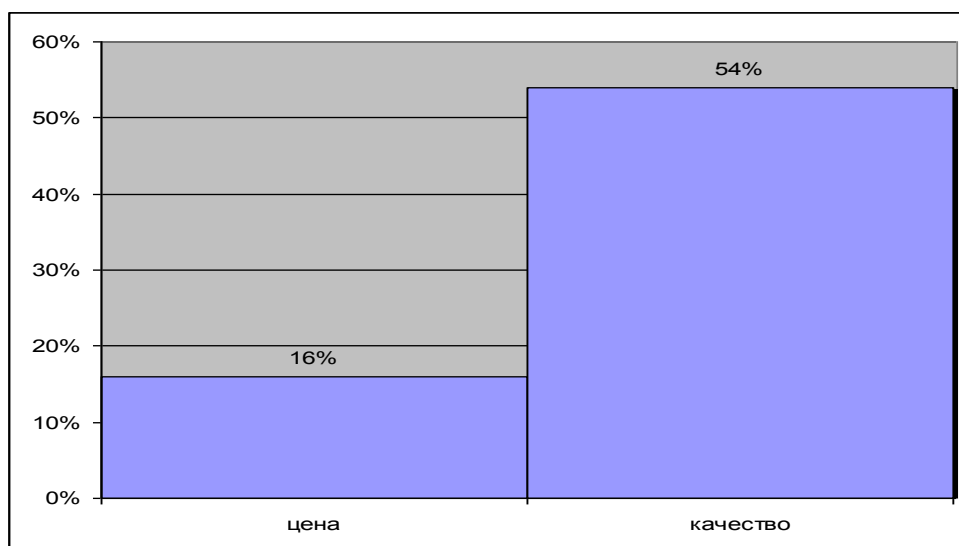


Рис. 4. Качественно-ценовое позиционирование марки «Ушастый нянь»

Рис. 3 и 4 иллюстрируют данные о преимуществах качества марки «Ушастый нянь» и преимуществах цены марки «Оригинал».

В дальнейшем для повышения уровня удовлетворенности потребителей моющих средств для детей следует оптимизировать ценовой диапазон и учитывать это при заключении договоров поставки, обратив особое внимание на экологические параметры качества, например, отсутствие фосфатов, ПАВ и синтетических ароматизаторов. Именно это должно, по нашему мнению, способствовать успешному и эффективному реагированию на воздействие эколого-экономических векторов в системе бизнес-взаимодействий, обеспечивающих устойчивое развитие.

Список использованных источников

1. Багиев Л.Г. Поиск активных технологий маркетинга, предпринимательства и бизнеса: учебное пособие / Л.Г. Багиев, Ю.Н. Соловьева. – СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2004. - 130 с.
2. Lee N. The determinants of perceived service quality and its relationship with satisfaction / N. Lee, Y. Lee, D. Yoo // Journal of Services Marketing. - 2010. - Vol. 14, 3. - P. 217-231.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Лукьяненко Евгения Юрьевна, канд. экон. наук,

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: evgeniyalukyan@gmail.ru

В настоящее время в Донецкой Народной Республике действительно существует проблема обеспечения экономической безопасности на базе устойчивого экономического развития.

Экономическое развитие выступает в качестве главного фактора обеспечения жизнеспособности и устойчивости системы экономической безопасности государства. Экономическая безопасность - залог процветания экономики любого государства, данный показатель очень важен для оценки инвестиционной привлекательности страны.

Процессы, происходящие в реальном секторе экономики, финансовой и социальной сферах на общегосударственном и региональном уровне, представляют собой крупные угрозы для экономической безопасности.

Экономическая безопасность - это совокупность условий и причин, обеспечивающих независимость государственной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию.

Опыт показывает, что только надежная и эффективная система обеспечения экономической безопасности может выступать гарантом суверенитета и независимости страны, стабильного и устойчивого ее социально-экономического развития. Любые изъяны в ней способны причинить ущерб не только экономическим интересам, но внутренней и внешней безопасности и привести к снижению авторитета государства, защищенности его населения. Важно подчеркнуть, что экономическая безопасность не есть некая абстрактная теоретическая конструкция. Защищенность национальных интересов обеспечивается готовностью и способностью институтов власти создавать механизмы реализации и защиты интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества [1].

Категория экономического развития как фактора обеспечения экономической безопасности является важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах. В общем виде экономическое развитие означает количественное и качественное изменение результатов производства. Свое выражение экономическое развитие находит в увеличении объемов производства, общего уровня качества жизни населения, в возрастании экономической мощи страны.

Концепция экономического развития, базирующаяся на оценке количественных показателей увеличения масштабов производства, отходит на второй план. Она была применима, пока природные ресурсы казались неисчерпаемыми. В настоящее время большинство стран приходят к выводу, что в экономической деятельности важное значение приобретают проблемы экономии природных ресурсов, охраны окружающей среды, сокращения неравенства в распределении доходов населения страны, развития творческого характера труда и других составляющих характеристики эффективности и качества экономического развития.

Сейчас экономическое развитие - главная цель политики Республики. Государство может играть значительную роль в экономическом развитии как одним из основных факторов экономической безопасности при переходе на новый интенсивный путь развития.

Интенсивный путь развития предполагает увеличение масштабов производства за счет совершенствования качества его факторов и введения более экономичных природных ресурсов, повышения уровня квалификации специалистов, внедрения новых технологий, совершенствования организации производства. Благодаря всему этому увеличивается отдача от всех вовлеченных в производство ресурсов.

Сегодня интенсивный путь развития напрямую связан с использованием компьютерной и вычислительной техники, высокой автоматизации производства. Все это позволяет обеспечить повышение производительности труда, значительно сэкономить материалы, сырье и энергию при одновременном повышении качества производимой продукции [2].

Важнейший качественный показатель экономического развития - инновационное развитие предпринимательской инициативы в сфере рыночной, научно-технической и организационно-экономической деятельности. Также при этом важна и интенсификация – процесс ускорения развития общественного производства, который основывается на применении более эффективных

предметов труда, форм организации труда в соответствии с достижениями технического прогресса. Взаимодействие науки и производства привело к появлению наукоемких технологий. Они обеспечивают эффективное использование разработок, внедряемых в производственные процессы.

Законом Донецкой Народной Республики от 02.10.2015 г. «О республиканских программах» определены правовые, экономические и организационные основы разработки, утверждения и реализации программных документов социально-экономического развития Донецкой Народной Республики, развития отдельных отраслей экономики, сфер жизни, а также отдельных административно-территориальных единиц [3].

Текущую модель экономического развития ДНР можно охарактеризовать как мобилизационную. Все силы государства направлены на восстановление и поддержание экономики страны. Эта модель предполагает усиление роли государства в экономике при сохранении рыночных механизмов. Мы можем фиксировать наличие следующих особенностей республиканской экономической политики: государство осуществляет масштабное регулирование цен путем установления предельных надбавок, в том числе на импортируемые товары. Происходит процесс национализации естественных монополий. Речь идет об объектах инфраструктуры, железнодорожном сообщении, линиях электропередач. Отдельно следует подчеркнуть государственную монополию в секторе связи. Также необходимо отметить выполнение обязательств по выплате пенсий и социальных пособий. Характерной чертой является относительно приемлемая налоговая нагрузка на бизнес. В республике отсутствует НДС, а ставки налогов в отдельных случаях довольно низкие. Однако это далеко не весь перечень достижений для того, чтобы задать республике вектор инновационного развития. Не следует забывать и о необходимости улучшения инвестиционного климата на территории ДНР. Здесь уместно вспомнить про преимущества создания свободных экономических зон и, безусловно, нужно предпринимать меры для окончательного формирования таких секторов, как финансы и технологии.

Банки республики не имеют доступа к мировому рынку капитала, а предприятиям крайне сложно импортировать в ДНР высокотехнологичное оборудование. Немного проще складывается обстановка с промышленностью и продовольствием. Ситуацию с такими показателями, как энергетика и сырье, аналитики оценивают как удовлетворительную.

Однако если обратить внимание на социальные аспекты экономического развития, то можно наблюдать картину несколько сложнее: такие секторы, как безработица и демография, находятся в критической зоне. Уровень доверия к власти среди предпринимателей хоть и низкий, но в последнее время этот показатель стабильно растет. Опираясь на высокий научный потенциал и техническую базу, раздел образования Республики заслуживает удовлетворительную оценку.

Таким образом, можно смело утверждать, что ситуация с экономической безопасностью в ДНР всё еще сложная, но становится удовлетворительной для мелкого и среднего бизнеса.

Именно экономическое развитие способно дать ресурсы, необходимые для решения социальных, демографических, политических и других проблем. Это позволит Республике поднять престиж государства и упрочить свое экономическое положение.

Список использованных источников

1. Козлова А. Экономическая безопасность как явление и понятие / А. Козлова // Власть. - 2009. - № 1. - С. 27-29.
2. Интенсивный путь развития [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://fb.ru>.
3. О республиканских программах: Закон Донецкой Народной Республики от 02.10.2015 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://old.dnr-online.ru>.

АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ДНР

Светличная Татьяна Викторовна, канд. экон. наук, доцент,
e-mail: tatyana.svetlichnaya1@mail.ru;

Федорченко Виктория Вячеславовна, бакалавр,

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»

Демографический процесс представляет собой совокупность событий, отражающих развитие во времени и пространстве какого-либо явления, непосредственно влияющего на воспроизводство населения, изменение его численности и половозрастного состава. К

демографическим процессам относятся такие, как рождаемость, смертность, вступление в брак, прекращение брака, миграция населения и другие. Рождаемость, смертность, вступление в брак и прекращение браков определяют режим воспроизводства населения, а в совокупности с миграцией – прирост (убыль) населения и направление изменения его половозрастного состава.

Актуальность исследования состоит в том, что в последнее время все большее внимание ученых привлекает изучение демографических процессов для выяснения причин, которые привели общество к современному состоянию. Также интерес к демографическим процессам возникает в связи с тем, что появилась возможность провести более тщательную оценку демографических изменений, основываясь на статистических источниках, крайне редко вводимых в научный оборот.

Исследования демографических процессов привлекает многих ученых современности. Первые попытки осмысления происходивших демографических процессов были предприняты исследователями уже в 20-е годы XX столетия. Исходным материалом стала перепись населения в 1926 году, на основе которой демографы того времени Е.З. Волков [1], А.И. Гозулов [2] и другие попытались осмыслить происходящие в обществе процессы. Также исследованиями в данной области занимались А.В. Набибуллина [3], М.Г. Назаров [4], Г.А. Салимова [5] и ряд других ученых.

Как известно, рождаемость, наряду со смертностью, относятся к показателям естественного движения населения. От нее в значительной степени зависит то, каким образом в обществе осуществляется процесс замещения поколений. Достаточно сказать, что если число детей, рожденных в среднем одной женщиной, независимо от ее брачного состояния, не будет превышать примерно 2,1 ребенка, или число детей в среднем у одной плодovитой супружеской пары не будет превышать примерно 2,3-2,4 ребенка, то замещения поколений в обществе происходить не будет, поэтому численность населения будет сокращаться. Смертность является вторым после рождаемости важнейшим демографическим показателем. Изучение смертности оказывает влияние на численность населения и его структуру. В демографии под смертностью понимают процесс вымирания поколения и рассматривают его как массовый статистический процесс, складывающийся из множества единичных смертей, наступающих в разных возрастах и определяющих в своей совокупности порядок вымирания реального или условного поколения.

Для выяснения характера демографических процессов и структуры численности наличного населения в ДНР был проведен анализ основных демографических показателей за 2015-2016 годы.

Представим схематически численность наличного населения в ДНР за 2015-2016 годы (рисунок). Поскольку удельный вес населения городской местности практически совпадает по показателям (в 2015 г. – 95,28%, а в 2016 г. – 95,23%) [7], то можно утверждать, что за этот период доли городского и сельского населения ДНР существенно не изменились.

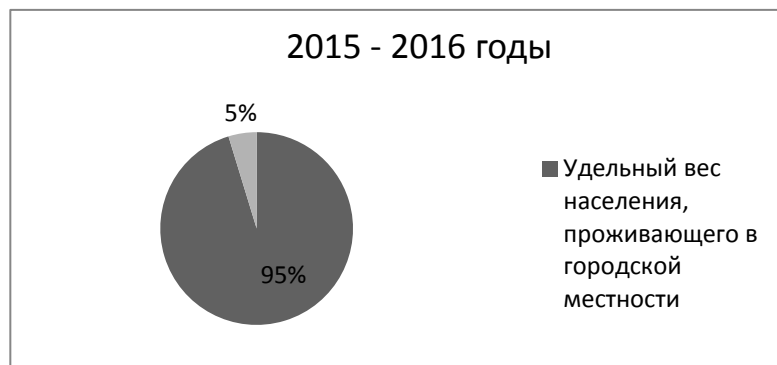


Рисунок. Секторная диаграмма удельного веса городского и сельского населения в общей численности наличного населения ДНР за 2015-2016 годы

Существенные различия в численности населения в городской и сельской местности (95% и 5%) показывают, что на данный момент существует острая необходимость развития инфраструктуры в сельской местности.

Дальнейшие исследования будут направлены на разработку социальных мероприятий, ориентированных на улучшение условий жизни населения сельской местности и имеющих целью устранение демографического дисбаланса.

Список использованных источников

1. Волков Е.З. Динамика народонаселения СССР за 80 лет: учебник / Е.З. Волков – М.: Изд-во «Москва», 1930. - 273 с.
2. Гозулов А.И. Переписи населения СССР и капиталистических стран: учебник / А.И. Гозулов. – РостовН/Д.: Союзоргучет, 1936. – 635 с.

3. Набибуллина А.В. Демографический кризис Российской Федерации / А.В. Набибуллина // Актуальные вопросы экономико-статистического исследования и информационных технологий. Сб. науч. ст. посвящается 40-летию создания кафедры «Статистика и информационные системы в экономике». - МСХ РФ, Башкирский государственный аграрный университет. – Уфа. - 2011. – С. 319-320.

4. Салимова Г.А. Формирование оценочных средств в рамках ФГОС / Г.А. Салимова // Россия и Европа: связь культуры и экономики: материалы IX междунар. науч.-практ. конф. - 2014. - С. 218-219.

5. Назаров М.Г. Курс социально-экономической статистики: учебник / М.Г. Назаров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – С. 771.

6. О государственной статистике [Электронный ресурс]: Закон Донецкой Народной Республики (принят Постановлением Народного совета от 13.03.2015 года №I-84П-НС). – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-gos-statistike/>.

7. Главное управление статистики Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://glavstat.govdnr.ru>.

Секция 5. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ: ДОМИНАНТЫ, ВЫЗОВЫ И РИСКИ

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ДОМИНАНТА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Борисенко Анжела Михайловна, старший преподаватель,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: lika2008-67@mail.ru

Устойчивое социально-экономическое развитие республики не возможно без стимулирования инновационной активности как в социальной, так и экономической сферах общественной жизни общества.

В мире существует достаточно примеров социально-экономического развития стран, основанных на активации инновационной деятельности. Рассмотрим опыт стран с развитой экономикой. В Германии в 2006 году с целью стимулирования инновационной активности предприятий была утверждена Стратегия инновационного и технологического развития. Данный документ определял новые приоритеты Германии в технологической сфере с учетом мировых тенденций развития науки, техники и технологий [1]. Одним из важных результатов Стратегии стало формирование инновационных альянсов и стратегических партнерств. Это новые инструменты в проведении научно-исследовательской и инновационной политики. Опыт Германии доказывает, что одним из важных моментов развития промышленного комплекса может стать формирование стратегических партнерств, основанных на проведении научно-исследовательских работ между промышленными предприятиями и научными организациями.

Японское правительство в конце XX века приступило к реализации широкомасштабной программы создания технополисов, т.е. создание в отдельных отстающих в экономическом развитии префектурах страны около 20 научно-технических зон [2]. На территории технополисов применялись различные возможности кредитного и налогового стимулирования. Так, фирмам, действовавшим в отраслях высокой технологии, разрешалось списывать в первый год 30% стоимости оборудования и 15% стоимости зданий и сооружений, государство оплачивало треть расходов на совместное проведение научных исследований лабораториями и малыми фирмами. Технополисы являются местом активного соединения университетской науки с производством. Таким образом, важным механизмом повышения инновационной активности в стране является разнообразие и гибкость политики льгот для участников производственных образований, таких как технополисы, производственные кластеры и др.

Финляндия особый акцент сделала на необходимости установить национальные приоритеты при распределении ограниченных научно-технических ресурсов [3]. Исследовательская и образовательная система способствовала возникновению и развитию сильного кластера

информационных и коммуникационных технологий. Опыт Финляндии свидетельствует, что инициирование развития высокотехнологичных отраслей и активное инвестирование в НИОКР со стороны государства являются важнейшими аспектами развития экономики государства.

В рамках проводимой промышленной политики Китай свои валютные резервы расходует на приобретение высокотехнологического промышленного капитала (покупка подразделений персональных ЭВМ корпорации IBM, технологий глубоководного бурения и т. д.) [4].

При анализе инновационной активности промышленных предприятий Российской Федерации используются рекомендации ОЭСР/Евростата по сбору и анализу данных по инновациям Осло [5]. Число предприятий, внедряющих инновации в общем числе предприятий, незначительно, из них организации, осуществляющие технологические инновации, представлены на рис. 1 [6].

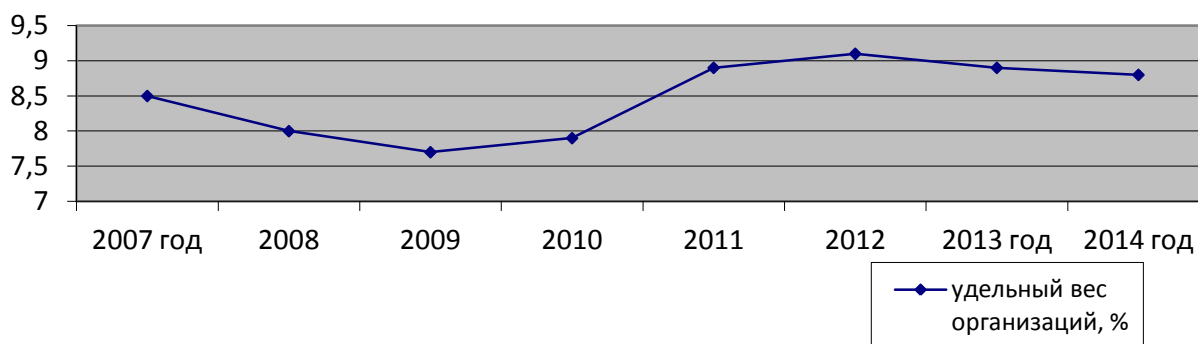


Рис. 1. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, %

Удельный вес организаций промышленного производства (рис. 2), осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций, в 2014 году по сравнению с 2012 годом снизился на 0,2 процента.

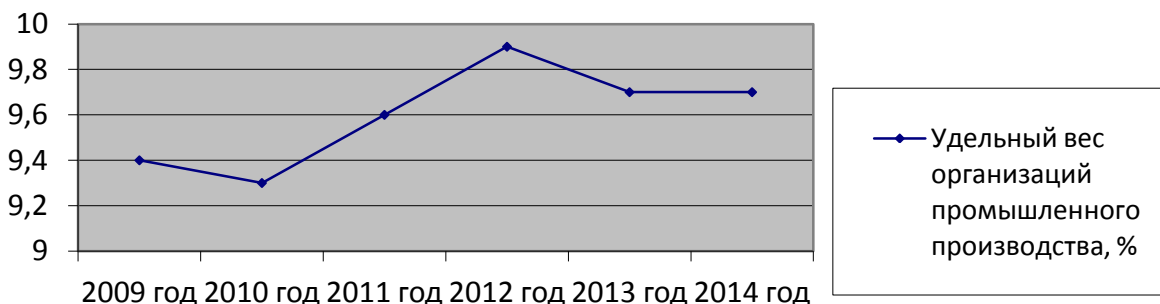


Рис. 2. Удельный вес организаций промышленного производства, осуществляющих технологические инновации, %

Таким образом, обзор зарубежного опыта развития и внедрения инноваций показал, что для роста инновационной активности промышленного комплекса необходима усиленная поддержка со стороны органов власти и управления. В ряде стран финансирование осуществляется в различных формах: прямым финансированием, выделением грантов и прочих дотаций, либо поддержкой в форме государственных заказов или закупок. Практика свидетельствует о том, что высокотехнологичный промышленный комплекс является инновационным ядром промышленности и точкой роста всей экономики. Поэтому, в первую очередь, в Донецкой Народной Республике необходимо создание условий для развития высокотехнологичных производств. Для предприятий, внедряющих инновационные технологии и выпускающих высокотехнологичную продукцию, необходимо предоставлять различные льготы, в том числе налоговые. Такие мероприятия могут привлечь на территорию новый бизнес и, соответственно, дополнительные инвестиции. Повышения инновационной активности также можно достичь путем создания территориальных производственных систем (производственных кластеров, технопарков, технополисов). Это создаст условия для достижения необходимого уровня в развитии связей между всеми участниками производства, а также представителями науки и образования (университетами и НИИ). Мировая практика показывает необходимость наличия таких связей между производственными предприятиями, а также научными и образовательными учреждениями, взаимодействие которых позволит в кратчайшие сроки реализовать имеющиеся разработки и, соответственно, значительно повысить эффективность производства.

Список использованных источников

1. Мазилев Е.А. Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности в промышленном секторе / Е.А. Мазилев // Молодой ученый. - 2014. - №3. - С. 469-472.
2. Промышленная политика и поддержка экспорта в США (2006 г.) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nccsg.ru>.
3. Государственная поддержка инноваций в Финляндии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nccsg.ru>.
4. Лавров А.А. Особенности функционирования высокотехнологических кластеров в Китае и Японии [Электронный ресурс] / А.А. Лавров. - Режим доступа: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/329/image/329-182.pdf>.
5. Российский статистический ежегодник, 2015 // Официальная статистика: наука, инновации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Крикovicев Александр Алексеевич, канд. экон. наук, доцент,
Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и
торговли имени Михаила Туган-Барановского»,
e-mail: market@kaf.donnuet.dn.ua

Сложившиеся на сегодня условия ведения бизнеса, как и функционирования всей системы бизнес-взаимодействий на потребительском рынке, по-новому расставляют акценты и по-новому их направляют.

Этому способствуют те фундаментальные тренды, которые корректируют и переформируют систему бизнес-взаимодействий и степень ее интегрированности [1, 2].

Первый тренд – это переход от функционирования на рынке отдельных предприятий к функционированию бизнес-систем или сетей, в которых каждый из участников становится и субъектом, и объектом, встраиваемым во взаимодействия.

Второй тренд – это нацеливание нашего государства на построение социально-ориентированного общества, где каждый будет иметь свободу выбора и равные права для ее реализации.

Третий тренд – рост социальной ответственности бизнеса перед обществом и каждым гражданином, что проявляется прежде всего в формировании адекватного предложения на рынке потребительских товаров.

Четвертый тренд – возрастание внимания со стороны государства к социальному фактору развития общества. Примером этого могут служить реализуемые социальные программы, такие как «Народный контроль», «Дешевый хлеб в каждый дом», «От сердца к сердцу», «Сделано в Республике», «За качество в Республике» и др.

Пятый тренд – активное включение в социальные инициативы молодежи под патронатом общественных движений «Донецкая Республика», «Свободный Донбасс».

В зависимости от влияния трендов на деятельность предприятия и силы его взаимодействия с окружающей средой формируется и степень интегрированности участника в сферу социально-ответственного ведения бизнеса.

В целом социальная ответственность бизнеса – это добровольный вклад в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, напрямую связанный с основной деятельностью предприятия и выходящий за рамки определённого законодательного минимума.

Социальная ответственность бизнеса определяется как широкое понятие, включающее комплексную интегрированную систему бизнес-взаимодействий государства, делового партнёрства и потребителей как участников социальных отношений. Социальную ответственность в системе интегрированных бизнес-взаимодействий условно можно разделить на две большие группы: эндо- и экзогенную.

Как правило, к эндогенной социальной ответственности относят деловую практику в отношении собственного персонала, всего, что касается развития человеческих ресурсов на предприятии, а именно: безопасность труда; стабильную выплату заработной платы; поддержание социально значимой заработной платы; дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников; развитие человеческих ресурсов через обучающие программы, подготовку и повышение квалификации; помощь в критических ситуациях. Мы считаем, что к системе

внутреннего партнерства также обязательно следует отнести проблемы этики взаимодействий с потребителями и культуры обслуживания.

К экзогенной социальной ответственности бизнеса принято относить спонсорство и корпоративную благотворительность, которая включает в себя всё то, что превышает установленные в государстве экологические стандарты: взаимодействие с местным сообществом; готовность компании участвовать в кризисных ситуациях; выпуск качественной продукции.

В целом направления формирования и имплементации социальной ответственности в систему интегрированных бизнес-взаимодействий можно представить в виде формализованной блок-схемы (рисунок).

С нашей точки зрения, к внешней социальной ответственности следует относить все бизнес-взаимодействия, совершаемые в системе обмена, логистических цепях, непосредственно в процессе покупки и после нее.

Таким образом, социальная ответственность бизнеса носит многоуровневый характер и определяется степенью его интегрированности в систему бизнес-взаимодействий.



Рисунок. Формализованная блок-схема интегрированных бизнес-взаимодействий в сфере социальной ответственности

Мы предлагаем выделение четырех основных уровней данной интегрированности:

1-й уровень – основное законопослушное поведение предприятия как участника бизнес-системы;

2-й уровень – начальное социально-ответственное поведение, основанное на стандартах деловой корпоративной этики в отношении персонала;

3-й уровень – продвинутое социально-ответственное поведение, основанное на стандартах деловой корпоративной этики в отношении как персонала, так и потребителя;

4-й уровень – полная добровольная интегрированность бизнеса в сферу социальной ответственности. Данное определение социальной ответственности бизнеса – скорее идеальное и вряд ли может быть полностью претворено в действительность хотя бы потому, что просчитать все последствия одного решения просто невозможно. Но социальная ответственность бизнеса – это не правило, а этический принцип, который должен быть задействован при принятии решения на всех уровнях интегрированных бизнес-взаимодействий.

Таким образом, система интегрированных бизнес-взаимодействий в сфере социальной ответственности представляет собой многоаспектное понятие, организация и управление которым позволит получить весомый синергетический эффект, имеющий как количественную, так и качественную составляющие.

Список использованных источников

1. Морган Р.М. Теория приверженности и доверия в маркетинге взаимоотношений [Электронный ресурс] / Р.М. Морган, Ш.Д. Хант // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2. – № 2. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/rm_theory.htm.
2. Азарян Е.М. Маркетинг на рынке продуктов питания: холистический подход и социально-этические составляющие: монография / Е.М. Азарян, А.А. Криковцев; ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского». - Донецк: ДонНУЭТ. - 2015. – 170 с.

ВЫБОР МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДНР НА ОСНОВЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Овчаренко Людмила Александровна, канд. экон. наук, доцент,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: Taponidhidas 2012@yandex.ua

Современная рыночная экономика имеет ряд характеристик, среди которых, например, конкуренция субъектов экономической деятельности, частная собственность на средства производства, стимулирование предложения, постоянный неестественный экспоненциальный рост денег и долгов на основе «ссудного процента», отсутствие системного балансирования между ресурсными возможностями и запросами на них. Таким образом, обеспечить ускоренное развитие экономики в условиях свободного рынка можно, а общую сбалансированность – нет. Мировой опыт знает еще одну экономическую систему – плановое хозяйство, при котором материальные ресурсы находятся в общественной собственности и распределяются централизованно (СССР). Недостатки этого типа экономики также хорошо нам известны. В настоящее время все большее число экономистов начинает задумываться о возможных вариантах выхода из состояния ускоренного движения к коллапсу существующей экономической модели в условиях развивающегося в мировой экономике системного кризиса [1]. «Мир изменяется ежесекундно, поэтому принцип развития должен быть положен в основу новой экономики» [2]. Инерция мышления, стереотипы в экономической науке также являются тормозом в осмыслении перспектив развития, равно как и для перехода к экономике, основанной на новых принципах развития. Но остановить прогресс невозможно, и когда благодаря дальнейшему накоплению капитала в условиях истощения полезных ископаемых приходят качественные изменения в развитии экономики, в том числе и на инновационном уровне, переход к новым принципам развития наступает неизбежно. Методология как учение о научном методе вообще подсказывает, что необходимо искать третий путь вместо попыток, часто бесплодных, улучшать первые два.

Одна из таких перспективных социально-экономических моделей будущего – качественно-сбалансированная экономика или система «качественного развития», ставящая своей целью не экономический рост, а сбалансированное социально-экономическое развитие и предполагающая постоянную смену устаревших систем более развитыми, это «системный механизм удержания всех показателей жизнедеятельности общества в строгом балансе», т.е. ресурсов и запросов на них. В этой системе рост экономики и ее падение – это всего лишь поиск системой своего баланса.

«Система «количественного роста» не предполагает развития в падении: система разрушается, а это признак раковой опухоли, которая, чтобы существовать, должна только расти. Поэтому действующая экономическая система, охватив всю Землю, начинает сама себя «поедать». В уставах всех фирм значится, что целью деятельности является получение прибыли, рост (на основе прибавочной стоимости) и т.д. В связи с наличием «ссудного процента», процента на процент, которые не отражены в эмиссии денег, мы растем по экспоненциальной кривой. Сейчас уже переместились, практически, на вертикальную прямую, а реальная экономика не может предоставить требуемый уровень роста, как спекуляции, при отсутствии реальной залоговой массы, поэтому мы имеем уже квадриллионы «пузырьковых» денег, участвующих в спекулятивных операциях, и крохи «реальных денег» для обслуживания реальной экономики (99,14% к 0,86%). Система захлопывается, скоро остановится совсем в своем коллапсе [1]». Модель же качественно-сбалансированной экономики предполагает «удержание экономической системы в состоянии баланса, с постоянным повышением уровня цивилизации, в режиме состязательности людей в духовной, интеллектуальной сфере, являющейся бесконечной, в отличие от материальной

состязательности, в пределах потребностей людей для удовлетворения их физиологически обоснованного потребления, с учетом уровня цивилизации» [1;3].

Среди характеристик «качественно-сбалансированной» экономики можно назвать, например: конкуренцию субъектов экономической деятельности (с точки зрения состязательности людей в духовной и интеллектуальной сфере); отсутствие экономической конкуренции людей в материальной сфере (введение усредненного базового дохода (УБД) на основе соотношения ВВП к населению); соблюдение сбалансированности между материальным спросом и материальным предложением; наличие двухконтурной финансовой системы (наличные и безналичные «внешние» деньги центробанков, безналичные «внутренние» безинфляционные, бездефляционные электронные деньги с постепенным «затуханием» роли денег и долгов до полной их ликвидации); соблюдение естественной кривой количественного состояния денег и долгов, с отказом от «судного процента», с постепенным обнулением денег и долгов, с переходом системы в режим «востребованных ресурсов»; постоянный баланс ресурсных возможностей и запросов на них.

Из приведенного краткого анализа двух реально существующих экономических систем и одной теоретически смоделированной можно сделать вывод, что устойчивое социально-экономическое развитие наиболее органично вписывается в концепцию «качественно-сбалансированной» экономической системы будущего. Уже сегодня управление внутри крупных корпораций строят на научных принципах, на основе применения автоматизированных систем учета и контроля производства. В этом корпорации гораздо эффективнее предприятий более мелких форм собственности. Однако на данном этапе эти гиганты находятся в экономике роста в постоянной схватке за обладание ресурсами. Это причина и источник всех войн. Глобализация – один из примеров ненасытности корпораций и вместе с варварским расхищением природных ресурсов, абсолютно безответственным отношением к экологии они представляют собой сегодня несомненную угрозу самому существованию человечества. Переориентация политики транснациональных корпораций назревает уже сейчас и без участия всего мирового сообщества в лице государств это вряд ли возможно. «Будущее без новых общественно-экономических отношений – это затянувшееся прошлое [2]». Поэтому уже сейчас нужно изучать, развивать принципы экономики будущего, доводить до сознания правящих классов, что альтернативой экономики мира есть только экономика роста и войны [4]. Войны на уничтожение миллиардов человеческих жизней. Создание управляемого хаоса, который постоянно почему-то выходит из-под контроля (например, конфликт в Сирии).

Однако в настоящее время человечество еще не осознало необходимость нового подхода к развитию социально-экономических отношений, отказа от экономики роста – экономики войн и кризисов. И в условиях тех стран и регионов, где существующая социально-экономическая система была нарушена под воздействием форс-мажорных обстоятельств (например, военных конфликтов), будущее развитие может становиться ускоренным развитием. Это связано, в первую очередь с необходимостью мобилизации и восстановления экономики, а также социальной сферы. После полного восстановления экономики и достижения определенного уровня в социальном развитии, можно будет приступить к постепенному переходу к сбалансированному или качественному социально-экономическому развитию.

На основе анализа приведенных моделей социально-экономического развития мы приходим к выводу, что наилучшим путем развития экономики молодой республики является ускоренное развитие страны, которое впоследствии, при достижении определенного уровня социально-экономического развития, перейдет к экономике качественного сбалансированного развития. Эта модель даже на сегодняшний день уже не является чисто теоретической. Примером могут служить договоренности нефтедобывающих стран о снижении общего уровня добычи нефти до уровня потребления, т.е. сама жизнь заставляет страны, стоящие перед выбором войны или мира, приходиться к согласию относительно сбалансированного развития экономики мира. Это и есть пример инновационного подхода к разработке механизма устойчивого сбалансированного социально-экономического развития.

Список использованных источников

1. Шмидт А. «Свободно-рыночная», «Планово-асимметричная» или «Качественно-сбалансированная» экономика будущего? [Электронный ресурс] / А. Шмидт. – Режим доступа: <http://drimex.livejournal.com/2183.html>.
2. Самарский А. Основы экономики будущего [Электронный ресурс] / А. Самарский. - Режим доступа: <http://propaganda-journal.net/111.html>.

3. Шмидт А. Типичный неконструктивный взгляд «системного» экономиста на проблемы внутри «системы» [Электронный ресурс] / А. Шмидт. - Режим доступа: <http://worldcrisis.ru/crisis/2004360>.

4. Дэйли Герман. Что такое «зеленая экономика?» [Электронный ресурс] / Герман Дэйли. – Режим доступа: <https://sites.google.com/site/dalynewsru/cto-takoe-zelena-ekonomika>.

ОСОБЕННОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ

Саркисян Лев Григорьевич, канд. экон. наук, профессор,
Казымова Екатерина Владимировна, ассистент,
 Государственная организация высшего профессионального образования
 «Донецкий национальный университет экономики и торговли
 имени М. Туган-Барановского»,
ekaterina.kazimova92@yandex.ua

Данная тема актуальна в нашем регионе, так как восстановление производства невозможно без эффективной сбытовой деятельности предприятия, основанной на данных маркетинговых исследований и позволяющей рационально использовать производственные мощности, трудовые и финансовые ресурсы.

В условиях жесткой конкуренции в числе первых задач системы управления сбытом стоит обеспечение завоевания и сохранения определенной предпочтительной доли рынка и достижение превосходства над конкурентами. В условиях рынка потребителю необходимо предложить то, что ему необходимо. Сбыт - это комплекс процедур продвижения продукции и услуг на рынок (изучение и формирование спроса, привлечение покупателей, получение и обработка, комплектация и подготовка товаров и услуги к продаже, отгрузка, логистика) и организация расчетов за них.

Деятельность предприятия в условиях рыночной экономики предполагает усиление конкуренции между производителями продукции, соблюдение режима экономии, внедрение более совершенных технологий. Без этого невозможно обеспечить конкурентоспособность продукции, выпускаемой производственным предприятием на рынок.

Для обеспечения конкурентоспособности предприятия и его продукции в современных условиях необходимо решать многие проблемы, связанные с выбором сегментов рынка, регионов и методов продаж, ассортимента продукции. Необходимость эффективного использования маркетинга, стратегически, тактически и технологически связанного со сбытом, заключается в том, что он выступает как механизм поддержания адекватности деятельности предприятия процессам, развивающимся на рынке.

Для успешной работы предприятия в условиях конкурентной экономики необходима комплексная структурная перестройка существующей системы управления маркетингом и сбытом в целях ее ориентации на завоевание и сохранение предпочтительной доли рынка и обеспечения конкурентных преимуществ.

В таблице представлены проблемы деятельности отделов сбыта и их характеристика.

Таблица

Характеристика проблем деятельности отделов сбыта отечественных предприятий [1]

Функции маркетинга	Проблемы	Базовые причины проблем
Исследовательская	Недостаточное осуществление аналитической функции маркетинга. Отсутствие системы информационного обеспечения инновационной деятельности	Недостаточное количество научно-практических разработок по проведению рыночных исследований; неполное использование возможностей современных информационных технологий, маркетинговых информационных систем; отсутствие аналитической и прогнозной оценки ситуационного положения предприятия на рынке с учетом ранжирования сильных и слабых сторон и выявление рыночных возможностей предприятия

Продолжение таблицы

Управленческая	Недостаточное использование рыночных методов хозяйствования, низкие темпы адаптации работы	Ограниченное использование информационных систем для принятия управленческих решений; отсутствие стандартов предприятия. регламентирующих систему качества организации маркетингово-сбытовой деятельности предприятия
Стратегическая	Отсутствие четко выраженной общей стратегии предприятия и стратегий по отдельным сегментам рынка	Недостаток специализированного программного обеспечения для разработки стратегии по достижению бизнес-идей; низкая компетентность специалистов в вопросах стратегического планирования
Коммуникационная	Отсутствие адекватной рыночной ситуации системы маркетинговых коммуникаций	Несовершенство стратегического планирования процесса продвижения продукции предприятий в целом и на отдельных сегментах рынка; отсутствие комплексного подхода к разработке и реализации коммуникационной политики предприятия; ограниченное использование современных подходов к процессу формирования рекламной концепции, продвижению бренда
Сбытовая	Краткосрочный характер планирования сбыта, низкая эффективность деятельности специалистов по сбыту в завоевании новых и расширении имеющихся рынков сбыта	Отсутствие диагностики возникающих со сбытом проблем (установления симптомов, определения причин и условий их возникновения); отсутствие единой процедуры анализа, обработки и реализации коммерческих предложений клиентов; недостаточное использование гибких эффективных технологий работы с клиентами в условиях взаимозачетов, предоплаты, отсрочки платежей, кредитования; отсутствие методического обеспечения специалистов отдела продаж и маркетинга комплексом взаимосвязанных методик анализа, оценки, прогноза и выбора вариантов реализации продукции несовершенство информационного обеспечения сбытовой деятельности; отсутствие контроллинга процессов сбыта и послепродажного обслуживания; отсутствие мотивации у сотрудников для активизации усилий по сбыту; отсутствие опыта активной рыночной деятельности для увеличения спроса на продукцию предприятия

Исходя из названных выше проблем, для совершенствования деятельности предприятия целесообразно осуществлять следующие мероприятия:

- анализ соответствия организационной структуры отдела продаж и маркетинга современным условиям хозяйствования;

- создание рациональной организационной структуры отдела продаж и маркетинга, обеспечивающего взаимосвязь процесса стратегического продвижения продукции в регионах с оперативным выполнением заявок клиентов и контроля их исполнения; эффективное взаимодействие отдела продаж и маркетинга с другими отделами и службами предприятия;

- разработка комплекса организационно-нормативных документов (положение об отделе, должностных инструкциях, стандартах), регламентирующих маркетингово-сбытовую деятельность предприятия в рыночных условиях;

- разработка внутренних стандартов (правил) сбытовой деятельности и документальное их закрепление в Положении о сбытовой политике на основе анализа адекватности ранее установленных целей и задач предприятия внутренним и внешним условиям ее функционирования, в том числе ее возможностям.

На основе вышеизложенного можно отметить, что в условиях растущей конкуренции на рынке наблюдается смещение затрат товаропроизводителей от проблем сугубо производственно-технического характера к проблеме сбыта. В работах специалистов данного научного направления делается особый акцент о влиянии системы сбыта на все сферы деятельности предприятия, на важность выбора рациональных форм распределения товаров и каналов товародвижения.

Список использованных источников

1. Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации: учебное пособие / Е.Н. Голубкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финпресс, 2003. – 304 с.
2. Заборонок А. Актуальность развития маркетинга на предприятиях пищевой отрасли / А. Заборонок // Маркетинг, реклама, сбыт. – 2003. – №1. – С. 57-62.
3. Мазараки А.А. Торговое предприятие: стратегия, политика, конкурентоспособность: монография / А.А. Мазараки, Д.М. Пшеслинский, И.В. Смолин. - К.: Киев. нац. торг.-экон. ун-т, 2010. - 384 с.

Секция 6. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ КАК ОРГАНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Иванова Татьяна Леонидовна, канд. экон. наук, профессор,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: 32642232@gmail.com;

Глушченко Виктория Юрьевна, главный специалист
отдела культуры администрации г. Макеевка,
e-mail: agatakristi.vikki@mail.ru

Глобализационно-локальные процессы, происходящие в мировой экономике, обуславливают инновационный путь развития отдельных национальных экономик, который обеспечивает эффективность их функционирования и повышение уровня международной конкурентоспособности стран. Определяя ключевую роль инновационно-ориентированной модели для дальнейшего качественного роста национальной экономики, будем рассматривать ее в формате *двойного вектора воплощения*, а именно: во-первых, как *модели технико-технологических и социоэкономических инноваций*, в широком смысле слова, а во-вторых - *социокультурных инноваций*, которые являются взаимодополняемыми и, на наш взгляд, определяющими в концепции устойчивого динамического развития общества [1]. Сегодня существенно увеличиваются акценты на социальных аспектах функционирования общества в единстве с этическими, а также ценностных составляющих отдельных индивидов и социальных групп общества, которые дополняются такими агрегированными макроэкономическими параметрами, как естественный уровень безработицы, инфляционное давление, справедливое распределение доходов (рис. 1).

Таким образом, более современным относительно понятия «экономическое развитие» сейчас становится термин «социоэкономическое развитие», в котором пересекаются вопросы экономического развития и социоисторических проблем эволюции общества, требующие немедленного решения.



Рис. 1. Основные агрегированные индикаторы современного социоэкономического развития

С таких позиций уместно ставить задачу образования такого социополитического устройства, которое не копирует модели уже существующих рыночных систем, а по возможности, является гибридом лучших черт уже апробированных в ходе эволюции социально-экономических формаций - «капитализма» и «социализма», или в более приемлемых в настоящее время терминах рыночной и административно-командной системы хозяйствования. Соответствующей модели экономики на этапе ее трансформации, а не эволюционного развития, еще не было создано, а постановка этой задачи представляется слишком сложной и почти фантастической, зато весьма актуальной и важной.

При этом возникает социокультурная критериальность подхода, которая представляет собой историческое явление и постоянно сопровождает развитие общества, последовательно испытывая определенные реконструкции по содержанию и формам воплощения в общественную жизнь. Существует жесткая привязка социокультурной компоненты общественного развития к изменениям экономических систем и факторов, обуславливающих различные формы его проявления и разноскоростной прогресс отдельных звеньев. Социокультурный компонент входит в четырехфункциональную целостную систему в составе подсистем, показанных на рис. 2.



Рис. 2. Четырехфункциональная система социоэкономического развития

Отличием современной науки становятся изменения фундаментальных основ методологии экономических исследований, появление новых парадигм, которые опираются на плюрализм не только экономических теорий, но и смежных ветвей знаний, становятся основой формирования мультипарадигмального взгляда на социоэкономическую эволюцию.

Множественность и мультипарадигмальность пронизывают концепцию социоэкономического развития и вызывают к жизни появление в пределах каждого отдельного из теоретических направлений новых гипотез, идей, теоретических конструктов и тому подобное.

Глобальная трансформация мирового хозяйства, как показывают бурные события последних лет, вместо согласованных процессов международной интеграции, вызывает размежевание локальных путей движения национальных экономик, обострение социальных, экономических, политических противоречий как внутри стран, так и в отношениях между ними, а также приводит к осознанию факта, что их дальнейшее развитие в третьем тысячелетии требует переосмысления процессов, происходящих в контексте новой теоретико-методологической основы.

Несмотря на классическую гипотезу о приоритете техногенного развития для упрочения основ экономики, возникают современные гипотезы о необходимости перехода к императивам образования и культуры, создания всех внутренних и внешних предпосылок для использования человека в качестве стратегического ресурса, и первичными становятся интеллектуальные, морально-волевые качества и высокое удовольствие индивида от выполнения своей социальной функции. К категории таких императивов относятся параллельные прогрессивные сдвиги в сферах науки, образования, культуры, этики, идеологии, религии, порождаемых новыми вызовами в экономике, экологии, технологии, демографии, геополитике, культуре и т.д. [1].

Согласно традиционному определению социокультурного подхода как формы методологического системного анализа, заключающейся в попытке рассмотрения общества как «некоторой целостности» и свойств, которые не выводятся из характеристик отдельных частей,

рассмотрим принципы этого подхода как единство культуры и социальности, применение методологии и аналитического аппарата культурной антропологии, социологии и философии культуры, замыкающиеся на экономической деятельности человека [2].

С позиций мультипарадигмального подхода к формированию концепции устойчивого развития, социокультурный контекст является неотъемлемой частью экономического. Это обуславливает их интеграцию и внедрение не только в систему социальных отношений и культуру, но и в совокупность экономических отношений, реализацию ценностей и норм, присущих как «человеку социальному», так и «человеку экономическому».

Сегодня социокультурный подход приравнивается к цивилизационному, выступает как основополагающий фактор, который в первую очередь необходимо учитывать в ходе научных исследований и социоэкономических преобразований. Он гармонично дополняет экономический подход и лежит в основе широкого контекста инновационного развития общества.

Вследствие особенностей современного цивилизационного движения национальных экономик этот фактор, встроенный в человекоцентрическую парадигму, обуславливает плюралистический характер экономической парадигмы развития и позволяет совместить экономику, политику и культуру в едином общественном организме [3].

Ряд исследователей высказывает мнение, что при этом базисом общественного развития выступает уже не экономика, а культура данной страны, от которой зависит экономическая система. Там же приводятся примеры успешного экономического развития стран, которые выбрали самостоятельные пути движения, «основываясь на специфике культуры, психологии народа, особенностях исторического развития - это Китай, Индия, Вьетнам. В противоположность этому, страны, которые развивались по чужим рецептам и моделям, в том числе, следуя рекомендациям МВФ, находились или и сейчас находятся в состоянии длительного социально-экономического кризиса. К таким странам относятся Турция, Аргентина, Бразилия, Мексика, а также Россия и Украина». Эта цитата из выступления профессора Гарвардского университета Дани Родрика на семинаре «Новые пути развития», который состоялся в Рио-де-Жанейро (Бразилия, 2002 г.) [4].

В завершение проведем мысль о необходимости разработки национальной и государственной политики с учетом двух векторов устойчивого развития общества: духовно-нравственного и материального, а также создания предпосылок внутри социоэкономической системы, которые бы способствовали этому. Сегодня доминирующими составляющими мультипарадигмы устойчивого общественного развития должны быть духовно-нравственная, духовно-культурная и духовно-интеллектуальная составляющие, не как отдельные векторы, не как аддитивная функция, а как их произведение, которое создает множественный (от англ. *multiple*) интегральный синергетический эффект.

Социокультурный аспект следует рассматривать как органическую составляющую человекоцентрической парадигмы, которая входит в состав мультипарадигмы инновационного развития общества на пути достижения устойчивого состояния национальной экономики. Непосредственно культурные элементы мультипарадигмального подхода к стратегическому планированию и управления устойчивым развитием необходимо исследовать во взаимосвязи с инновационными компонентами, в контексте рационального распределения ресурсов на культурное и научно-техническое инновационное развитие. Основными смыслами и императивами парадигмы являются свобода, равенство, достойная жизнь, солидарность, верховенство права, человеческое достоинство, благоговение перед жизнью, толерантность, общечеловеческие ценности и христианская этика, общественный консенсус в контексте ценностей восточнославянской цивилизации с целью формирования социокультурной стратегии устойчивого социоэкономического развития общества.

Список использованных источников

1. Алфёрова Т.В. Концептуальное моделирование определения категории «устойчивое развитие» / Т.В. Алфёрова, Е.А. Третьякова // Журнал экономической теории. - 2012. - №4. - С. 46-52.
2. Осипова М.Ю. Теория и методология исследования устойчивого развития социально-экономических систем / М.Ю. Осипова // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. - 2014. - №4 (25). - С. 81-88.
3. Третьякова Е.А. Сочетание статического и динамического подходов в оценке устойчивого развития региональных социально-экономических систем / Е.А. Третьякова, М.Ю. Осипова // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. - 2016. - № 2(29). - С. 79-92.
4. Экономическое реформирование и цивилизационная специфика российского общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bookatruck.net/book_88_glava_301_%C2%A7_4._%3Cspan_lang=EN-USstyle=.html.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Лазаренко Наталья Васильевна, канд. экон. наук, доцент,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: nvlazarenko@mail.ru

Донецкая Народная Республика (ДНР) представляет собой густонаселённый регион с преимущественно городским населением и развитой промышленностью. Жизнь и развитие региона зависит прежде всего от организации и управления функционированием технологических цепочек общественного воспроизводства – начиная от добычи полезных ископаемых и заканчивая доставкой конечной продукции потребителям [1].

До начала военных действий в Донбассе промышленность региона была связана в единую индустриальную цепь, но сейчас эта цепь разрушена, из-за чего страдают и предприятия, и население. Несмотря на сложную обстановку в республике, при должном взаимодействии предпринимателей с профильными министерствами создаются благоприятные условия для развития предприятий и бизнеса в целом. К наиболее позитивным условиям ведения бизнеса в ДНР можно отнести стабильные тарифы за электроэнергию и газ, наличие богатой сырьевой базы, достаточно высокий уровень обеспеченности региона трудовыми ресурсами. Сейчас идет активная переориентация с украинского рынка на российский, что позволяет наблюдать возрастание объема производства продукции, несмотря на блокаду со стороны Украины.

Одной из основных социально-экономических проблем в современных условиях остается поиск нестандартных решений в области трудовой занятости и мотивации работников предприятий в направлении повышения эффективности их трудового потенциала.

На практике недоиспользование трудового потенциала (несоответствие между потенциальными возможностями работника и их практической реализацией) проявляется в:

- несоответствии между потребностями производства и профессиональной структурой кадров, между существующим и фактически необходимым уровнем квалификации работников;
- нерациональном распределении трудовых функций;
- работе не по специальности;
- неудовлетворении работой и ее организацией, а также условиями ее выполнения и вознаграждения;
- недостаточно развитом чувстве ответственности работника за выполнение трудовых обязанностей и др.

Смысл управления персоналом через оценку и стимулирование повышения его потенциала сводится к решению трех взаимозависимых задач.

Во-первых, к формированию таких продуктивных способностей человека, которые в наибольшей степени отвечали бы требованиям, выдвигаемым к качеству рабочей силы конкретным рабочим местом.

Во-вторых, к созданию таких социально-экономических и производственно-технических условий на предприятии, при которых происходило бы максимальное использование природных способностей работника к данному труду.

В-третьих, эти процессы не должны вредить организму и интересам личности работника.

Глобальной задачей и элементом процесса управления персоналом, как капитальным ресурсом предприятия или организации, является совместимость собственных, личных целей работников и целей предприятия или организации [2].

Объединение внутренней мотивированности, личной заинтересованности каждого сотрудника в выполнении поставленных задач и получении удовлетворительных результатов с внешними факторами, то есть вознаграждениями материального и морального характера, возможно путем внедрения инновационных методов мотивации, моделей оценки персонала и установления справедливости в цепочке вознаграждений.

Оценка трудового потенциала (явных и скрытых возможностей) работника предусматривает определение количества, качества, соответствия и меры использования индивидуальных (коллективных) трудовых затрат в интересах предприятия или организации.

Наиболее распространенными в хозяйственной практике для оценки трудового потенциала предприятия являются затратные методы, согласно которым размер трудового потенциала

предприятия приравнивается к сумме прошлых затрат на подготовку, текущее содержание и будущее развитие персонала.

Трудовой потенциал предприятия в этих методиках отождествляется с суммой расходов на оплату труда и материальное стимулирование персонала. При этом в качестве обобщающего показателя эффективности использования трудового потенциала предприятия принимается производительность труда.

В данных методиках сам показатель производительности труда используется не как результирующий показатель, т.е. тот показатель, который означает увеличение количества изготовленной продукции (выработки) при неизменных (или уменьшающихся) трудозатратах, а как показатель, который характеризует эффективность использования трудозатрат (рабочего времени) персонала как специфического ресурса предприятия.

Совершенствование методов управления трудовым потенциалом на промышленных предприятиях Донецкой Народной Республики, в первую очередь государственной формы собственности и корпоративной организационно-правовой формы хозяйствования, предусматривает развитие адаптационных социально-экономических технологий, что включает в себя систему социальных гарантий, методов премирования, льгот и компенсаций, систему непрерывного повышения квалификации и профессионального обучения, комплексное использование которых может способствовать внутренней активизации бизнес-процессов и всестороннему развитию трудовых коллективов предприятий или организаций.

Список использованных источников

1. Клименко Александр. «Бизнес Донбасса будет развиваться!» [Электронный ресурс] / Александр Клименко. - Режим доступа: <http://lifedon.com.ua/economy/21768-aleksandr-klimenko-biznes-donbassa-budet-razvivatsya.html>.
2. Цлаф В.М. Проблема стимулирования труда: социокультурный аспект [Электронный ресурс] / В.М. Цлаф // Белорусский экономический журнал. – 2014. – №2. – Режим доступа: <http://csss.pro/publications/management/2014-2.pdf>.

СУЩНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩЕЙ СТРАТЕГИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИИ

Мешкова Виктория Сергеевна, канд. экон. наук, доцент,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: tviktoriya05@mail.ru

Социальная ответственность является основой ведения бизнеса, поэтому сфера корпоративной социальной ответственности (КСО) должна быть интегрирована в бизнес-стратегию компании. Это означает, что получение прибыли является главной целью любой предпринимательской деятельности, но учитывая тот факт, что компании в обществе не существуют отдельно, важным является вопрос - как компания получает прибыль, а именно:

- нарушаются ли интересы любых заинтересованных сторон при получении компанией прибыли;
- не наносят ли ее решения и ежедневная деятельность вреда окружающей среде и различным группам населения;
- насколько прозрачно, честно и подотчетно ведет свою деятельность компания.

КСО соотносится с корпоративным управлением на уровне ценностей, определяющих границы и подотчетность компаний относительно заинтересованных сторон (стейкхолдеров) и ее социальных, экологических ответственностей и возможностей, в том числе на уровне корпоративных кодексов поведения. В свою очередь, эффективные корпоративные практики (управление рисками, разнообразие, раскрытие информации, вознаграждения и т.д.) являются своеобразным катализатором КСО. Чем лучше эти основные моменты последовательно внедрены в бизнес, тем лучше обстоят показатели КСО. При этом очевидным является положительный эффект развития экономики, социальной сферы и окружающей среды, что является залогом устойчивого прогресса. Подходы к определению социальной ответственности приведены в таблице.

Определение социальной ответственности различаются тематически и географически. Если в США социальная ответственность очень часто связывается с программами волонтерства

работников компаний и благотворительностью, то ее европейское понимание заключается в ведении бизнеса в социально ответственный способ.

С появлением международного стандарта ISO 26000 «Руководство по социальной ответственности» возникло единое согласованное понимание социальной ответственности.

Одним из самых важных аргументов в пользу необходимости внедрения социальной ответственности в практику деятельности предприятия в Донецкой Народной Республике является то, что традиционно социальная ответственность определяется как активный фактор повышения конкурентоспособности предприятия и одновременно как эффективная стратегия роста благосостояния населения и достижения устойчивого развития.

Таблица

Подходы к определению социальной ответственности

Источник/организация	Понимание социальной ответственности
«Зеленая книга» Европейской комиссии	Концепция, позволяющая интегрировать в повседневную деятельность коммерческих предприятий социальные и экологические аспекты, а также учитывать их в процессе добровольного взаимодействия с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами, группами влияния)
Объединение корпораций США «Бизнес для социальной ответственности»	Достижения коммерческого успеха средствами, которые основываются на этических нормах и уважении к людям, сообществам, бережном отношении к окружающей среде
Всемирный Совет Бизнеса устойчивого развития – WBCSD	Долгосрочное обязательство компаний вести себя этично и способствовать экономическому развитию, одновременно улучшая качество жизни работников, их семей и общества в целом
Международный форум лидеров бизнеса – IBLF	Содействие ответственной деловой практике, которая дает выгоду бизнесу и обществу и помогает достичь экономического, социального и экологического устойчивого развития через максимальное увеличение положительного влияния бизнеса на общество с одновременной минимизацией его негативного влияния

Компании, которые задекларировали внедрение политики социальной ответственности, в несколько раз больше других компаний почувствовали положительное влияние программ по социальной ответственности на все основные аспекты своей деятельности.

Так, улучшение репутации отметило 72,5% компаний, которые задекларировали внедрение социальной ответственности, улучшение экономических показателей - 64% таких компаний, действительную пользу для общества - 79,4%, улучшение отношения рабочих компании - 86,7%, а введение инноваций - 41,3% [1].

Анализ результатов внедрения социально ответственных стратегий свидетельствует о формировании целого комплекса потенциальных конкурентных преимуществ для социально ответственных предприятий. В частности, одним из самых важных факторов влияния на рынок спроса, как показывают многочисленные исследования, в современных условиях выступает имидж предприятия как социально ответственного. Предлагается выделить свойства социальной ответственности как основополагающей стратегии корпоративного управления в компании ДНР:

- увеличение объемов продаж и доли рынка;
- мотивация сотрудников предприятия;
- оптимизация бизнес-процессов и издержек;
- улучшение инвестиционного климата;
- гармонизация отношений с бизнес-средой;
- улучшение финансовых и экономических показателей.

Важно подчеркнуть, что в условиях глобализации сам факт социально ответственного ведения бизнеса является важным фактором инвестиционной привлекательности предприятия. Несмотря на то, что реализация программ социальной ответственности объективно вызывает значительный рост расходов предприятия, в долгосрочном периоде они компенсируются ростом дохода от улучшения деловой репутации компании и повышения инвестиционной привлекательности, что в итоге создает условия для роста конкурентоспособности. Таким образом, теория корпоративной социальной ответственности предусматривает получение прибыли ответственными предприятиями [2].

По заключению организации *Conference Board*, предприятия, которые являются социально ответственными, имеют значительно более высокие финансовые показатели, чем социально неответственные предприятия, а именно: доход на инвестированный капитал выше на 9,8%, доход с активов - на 3,55%, доход с продаж - на 2,79%, прибыль - на 63,5%. Результат исследования

консалтинговой компании *Towers Perrin* показал, что доход акционеров социально ответственных предприятий был почти в 2 раза выше среднего.

Внедрение в компаниях системы ключевых показателей социальной ответственности обеспечивает соблюдение принципа «что измеряется, то и делается». Мониторинг зависимости эффективности деятельности предприятия от внедрения стратегии социальной ответственности свидетельствует, что предприятия, которые реализуют активную социальную политику, экономят до 40% затрат на продвижение своих товаров или услуг на рынке. Это позволяет сделать вывод, что реализация стратегии социальной ответственности бизнеса содействует росту рентабельности и конкурентоспособности предприятий.

Список использованных источников

1. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: підручник / Саприкіна М.А. та ін.; за наук. ред. Редькіна О.С. – К.: ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 480 с.
2. Башарина Е.Н. Корпоративная социальная ответственность в системе управления организацией: дис. канд. экон. наук: 85.00.05 / Башарина Елена Николаевна / Моск. Гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – Москва, 2008. – 194 с.

Секция 7. СОЦИАЛЬНЫЙ ДИАЛОГ И СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ

Бегункова Татьяна Николаевна, преподаватель,

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: btn_donduu@mail.ru

Анализ процессов формирования эффективных управленческих систем регионального менеджмента показал, что современные тенденции децентрализации и развитие основ публичного управления, исторически подтвердившие свою эффективность в развитых странах, выдвигают принципиальные требования перед региональными органами управления, которые должны быть способными самостоятельно решать актуальные проблемы и задачи общественного производства и жизнедеятельности региона.

В Донецкой Народной Республике остается недостаточно эффективной управленческая деятельность, что приводит к кадровым проблемам в системе. Административно-командная система управления в республике, а также низкий уровень знаний по региональному менеджменту у руководящего персонала в системе государственной службы приводят к неспособности осуществлять инновационную деятельность.

Система управления социально-экономическим развитием республики – это сложная совокупность компонентов, включающая органы управления, структуры, целевые стратегические установки, закономерности и принципы, функции, ресурсы, инструменты и технологии, методы и подходы, организационную культуру, компетенции и зону ответственности, которые тесно взаимосвязаны между собой и образуют различные подсистемы в их интеграционном единстве и формируют механизм воздействия на региональное хозяйство, воспроизводственный потенциал, условия жизнедеятельности населения, субъекты хозяйствования, общественные, экономические и социальные процессы с целью повышения конкурентоспособности региональной экономики и качества жизни населения.

Эффективность управления социально-экономическим развитием республики обусловлена не только идеологической составляющей, но и инновационным характером принимаемых решений, воплощаемых в соответствующих прогнозах, планах и программах. Не менее значимой задачей остается реализация плана социально-экономического развития республики посредством формирования эффективных решений на уровне законодательной и исполнительной власти. Народный Совет, формируемый на принципах гласности и учета интересов, является одной из возможностей для представителей общественности принять участие в процессах управления

социально-экономическим развитием региона. А это один из основных способов повышения эффективности принимаемых общественно значимых решений.

Все это предполагает и реорганизацию структур управления в органах власти, и комплексное реформирование кадровой политики в системе регионального управления, и разграничение политических и административных должностей в органах исполнительной власти, а также внедрение современных IT-технологий в управленческую деятельность, переход от функционального к процессно-организационному обеспечению управленческой деятельности при принятии управленческих решений, внедрение концепции регионального менеджмента.

Становление региона как главного субъекта обеспечения социально-экономического развития, его конкурирующего положения в современных условиях рыночных взаимоотношений приводит к необходимости в научно-обоснованном пути развития механизма регулирования управленческой деятельности в регионе на основе принципов регионального менеджмента.

Региональное управление призвано активизировать и актуализировать использование всех видов имеющихся ресурсов, открывая новые рыночные и социальные возможности, создавая стимулирующие условия, поддерживая благоприятную среду для повышения эффективности хозяйствования и роста качества жизни населения. При этом обнаруживается определенная зависимость между полнотой реализации накопленного потенциала и качеством регионального управления. Она проявляется в следующем: чем выше профессиональный уровень регионального управления, тем лучше используется и преумножается имеющийся потенциал региона. Таким образом, степень реализации собственного потенциала региона предопределяется уровнем регионального управления. Эта взаимосвязь представляется весьма ценной закономерностью современного регионального управления.

Региональный менеджмент – это управление социально-экономическими процессами в регионе в условиях перехода его хозяйства к рыночным отношениям [1].

Концепция регионального менеджмента предполагает обеспечить расширенное воспроизводство условий жизнедеятельности населения региона, высокий уровень и качество жизни; экономическую и социальную трансформацию хозяйства региона, анализ, прогнозирование и программирование социально-экономического развития региона; оптимизацию хозяйственных потоков, формирование условий для укрепления экономической базы региона и его муниципальных образований и механизмов его реализации; формирование и реализацию структурной, инвестиционной и научно-технической политики в регионе; развитие рыночной инфраструктуры; обеспечение экологической безопасности в регионе [1].

Основными закономерностями и базовыми принципами регионального менеджмента являются стратегичность, инновационность, партнерство, субсидиарность, децентрализация, мобильность и адаптивность, ресурсное обеспечение закрепленной компетенции, ситуационность действий и научная обоснованность, законность в управленческой деятельности, гласность, социальная направленность [2].

Реализация функции целеполагания обусловлена необходимостью осуществления научного прогнозирования социально-экономического развития региона и разработкой региональных целевых программ. Учитывая, что главной целью социально ориентированной рыночной экономики является воспроизводство условий, обеспечивающих высокий уровень жизнедеятельности человека, функция целеполагания реализуется в процессе экономической и социальной трансформации хозяйства региона, обоснования направлений его реструктуризации. Особое значение эта функция приобретает в переходный период, когда каждый регион вынужден искать и завоевывать определенную нишу на российском и мировом рынках, вписываться в межрегиональные и мирохозяйственные экономические связи и рыночные отношения.

Функция регулирования в региональном менеджменте реализуется в основном в системе объектов, относящихся к государственной собственности субъектов Федерации, а также объектов федеральной собственности, переданных в собственность регионов. В реализации функции регулирования могут использоваться методы как прямого, так и опосредованного воздействия. При этом степень воздействия субъекта управления на все объекты, в том числе и на объекты региональной собственности, будет постоянно меняться, поскольку объем и полнота реализации функции регулирования находятся в определенной зависимости от степени зрелости рыночных отношений и их внедрения в хозяйство региона. Например, предприятия автомобильного транспорта, являющиеся собственностью субъектов Федерации, могут быть переданы на договорных условиях акционерному обществу, сданы в аренду любому хозяйствующему субъекту. В этом случае объем функции регулирования снизится, а сама функция субъекта управления будет сведена, по сути, к контролю за соблюдением договорных обязательств [3].

В условиях рыночных отношений особое место в региональном менеджменте отводится функции стимулирования. Это связано, прежде всего, с ограниченностью использования в региональном менеджменте методов непосредственного воздействия. В многоукладном хозяйстве региона функционируют предприятия и организации, относящиеся к самым разным формам и видам собственности - региональной, муниципальной, коллективной, частной и др. Но методы непосредственного воздействия регионального менеджмента правомерны лишь в отношении объектов региональной собственности. Для всех других объектов эффективными могут быть только методы опосредованного воздействия, и прежде всего стимулирования деятельности субъектов хозяйствования.

Необходимость реализации принципа выделенной компетенции обусловлена ограничивающими факторами рыночного регулирования регионального и муниципального хозяйства. Региональный и муниципальный менеджмент сами по себе не гарантируют социально-экономическую стабильность в стране, не устраняют дифференциации уровней и качества жизни населения регионов и муниципальных образований. В этих условиях принцип выделенной компетенции становится одним из эффективных инструментов реализации государственной региональной социально-экономической политики.

Предлагаемая концепция регионального менеджмента предусматривает также использование новых подходов в управленческой деятельности органов власти, таких как глобализация рынка и использование возможностей виртуальной экономики.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что региональный менеджмент функционирует в соответствии с законами развития рыночной системы хозяйствования, и его механизм призван обеспечивать гибкое регулирование социально-экономических процессов в регионе в изменяющихся рыночных условиях.

Список использованных источников

1. Маннапов Р.Г. Современное развитие системы управления регионом: методология, инструментарий, механизмы: монография / Р.Г. Маннапов, Л.Г. Ахтариева; под науч. ред. Р.Г. Маннапова. – Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2010. – 221 с.
2. Клейнер Г. Стратегический менеджмент: актуальные проблемы и новые направления / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. - 2009. - №1. - С.15-22.
3. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: учебное пособие [Электронный ресурс] / А.И. Гаврилов. - Режим доступа: http://uchebnik-online.com/soderzhanie/textbook_57.html.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО КАК ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Дмитриченко Лилия Ивановна, д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой,
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет»,
e-mail: liliyadm48@mail.ru

Исследование генезиса теории и практики отношений государственно-частного партнёрства (ГЧП) даёт основание для вывода о необходимости активного использования института государственно-частного партнёрства как одного из важнейших факторов развития национальной экономики. Такой вывод можно аргументировать следующими положениями:

- *во-первых*, государственно-частное партнёрство – это одна из форм развития отношений собственности, что всегда выступает основополагающим фактором развития и трансформации экономической системы;

- *во-вторых*, развитие любого элемента системы предполагает наличие определённой материальной основы, прежде всего – инвестиционных ресурсов. Именно государственно-частное партнёрство способно обеспечить инвестиционную основу развития национальной экономики;

- *в-третьих*, современное государство характеризуется неразвитостью системы институтов, что является причиной невозможности в полной мере и в необходимые сроки реализовать социально-экономические, политические и другие интересы как внутри государства, так и на внешнем уровне. В этом отношении ГЧП, с одной стороны, позволяет реализовать интересы сторон, а с другой – стимулирует развитие институтов государственности;

- *в-четвёртых*, с использованием института ГЧП связана возможность реализации социальных программ государства, что обеспечивает не только экономическую стабильность, повышение благосостояния народа, но и политическую устойчивость государства;

- *в-пятых*, государственно-частное партнёрство способствует реализации целевых ориентиров партнёров, что даёт комплексный социально-экономический эффект – развитие национальной экономики как целостной системы.

История развития ГЧП показала, что, начиная с ранних этапов становления государства и до современного этапа, практически все формы и модели взаимоотношения государства и частного предпринимательства обуславливаются двумя главными факторами:

1) интересы сторон;

2) недостаточность или отсутствие государственных инвестиций для реализации проектов.

Подтверждение этому – использование различных ранних форм (или как их называют в экономической литературе – протоформ [1, с. 1-7]) государственно-частного партнёрства, какими являются откуп, каперство (корсарство), наёмничество, частные военные корпорации с собственными вооружёнными силами, средневековые концессии и т.п. Для решения проблемы государство делегировало часть своих функций и предоставляло часть принадлежащих ему ресурсов частному сектору.

Необходимо подчеркнуть, что на первых этапах теоретического обобщения отношений ГЧП различные научные школы и направления рассматривали лишь вопрос степени вмешательства государства в деятельность частного сектора. Начиная с 90-х годов XX века, теоретическое осмысление феномена ГЧП во всех его аспектах и формах проявления стало отдельным предметом исследования, что обусловлено фактом реального развития (и реальных эффектов) государственно-частного партнёрства в различных странах мира на разных континентах. В мировой практике выделяют пять ведущих регионов, в которых активно развиваются отношения государственно-частного партнёрства – регион ЕМЕА (регион Европы, Ближнего Востока и Африки), Латинская Америка, Канада, США и Австралия. В последние годы в мире наблюдается устойчивая тенденция к развитию отношений ГЧП. Лидерами в этом являются развитые страны мира, прежде всего – страны «большой семёрки», а в них – Великобритания (родоначальник проектов ГЧП), Франция и Германия. Мировыми лидерами также являются США и Канада.

Всемирным банком (*The World Bank*) накоплена обширная база данных о развитии отношений ГЧП в мире в целом и по отдельным регионам. Она свидетельствует о том, что в последние годы проекты государственно-частного партнёрства активно реализуются не только в развитых странах мира, но и в странах с низким и средним уровнем развития. К 2016 году выполнено и продолжает выполняться более 5000 проектов в 144 странах с низким и средним уровнями доходов населения (в число таких стран включают Российскую Федерацию). При этом ежегодно число проектов в среднем увеличивается на 200, а в отдельные годы – даже на 450 [2, с. 9]. По прогнозам Европейского Инвестиционного банка, потребности в финансировании развития только инфраструктуры (транспорт, энергетика, информационные и коммуникационные сети) в странах Европейского союза до 2020 года могут составить от 1,5 до 2 трлн евро [3]. Известно, что инфраструктурные проекты в этих странах реализуются посредством института ГЧП.

Возникает вопрос: «Чем вызван столь высокий теоретический и практический интерес к развитию государственно-частного партнёрства?» Представляется, что это обусловлено самой сущностью феномена ГЧП как совокупности форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Особенность ГЧП по сравнению с другими механизмами финансирования проектов заключается в том, что партнеры преследуют разные цели, решают свои конкретные задачи, имеют разные мотивации. Цель государства – финансирование капиталоемких или малодоходных отраслей экономики, увеличение объемов и улучшение качества предоставляемых населению и экономическим агентам услуг, реализация инфраструктурных и социально значимых проектов. Цель частного бизнеса – стремление стабильно получать и увеличивать прибыль. И всё-таки отношения ГЧП основаны на общности цели партнёров – максимальной реализации их экономических потребностей и интересов в условиях ограниченности ресурсов участников проектов, а также на распределении рисков между ними. К тому же ГЧП позволяет использовать различные модели и формы взаимоотношений государства и бизнеса в различных сферах экономики.

Следует подчеркнуть, что выбор моделей, типов и сфер реализации отношений ГЧП определяется особенностями социально-экономического развития государства и, конечно же, – интересами и потребностями страны. Например, если в целом в мире преобладают различные типы концессионной модели ГЧП, причём на первом и втором местах транспортная (автодороги, железные дороги, аэропорты, порты, трубопроводный транспорт) и социальная инфраструктура

(здравоохранение, образование, развлечение, туризм), то в разрезе стран картина меняется. Так, в странах «Большой семерки» на 1-м месте – здравоохранение, на 2-м месте – образование, на 3-м – строительство и обслуживание автодорог. При этом в каждой из стран «Большой семерки» имеет место наиболее приоритетная отрасль использования ГЧП. В США такой отраслью являются автодороги; в Великобритании – здравоохранение и образование; в Германии – образование; в Италии, Канаде и Франции – здравоохранение [4]. Если говорить о России, то в последнее время существенно активизировалась реализация проектов ГЧП в жилищно-коммунальной сфере. По данным Центра развития ГЧП, с 2014 года количество концессионных соглашений в сфере коммунальной инфраструктуры увеличилось в 5 раз. Сегодня в этой сфере в России реализуется 392 проекта ГЧП, их совокупная стоимость составляет 136 млрд. руб. [5].

С учётом особенностей развития национальных экономик и целевых ориентиров стран, а также с учётом особенностей форм и моделей ГЧП формируются национальные стратегии развития государственно-частного партнёрства. Для современного состояния национальной экономики стратегически важными сферами использования ГЧП представляются отрасли социальной, транспортной и жилищно-коммунальной инфраструктуры.

Список использованных источников

1. Dmytrychenko L. State-private partnership: essence, foreign experience, and mechanism of realization in Ukraine / L. Dmytrychenko, I. Braylovskiy, K. Millier // Journal of Eastern European and Central Asian research. – 2014. – № 3. – С. 14-17.
2. Государственно-частное партнёрство как путь инновационного развития экономики России: монография. – М.: Перо, 2016. – 213 с.
3. Review of the European PPP Market in 2010-2013. – European Investment bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.standardandpoors.com/ratings/international-scale/ru/ru/>.
4. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнёрства в различных отраслях экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rcb.ru/rcb/2008-01/8902/>.
5. Веселовский М.Я. Государственно-частное партнёрство в инновационной сфере: современное состояние и перспективы [Электронный ресурс] / М.Я. Веселовский. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-innovatsionnoy-sfere-sovremennoe-sostoyanie-i-perspektivy#ixzz4WUMMXudJ>.

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ

Мехедова Татьяна Николаевна, канд. гос. упр., доцент,
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкая академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики»,
e-mail: tmekhedova@gmail.com

Социальное партнёрство – один из основополагающих принципов социального государства.

В общем понимании, социальное партнёрство – признанный механизм реализации прав граждан в демократическом обществе, поскольку позволяет большим группам общества участвовать в формировании социальной и экономической политики государства, принятии решений не только во время выборов, но и практически ежедневно в процессе обсуждения правительственных решений или решений администрации предприятия, проведение консультаций между представителями правительства, профсоюзов, работодателей. Социальное партнёрство является достаточно гибким, поскольку основывается на принципах добровольности и взаимном праве сторон-партнеров, реализуется на различных уровнях экономики: государственном, отраслевом, региональном, производственном. Социальное партнёрство имеет также стратегический характер, поскольку позволяет на основе трипартизма сформировать и постепенно бесконфликтно реализовывать долгосрочные цели и задачи.

Партнерские отношения, являясь основой договорных отношений взаимодействия между субъектами экономики: 1) создают управленческую экономическую систему на макро- и микроуровне (на уровне субъектов рынка труда и на уровне общества в целом); 2) определяют условия конкуренции и экономической свободы предпринимателей и роль государства в организации и перераспределении доходов социальной сферы; 3) представляют собой путь регулирования социально-трудовых отношений на основе достижения социального согласия в обществе путем эффективного взаимодействия между работниками и работодателями [1, с. 68].

Наименее функциональным звеном в системе социального партнерства, по мнению многих экономистов, являются организации работодателей, в то время как потенциальная их роль очень высока. Независимый подход к решению социальных и производственных проблем распространен значительно больше, чем социальный диалог на основе трипартизма. Лишь незначительная часть работодателей заключает отраслевые соглашения и осуществляет работу с территориальными советами социального партнерства. Это связано с тем, что на уровне предприятия, организации преобладают такие ценностные ориентиры, как создание качественного продукта, учета интересов потребителя, уважение к различиям и многообразию в обществе, открытость, четкость коммуникаций, инициативность, командная работа, ответственность, минимизация коррупции, забота о сотрудниках, повышение их квалификации. Более широкие социальные вопросы – помощь нуждающимся, решение инфраструктурных проблем в регионе, реализация проектов для детей и молодежи и т.п. – являются более отстраненными и находятся далеко не на первом плане, если не касаются непосредственно интересов работников предприятия или членов их семей. У представителей местного сообщества – населения, местных органов власти, органов местного самоуправления, негосударственных организаций – другая система приоритетов, ориентированная на проблемы населения территории. Отсюда преобладание в социальной политике предприятий «случайного» подхода: реагирование на обращения, ответы по просьбе местных властей и требования профсоюзов, а также суженное понимание социальной ответственности бизнеса как уплаты налогов, благотворительности, пожертвований в пользу малоимущих. Компания, принявшая решение вести бизнес на принципах социальной ответственности, не может ограничиваться лишь периодическими пожертвованиями на общественно полезные цели. В контексте социальной ответственности бизнеса должна быть пересмотрена вся деятельность компании – от найма и оплаты труда рабочих к политике принятия решений, то есть речь идет о деятельности компании в целом – о способах ведения дел, инвестировании средств, построении взаимоотношений с партнерами [2, с. 58].

Современная концепция социального партнерства нашла воплощение в национальном законодательстве многих европейских государств и Евросоюзе. Однако, по мнению Е.А. Граховой, экономический кризис, который в настоящее время переживают страны, входящие в Евросоюз, как раз во многом и обусловлен высоким уровнем социальных гарантий для работников со стороны государства и работодателей, что не всегда является посильным бременем для государственного бюджета и приводит к столкновению интересов участников социального партнерства [1, с. 67].

Российская концепция социального партнерства ориентирована на западный опыт (что отражено на законодательном уровне в виде разд. II «Социальное партнерство в сфере труда» Трудового кодекса Российской Федерации и ст. 15 Конституции РФ, устанавливающей приоритет норм международных договоров, заключенных Российской Федерацией, над национальным законодательством) [3].

В Донецкой Народной Республике пока идет работа над проектом Трудового кодекса ДНР. Как отметила заместитель председателя Федерации профсоюзов ДНР Елена Молчанова, проект Трудового кодекса становится более социально направленным. Значительно расширен перечень гарантий для работников в сравнении с украинским документом. Также планируются работы над проектом Закона «О социальном диалоге», который будет регулировать договорные социально-трудовые отношения» [4].

В Украине, как указывает О. Н. Головинов, проблемы распространения института социального партнерства, наряду с субъективными факторами, имеют и объективные причины, связанные с трансформационными процессами в национальной экономике [5]. На успешность функционирования института социальной ответственности бизнеса в Украине негативно влияют непрерывные действия перераспределения собственности в виде рейдерства, в силу незавершенности процесса первоначального накопления капитала. Отсюда происходит стремление максимизировать прибыль в краткосрочной перспективе, заниматься решением только текущих проблем и не думать о стратегических задачах развития. В итоге, уровень мотивации к массовому внедрению института социального партнерства в Украине остается крайне низким.

Однако следует отметить положительные примеры. Так, компания ДТЭК разработала стратегию партнерства с территориями присутствия, направленную на рекультивацию земель, рациональное использование водных ресурсов и крупнотоннажных твердых отходов, модернизации ТЭЦ. Руководство компании считает, что в современных условиях нельзя достигнуть своих стратегических целей без комплексного развития территорий бизнеса. Поэтому компания уходит от беспорядочной благотворительности и переходит к устойчивому развитию [6].

Таким образом, необходимо учитывать как ошибки в тенденциях развития социально-трудовых отношений и систем социального партнерства других стран, избегая слепого копирования зарубежного опыта, так и положительный опыт.

Необходимо развивать гражданское общество, способное выступать реальным партнером бизнеса при решении социальных вопросов. При таком условии возможен процесс роста готовности бизнеса быть вовлеченным в диалог и дальнейшее партнерство с различными общественными группами, увеличение количества социальных инициатив, возникающих благодаря совместному мышлению и направленных на решение вопросов общественного значения.

Список использованных источников

1. Грахова Е.А. Маркетинг партнерских отношений: возможность адаптации в системе социального партнерства / Е.А. Грахова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – №4. – С. 66-72.
2. Буко С. Корпоративная социальная ответственность как принцип ценностно ориентированного менеджмента / С. Буко // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2006. – №2. – С. 149-158.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 28.07.2012) (Официальный Интернет-портал правовой информации: www.pravo.gov.ru, 30.07.2012).
4. Трудовой кодекс республики будет иметь социальную направленность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr-online.ru/trudovoj-kodeks-respubliki-budet-imet-socialnyu-napravlennost-zamestitel-predsedatelya-federacii-profsoyuzov-dnr-elena-molchanova/>.
5. Головінов О.М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії та проблеми / О.М. Головінов // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2 (36). – С. 187-192.
6. На новой орбите // Эксперт (Украинский деловой журнал). – 2011. – № 13(299) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expert.ua/print/83/58/8768/>.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Омельянович Лидия Александровна, д-р экон. наук, профессор,
Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
им. Михаила Туган-Барановского»,
e-mail: prorect@donnuet.edu

Формирование механизма устойчивого социально-экономического развития Донецкой Народной Республики невозможно представить без участия в этом процессе организаций высшего профессионального образования, государственных органов власти, органов местного самоуправления и всех заинтересованных сторон в формате социального партнерства. Под социальным партнерством в высшем профессиональном образовании понимается взаимодействие образовательных учреждений с субъектами и институтами рынка труда, образовательных услуг, государственными и местными органами власти, общественными организациями, которое нацелено на максимальное согласование и реализацию интересов всех участников этого процесса при решении проблемных вопросов.

В современных условиях отношения социального партнерства между сферой образования и миром труда, государственными органами нацеливаются на развитие общих компетенций, этики труда, предпринимательских умений и формирование человеческих норм и ценностей. В связи со структурными изменениями, динамикой рынка труда, потребностью экономики необходимо, чтобы образование соответствовало требованиям предприятий, организаций, учреждений, базовых отраслей экономики, сферы услуг и общества в целом.

Исследования показали, что существует проблема несоответствия имеющихся образовательных уровней, квалификации и профессий требованиям работодателей. Наличие этой проблемы создает ситуацию, когда, с одной стороны, не удовлетворяются потребности предприятий в квалифицированной рабочей силе, сдерживается рост товаров и услуг, снижается конкурентоспособность организаций, а с другой стороны, появляются определенные слои незанятого населения, в том числе молодежь, нарастает социальная напряженность в обществе, недоиспользуется трудовой и интеллектуальный потенциал государства. В определенной мере эти проблемы решаются при разработке Государственных образовательных стандартов.

Однако при проектировании универсальных и специализированных компетенций нельзя допускать, чтобы академическая и профессиональная составляющие рассматривались как

взаимоисключающие, и ограничивать высшее профессиональное образование любого направления только профессиональной квалификационной функцией.

Образовательные цели Государственных стандартов высшего профессионального образования должны быть совместимы с миссией образовательных учреждений, что означает:

- выпускать конкурентоспособных специалистов, хорошо адаптированных к профессиональной карьере в определенной области (сфере);
- развивать способность работать как самостоятельно, так и в составе команды;
- совершенствовать навыки построения карьеры и самопрезентации.

Рынок образовательных услуг формируется, как правило, под воздействием субъективных образовательных потребностей человека, желающего приобрести профессию. Однако такой выбор человеком профессии не всегда соответствует интересам личности и работодателей. Здесь присутствуют стихийные, иногда ложные, представления о престижности профессий и специальностей, иногда выбор делают за молодого человека родители, знакомые и т.п. Определенное влияние на выбор профессии оказывает и организация профориентационной работы, высшего профессионального образования, ее качество, отсутствие конъюнктуры и т.п.

Вместе с тем этот выбор (по результатам работы приемных комиссий образовательных организаций) определяет структуру образовательных услуг и впоследствии создает проблемы с трудоустройством и эффективной занятостью молодежи.

Уже на исходе XX века стало понятно, что выпускникам высшего профессионального образования за трудовую жизнь, скорее всего, придется работать на разных профессиях, работах и осваивать не одну специальность. В этой связи изменился и характер образования – теперь люди учатся всю жизнь, развивается система непрерывного дополнительного профессионального образования. В практике деятельности всех субъектов предпринимательства также происходят изменения, снижается потребность в специалистах одного направления подготовки (специальности) и повышается потребность в специалистах другого направления подготовки (специальности). Такая ситуация несовпадения потребностей, предложения и спроса на различных специалистов носит долговременный характер. Поэтому возрастает роль регулирования процессов воспроизводства специалистов, сбалансирования спроса и предложения на них и рациональной занятости.

Рынок труда и высшее профессиональное образование являются формой адаптации социальных систем и, следовательно, они должны быть объектами государственного и общественного регулирования. Механизм регулирования включает в себя:

- рыночное саморегулирование;
- государственное регулирование;
- систему социального партнерства.

Первоочередной целью социального партнерства в образовании остается *повышение качества подготовки кадров* для экономики государства. Систематический мониторинг новых требований к молодым работникам со стороны работодателей позволит совершенствовать систему высшего профессионального образования с учетом требований рынка труда.

В рамках социального партнерства в сфере высшего профессионального образования представляется наиболее востребованным *выстраивание организационных, экономических и социальных отношений* для формирования механизма сотрудничества и взаимной ответственности органов государственной власти и органов местного самоуправления, системы высшего профессионального образования, сообщества работодателей и представителей бизнес-структур по вопросам подготовки и переподготовки кадров для нужд экономики.

В отношениях социального партнерства в образовании особо остро стоит проблема *формирования единого информационного пространства*, доступного для государственных образовательных организаций высшего профессионального образования, представителей рынка труда, органов государственной власти и органов местного самоуправления. В этом пространстве целесообразно предусмотреть формирование информационного поля с каналами поиска возможности получения выпускниками первого рабочего места и замещения вакантных должностей, а также формирование периодически обновляемой информационной базы о потребности экономики в кадрах различной квалификации в профессионально-отраслевом разрезе.

Таким образом, высшее профессиональное образование всегда востребовано обществом и поэтому является устойчивым, никогда не подвергающимся распаду или ослаблению.

В настоящее время формируются новые, весьма компактные и эффективные, форматы Университетов с применением новых технологий обучения, расширением информационных и компьютерных ресурсов, внедрением индивидуализации обучения студентов, развитием информационно-коммуникационных технологий, основанных на применении компьютерной и другой информационной техники, специальных программных продуктов, электронных

библиотечных баз данных и каталогов (глобальных и локальных), использовании мультимедиа-технологий, веб-технологий, веб-дизайн (для обмена информацией между студентом и преподавателем). В этих условиях развитие социального партнерства в сфере образования является объективно необходимым.

Список использованных источников

1. Конституция Донецкой Народной Республики. Утверждена Верховным Советом Донецкой Народной Республики 14 мая 2014 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://zakoni.ucoz.ru/news/konstitucija_doneckoj_narodnoj_respubliki/ 2014-12-13-180.

2. О занятости населения: Закон ДНР, принят Народным Советом ДНР 29 мая 2015 г. (Постановление №1-186П-НС) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://dnr-sovet.su/wp-content/uploads/2015/06/Zakon_DNR_O_Zanyatosti_naseleniya.pdf.

3. Об образовании: Закон Донецкой Народной Республики № 55-НС от 19.06.2015 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://dnr-sovet.su/zakon-dnr-ob-oplate-truda/>.

4. Типовое положение о практике обучающихся, осваивающих основные образовательные программы высшего профессионального образования ДНР: приказ № 911 от 16.12.2015 г. «Об утверждении Типового положения о практике обучающихся, осваивающих основные образовательные программы высшего профессионального образования ДНР» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mondnr.ru/wp-content/uploads/2015/Prikazy/911P.pdf>.

5. Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы трудоустройства выпускников высших учебных заведений». – Донецк: ДонНУЭТ, 2015. – 569 с.